



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ARAGÓN**

**LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

**“MÉXICO: CRÉDITOS OTORGADOS A PEQUEÑAS  
Y MEDIANAS EMPRESAS POR NACIONAL  
FINANCIERA, 2000- 2015”**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:  
CAROLINA PEÑALOZA RAMOS**

**ASESORA:  
MTRA. YADIRA RODRÍGUEZ PÉREZ**



**CD. NEZAHUALCOYOTL, ESTADO DE MÉXICO, 2018**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

A mis padres, mi niño, profesores y amigos  
que me apoyaron... Gracias.

Carolina Peñaloza Ramos

---

## AGRADECIMIENTOS

A la máxima casa de estudios, la Universidad Nacional Autónoma de México, a la Facultad de Estudios Superiores Aragón por brindarme un lugar para desarrollarme en lo profesional y personal.

A mis padres, Elva y José, por apoyarme en cada momento de mi vida y carrera, por guiarme para ser mejor persona día con día, por siempre creer en mí, a pesar de los fracasos y tropiezos, por siempre brindarme su apoyo incondicional, porque a pesar de todo nunca dejaron de creer en mí, pero sobre todo, por estar a mi lado en los momentos felices y tristes, por ser mis confidentes y amigos y, por enseñarme que las mejores cosas se logran con esfuerzo y dedicación, por eso y mucho más, gracias padres.

A mi hijo Santiago, por ser el motor de mi vida y el motivo más grande para superarme profesional y personalmente, por creer en mí y por esa linda sonrisa que me motiva día con día, a ti hijo te dedico este pequeño triunfo.

A ti mi amor, Alan por acompañarme en esta etapa de mi vida y por apoyarme incondicionalmente.

A mi asesora de tesis, Mtra. Yadira Rodríguez Pérez, por su ayuda, conocimientos y apoyo en la realización de esta tesis.

A mis sinodales por dedicar tiempo a la revisión de este trabajo.

A mis profesores por proporcionarme los conocimientos necesarios durante esta importante etapa de mi vida.

Carolina.

---

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1.: EL PAPEL DE LA BANCA DE FOMENTO EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES PRIORITARIAS.....	4
1.1.    El Estado como rector de la economía.....	4
1.1.1.    La época de oro de la Banca de Desarrollo.....	5
1.1.2.    El mecanismo de encaje legal como medio para financiar las actividades estratégicas.....	9
1.1.3.    La Banca de Fomento y el impulso de los fideicomisos.....	13
1.1.4.    Las cifras durante la época dorada de la banca de desarrollo, 1933-1970. ....	18
1.2.    La redefinición de la banca de desarrollo después de la década de 1980.....	25
1.2.1.    La retirada del Estado benefactor como consecuencia de la crisis bancaria mexicana de 1980. ....	29
1.2.2.    La banca de desarrollo en el marco de la política neoliberal .....	30
1.2.3.    Laterización financiera y olvido de la función promotora de la banca de desarrollo .....	35
1.2.4.    Las cifras posteriores al establecimiento de la política neoliberal en México	40
CAPÍTULO 2.: LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO AGENTES DINAMIZADORES DEL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO.....	47
2.1.    Concepto de las Pequeñas y Medianas Empresas .....	47
2.2.    Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas.....	49
2.3.    La importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Desarrollo Económico de México.....	57
2.3.1.    Ventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas establecidas en México.....	58
2.3.2.    Desventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas establecidas en México.	59
2.4.    México: Las Pequeñas y Medianas Empresas en cifras, 2014. ....	62
2.4.1.    México: Las Pequeñas y Medianas Empresas y su ubicación geográfica .....	62
2.4.2.    México: La contribución de las Pequeñas y Medianas Empresas en los agregados económicos. ....	66
2.4.3.    México: Productividad y rentabilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas... .....	74
CAPÍTULO 3.: FINANCIAMIENTO OTORGADO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MEXICANAS, POR NACIONAL FINANCIERA COMO BANCA DE DESARROLLO .....	79
3.1.    Las problemáticas que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas en México...	79

---

3.1.1.	Estudios realizados para identificar las problemáticas que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas en México.....	81
3.1.1.1.	Encuesta Observatorio PYME, 2002.....	81
3.1.1.2.	Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y uso de Servicios Financieros de las Empresas, 2008.....	82
3.1.1.3.	Censo Económico, 2014.....	85
3.1.1.4.	Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME), 2015.....	90
3.1.1.5.	Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio “Encuesta de coyuntura”, 2015.....	96
3.2.	El financiamiento de Nacional Financiera a las Pequeñas y Medianas Empresas establecidas en México.....	99
3.2.1.	Créditos otorgados por Nacional Financiera a las pequeñas y medianas empresas establecidos en México, 2000-2015.....	106
	CONCLUSIONES.....	114
	ANEXOS.....	122
	ÍNDICE DE FIGURAS.....	126
	ÍNDICE DE TABLAS.....	127
	BIBLIOGRAFÍA.....	128

---

## INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PyME) son consideradas un pilar importante para el crecimiento económico de México, en virtud de que son generadoras de fuentes de empleo y responsables de la producción de bienes y servicios nacional, factores que contribuyen al bienestar de la sociedad; pese a esto, tienen grandes limitantes para acceder al mercado crediticio, derivado de sus características particulares, aunadas a un contexto de inestabilidad internacional, han generado asimetrías en los mercados crediticios y con ello una oferta crediticia mínima y polarizada entre los grandes monopolios dejando desprotegidas a las PyME.

Por tal motivo, el Estado mexicano ha buscado e implementado mecanismos que favorezcan el financiamiento, la promoción y el fortalecimiento de este sector; tal como fue el establecimiento de la banca de desarrollo, la cual tendría como objetivo abatir las asimetrías en los mercados crediticios, fungir como fuente de financiamiento para las actividades prioritarias del país, y promover proyectos financieros viables mediante la concesión de financiamiento de mediano y largo plazo.

Años más tarde, el Estado configuró las bases para el establecimiento de Nacional Financiera (NAFIN) como banca de desarrollo, cuyo objetivo sería la promoción de la inversión de capital en la economía real, brindar asistencia a las sociedades financieras y de inversión que ofrecen créditos a las empresas productivas y promover el financiamiento y la atención de las pequeñas y medianas empresas, a fin de fomentar el desarrollo de las mismas.

Pero, a principios de la década de los años setenta el sistema financiero mexicano comenzó a debilitarse, debido a fluctuaciones internas y externas, el Estado decidió incrementar su participación con el propósito de continuar con los niveles de crecimiento presentados desde principios de los años treinta hasta finales de los sesenta. Empero, la banca de fomento en esa época muestra ya signos de agotamiento, debido a las condiciones económicas internacionales que imperaban. Aunado a ello, la banca de desarrollo estaba operando con normas establecidas bajo intereses políticos y no de la sociedad en beneficio del desarrollo, por lo que no cuidó los costos operativos, dando como resultado, desperdicios, desvíos, omisiones, duplicaciones y distorsiones en los recursos y un mayor debilitamiento de la economía del país.

Escenario que condujo a una crisis económica, a la contracción de la actividad económica y una mayor segmentación del acceso al financiamiento de las actividades prioritarias del país. Con el

propósito de dar solución al problema, el Estado implemento una variedad de mecanismos, tales como la devaluación del peso mexicano, la apertura comercial internacional, la desregulación del sistema financiero y la reducción sustancial de su participación en la economía, aspectos que fueron la base para el establecimiento de una política neoliberal implantada por organismos financieros internacionales, a cambio de otorgar financiamiento al país para que éste saliera de la crisis deudora. Contexto que originó cambios en el papel del Estado en las decisiones de política económica.

Fueron mecanismos que pusieron punto final al intervencionismo, derivado de que el Estado dejó de actuar como agente activo y decisivo de la economía y abandonó su papel de promotor intervencionista del sector industrial, para pasar a ser simplemente vigilante y espectador de las económicas. Con la política Neoliberal implantada en México, la banca de fomento tuvo cambios respecto de sus atribuciones; la nueva banca excluyó de su hacer la promoción y otorgamiento de financiamiento a las actividades prioritarias para orientarse a la creación de nuevos intermediarios financieros no bancarios y a la intermediación en el segundo piso. Es decir, la banca de fomento jugaría un papel complementario en la operación de la banca comercial y no de interventor.

Mientras tanto, Nacional Financiera, institución de banca de desarrollo encargada de promover el crédito de las pequeñas y medianas empresas, para el fortalecimiento de las actividades prioritarias frenó la inversión en el sector industrial y agrícola y se dedicó a liquidar y vender la mayoría de las empresas públicas, poniéndole punto final al sueño de tener un país industrializado capaz de satisfacer las necesidades de la población, mediante el fortalecimiento de la industria y la generación de empleos.

El presente trabajo pretende analizar el papel de Nacional Financiera como agente dinamizador y promotor de las actividades prioritarias del país, mediante el otorgamiento de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, tiene por objeto analizar el comportamiento de Nacional Financiera desde el 2000 hasta el año 2015 en materia de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas mexicanas consideradas como actividades prioritarias para el crecimiento económico de México.

Trabajo que se divide en tres capítulos con el correspondiente apartado de conclusiones finales, resultado del proceso de investigación del tema y del alcance del trabajo.

El primer capítulo se enfoca en esquematizar el papel que jugó el Estado como interventor de las decisiones económicas, lo que originó un proceso de conformación de la banca de desarrollo, las bases para su establecimiento, las actividades que estuvieron a su cargo, y su contribución al fortalecimiento de las actividades prioritarias del país tales como la agricultura y la industria. Asimismo, se muestra el proceso de debilitamiento de esta, las condiciones internas y externas que favorecieron la retirada del Estado en las decisiones de política económica y la entrada de la política neoliberal. Se muestran las cifras en materia de financiamiento y las principales actividades beneficiadas por la banca de desarrollo, de 1933 hasta la retirada del Estado benefactor en 1980.

El segundo, se centra en conceptualizar y clasificar a las pequeñas y medianas empresas mexicanas con base en criterios definidos por entidades gubernamentales nacionales e internacionales; posteriormente, se describe la importancia de las PyME en el desarrollo económico del país, las ventajas y desventajas a las que se tienen que enfrentar estas unidades económicas para su crecimiento como el limitado acceso en el mercado crediticio y la gran derrama económica derivada de la creación de fuentes de empleo y de la producción nacional de bienes y servicios; la contribución de las pequeñas y medianas empresas en los agregados monetarios y por último, se analiza la productividad y rentabilidad de estas unidades económicas en México.

El último capítulo, estriba en el limitado financiamiento otorgado por Nacional Financiera como agente de banca de desarrollo a las pequeñas y medianas empresas mexicanas en el periodo de 2000 a 2015, así como el comportamiento que ha tenido NAFIN respecto de sus principales objetivos en ese mismo lapso de tiempo.

Finalmente la investigación se complementa con las principales conclusiones que desde mi punto de vista e identificado.

## CAPÍTULO 1. EL PAPEL DE LA BANCA DE FOMENTO EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES PRIORITARIAS

### 1.1. El Estado como rector de la economía

México al ser un país subdesarrollado, ha tenido a lo largo de su historia diversas limitaciones para acceder al mercado crediticio, características económicas, sociales y políticas del país como nación periférica han hecho necesaria la intervención del Estado, con el propósito de tener en México un sistema financiero robusto que satisfaga las necesidades de la sociedad y que permita generar un crecimiento acompañado de desarrollo económico en el país.

Las fallas de mercado, información asimétrica, mercados financieros segmentados (lo cual desde mi punto de vista es el principal problema de las economías subdesarrolladas para acceder al financiamiento), fluctuaciones económicas acompañadas de inestabilidad internacional y la conducta de actuación del banquero, entre otras cosas, fueron ingredientes que marcaron la pauta de la intervención pública, instrumentando con ello, políticas de financiamiento para el desarrollo (Gómez Ochoa, 2010).

Cuando los mercados de crédito de un país se encuentran segmentados existe una problemática, - desde mi punto de vista grave-ya que el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (PyME) es limitado, lo que ocasiona restricciones en el quehacer de los empresarios.(McKinnon, 1974) indica que los mercados de capitales, en las economías en desarrollo como México se encuentran fragmentadas,<sup>1</sup> es decir, que el financiamiento bancario -a bajo costo- se destina, por lo general, a pequeñas elites urbanas (monopolios); lo que genera una serie de problemas tales como el desempleo, el bajo desarrollo y un poder adquisitivo deplorable. Es decir, que la sociedad mexicana se encuentre inmersa en una gran desigualdad de oportunidades y de ingresos -entre los pocos ricos y los muchos pobres-. Discurro con la teoría de McKinnon al considerar que la fragmentación es el efecto de la política que rige en el país.

---

<sup>1</sup> Se dice que una economía es fragmentada, cuando las empresas y unidades familiares se encuentran aisladas una de las otras, generando con ello una lucha por los diferentes precios efectivos de la tierra, la mano de obra, el capital y los productos; así como por el acceso a la tecnología.

Mientras tanto, (Javier, 2011) señala que la atención por parte de los intermediarios financieros hacia las empresas pequeñas no es favorable, ello debido al atraso tecnológico que estas presentan, algunos empresarios piensan que son inversiones enormes y en ocasiones innecesarias.

Bajo este tenor, el gobierno mexicano conformó las bases jurídicas y normativas para que existiera un sistema financiero de fomento, que contribuyera a coadyuvar a los sectores estratégicos de la economía mexicana, como lo es la agricultura y la industria; desde ese entonces la banca de desarrollo (BD) ha desempeñado un papel fundamental en la vida económica del país respecto de la captación y distribución de los recursos, destinados a las cadenas productivas.

#### 1.1.1. La época de oro de la Banca de Desarrollo

Fue por ello que la banca de desarrollo surge con el propósito de abatir las asimetrías en los mercados crediticios y para ser una fuente de financiamiento para las actividades productivas prioritarias y de los proyectos de largo plazo –que va desde los 10 hasta los 15 años en casi todas las ocasiones-.

(Rommel, 1993, pág. 14) señala que la banca de desarrollo son los:

[...] intermediarios financieros, de propiedad pública cuyo objetivo es el financiamiento y promoción de proyectos financieros viables y, a la vez congruentes con las prioridades del sistema económico en el que actúan [...], haciendo uso para ello, como modalidad instrumental, de la concesión de financiamiento a mediano y largo plazo [...].

Las bases de la banca de fomento en México iniciaron con el gobierno de Plutarco Elías Calles (1924-1928), cuando se crea la primera Ley de Instituciones de Crédito (1897),<sup>2</sup> en donde se logra armonizar la operación del sistema bancario instaurado en esa época. Dicha ley hace alusión a tres tipos de bancos: los bancos de emisión, bancos hipotecarios y los bancos refaccionarios.

Posteriormente, en 1925 se establece la Comisión Nacional Bancaria, con ella se promulga la Ley que crea al Banco de México, cuyo objetivo principal era el establecimiento de un régimen bancario que contara con una visión nacionalista y económica, así como el de encauzar el financiamiento a las actividades prioritarias. En ese mismo periodo se funda el Banco Nacional de Crédito Agrícola

---

<sup>2</sup> En el artículo 5 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, se establece la figura de Bancos Agrícolas, como agentes financieros cuya población objetivo es el campesinado de las zonas rurales y agrícolas.

(febrero, 1926), encargado de dar créditos al avío, refaccionarios e inmobiliarios a personas que se encontraban sembrando, cosechando o realizando trabajos a fines, con la creación de este banco que nació el sistema crediticio agrícola.

Otra innovación del Estado fue la publicación de la Ley de Bancos Agrícolas Ejidales, en donde se le autoriza a la Secretaría de Agricultura, establecer bancos en coordinación con los gobiernos estatales, a fin de apoyar al agro mexicano e impulsar el crecimiento económico nacional, cabe señalar que estos bancos solo apoyaban a los ejidatarios que se encontraban organizados, esto bajo el precepto de que el campesinado que ya se encontraba organizado y en condiciones de echar andar ya su proyecto, mientras que los otros ejidatarios se les complicaría un poco más porque tendrían que organizarse y sentar las bases para echar a andar sus proyectos; en virtud de que el riesgo era menor respecto de los ejidatarios organizados.

Ya en 1933, se crea el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, esta institución como las ya mencionadas anteriormente, tenía un objetivo muy claro para el progreso del Estado Mexicano, mediante el financiamiento de obras primordiales para el desarrollo del país tales como el fomento de las construcciones urbanas que respondieran a las demandas de la sociedad urbana, financiar obras públicas, entre otras. Con el establecimiento de este nuevo banco, el Estado refrendaba su compromiso de hacer de México un país desarrollado y competitivo.

Con la creación de estas instituciones la presencia del Estado respecto de las decisiones económicas del país, tuvo una participación no solo como promotor, sino como interventor y regulador del mismo, ello con el propósito de desarrollar las capacidades competitivas del país. La infraestructura y la agricultura serían las actividades consideradas como prioritarias y nodales que el Estado debía de atender (Suárez, 2000), con el propósito de lograr un desarrollo sostenido en el largo plazo.

Por último, pero no menos importante, se crea el Banco de Desarrollo Industrial, entidad cuya importancia radica en el financiamiento y promoción de las pequeñas y medianas empresas, además, esta institución formó las bases los engranajes necesarios para la creación y el establecimiento de una de las bancas de desarrollo más importante del país “Nacional Financiera”.

Entidad que utilizó para su operación un mecanismo similar y paralelo al sistema denominado “Fiancial Reconstruction Corporation del New Deal” que fue implementado por el mandatario Rosvelt en Estados Unidos, esquema que se sustentó en los postulados de la Teoría de John Maynard Keynes, quien indica que el intervencionismo estatal, favorece a la economía del país, ya que el

Estado, deberá apoyar y encauzar los recursos monetarios a las actividades consideradas como prioritarias, mediante créditos y exenciones fiscales con el objetivo de crear las condiciones aptas para las entidades productiva, y con ello obtener un crecimiento económico a largo plazo (Suárez, 2000).

Con la implementación de este mecanismo, en diciembre de 1933 se crea por decreto presidencial Nacional Financiera (NAFIN), y se le autoriza a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la fundación de una Sociedad Financiera con carácter de Institución Nacional de Crédito, D.O.F. 31-VIII-1933 en el que se establece como objetivo:

Tomar a su cargo y llevar a cabo rápida y eficazmente la realización directa de la administración de los inmuebles que forman o hayan de formar parte de los activos de los bancos nacionalizados, en las condiciones más ventajosas para éstos, más liberales, a la vez, para sus deudores y para quienes se interesen en adquirirlos.

Cuyos objetivos son genéricos y sin relación alguna con el crecimiento económico del país, lo que ocasionó que los puntos establecidos en ese decreto no se cumplieran, por lo que en abril de 1934 se derogó, y su contenido se recogería en un nuevo decreto, mediante el cual se crea Nacional Financiera como Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, D.O.F. 30-IV-1934.

Al respecto, en el nuevo decreto, la autoridad responsable decidió definir con mayor exactitud las atribuciones de Nacional Financiera, debido a que ya que no solo se dedicaría a la administración de bienes inmuebles, sino que además tendría por mandato presidencial que actuar como agente financiero del gobierno, contribuir a la creación de un mercado interno para bonos públicos, promoción del mercado de acciones, mediante la compra-venta de bonos y valores; así como la promoción del crédito territorial, préstamos inmobiliarios, suscripción de empréstitos (Malpica de Lamadrid, 2006); por otro lado, tendría que fomentar en el sistema financiero la liquidez necesaria para el logro de sus objetivos y metas y con ello contribuir al crecimiento del país, así como abatir el problema de la bancarización, el cual tiene que ver con la falta de financiamiento de las actividades estratégicas, es uno de los problemas de la bancarización, el cual yace en una deficiente organización del sistema financiero, y particularmente en la falta de configuración de una oferta capaz de articular eficientemente los fondos de los ahorradores con las necesidades de los inversionistas (Garrido & Prior, 2007).

Por lo tanto, con este nuevo decreto se le da énfasis a la promoción y desarrollo de las actividades prioritarias del país.

Las tareas que le fueron encomendadas a Nacional Financiera en su respectivo decreto, tenían que ver con los siguientes aspectos:

- Promover la inversión de capital y encauzarla a la organización y ampliación de las empresas locales y extranjeras, siempre y cuando tengan como fin crear nuevas fuentes de riqueza y nuevos y mejores empleos;
- Fortalecer, normalizar y supervisar el mercado nacional de valores y de créditos a largo plazo;
- Servir como intermediario entre el gobierno federal y los inversionistas, para atraer la inversión así como la colocación de bonos a un plazo mayor a un año;
- Gestionar la negociación, contratación y administración de préstamos a mediano y largo plazo de instituciones extranjeras, privadas, públicas, paraestatales, cuando el requisito para otorgar el crédito sea la garantía del gobierno federal, y
- Servir como fiduciaria, en especial del gobierno federal y de sus demás dependencias (Fraustro, 1957, págs. 19-21).

Derivado de las atribuciones encomendadas, Nacional Financiera fue desde ese momento “la entidad nodal para el crecimiento económico del país”.

Al respecto, desde su creación Nacional Financiera tuvo a su cargo la tarea de ser el agente dinamizador de las actividades estratégicas del país como lo fue, y lo es hoy en día, la industria, para lo cual se le dotó de atribuciones para llevar a cabo la promoción de la inversión de capital en la economía real a fin elevar la productividad del país; asistir a las sociedades financieras y de inversión que ofrecen créditos con garantías de valores, ello con el propósito de contribuir a fortalecer el acceso al financiamiento de las empresas productivas (Bautista, 1999).

Por otro lado, en apoyo de Nacional Financiera en 1937 se crea el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), con el claro objetivo de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior en México (Gómez Ochoa, La banca de fomento en el financiamiento de la economía mexicana, 2010), a fin de contribuir al gran objetivo nacional de ser un país de primer nivel, con altos índices de crecimiento económico y por supuesto con servicios sociales que sean eficientes como los requiere la población.

Asimismo, en el periodo del General, se originaron otras instituciones de fomento económico, aunque de menor envergadura pero que también contribuyeron a activar la economía del país, poniendo especial atención en las actividades estratégicas como fue la industria y la agricultura; las cuales tenían como premisa, por un lado el artículo 28 constitucional, en donde se establece que le corresponde al Estado la rectoría de la Economía, y por otro lado, la teoría Keynesiana que imperaba en esos años, la cual estaba a favor de la intervención gubernamental como agente rector, supervisor y regulador de la economía.

En ese mismo periodo, el Estado mexicano encabezado por el General Calles, constituyó un sistema financiero de instituciones nacionales de crédito, que tenía como fin encauzar los recursos crediticios para desarrollar las actividades económicas que el gobierno estimaba oportuno promover y apoyar.

Por lo tanto, se puede afirmar que el periodo del General Calles, se sentaron las bases normativas y legales que dotaban de atribuciones al sistema financiero de fomento, para operar como agente dinamizador de las actividades estrategias, mediante la canalización de créditos a proyectos productivos de largo plazo, con el objetivo final de hacer de México un país competitivo, a nivel mundial, con altos índices de crecimiento económico y desarrollo económico, y por último realizar una distribución equitativa de las riquezas generadas con estos procesos.

#### 1.1.2. El mecanismo de encaje legal como medio para financiar las actividades estratégicas.

El modelo nacionalista mexicano, tenía como propósito lograr un crecimiento económico con estabilidad en el largo plazo, modelo considerado como utópico e imaginario por diversos teóricos e investigadores, así como contradictorio a las necesidades de los gobernantes, en virtud de que las ideas de las autoridades políticas y monetarias del país, consistían en crear un sistema financiero que contará con los siguientes elementos:

En primer lugar, se quería un sistema financiero nacional, con una participación mínima o nula de instituciones extranjeras; contar con instituciones especializadas en cuya operación hubiera congruencia entre plazos de captación y crédito y entre pasivos y destino del crédito; [...] se buscaba un sistema financiero privado robusto, pero que estuviera complementado por un sector amplio de la banca de fomento (Turrent Díaz, 2007, págs. 7-9).

Por lo tanto, el contar con un sistema financiero enmarcado con las características descritas que permitiera el desarrollo del sistema financiero, y que paralelamente contribuyera a apoyar las actividades estratégicas del país, -las cuales no eran arropadas eficientemente por la banca privada, daría como resultado una banca de fomento que funcionaría como soporte y complemento de la banca comercial, la eficiente coordinación entre ambos bancos daría como resultado un sano desarrollo de la economía mexicana.

Con el propósito de cumplir con los objetivos ya planteados, se comienza a gestar una segunda etapa del modelo económico, es decir, un nuevo periodo, pero con un mismo objetivo, que era contar con un sistema financiero sólido. Actividades que inician hacia finales de la década de los años cuarenta, pero que se extienden con mayor preponderancia en los cincuenta, en los cuales el sistema financiero mexicano ya contaba con las bases y los engranajes de la banca de desarrollo, elemento que le permitiría emprender un mayor viraje, y continuar con el fomento y desarrollo de las actividades estratégicas del país para consolidar el crecimiento económico y sostenido.

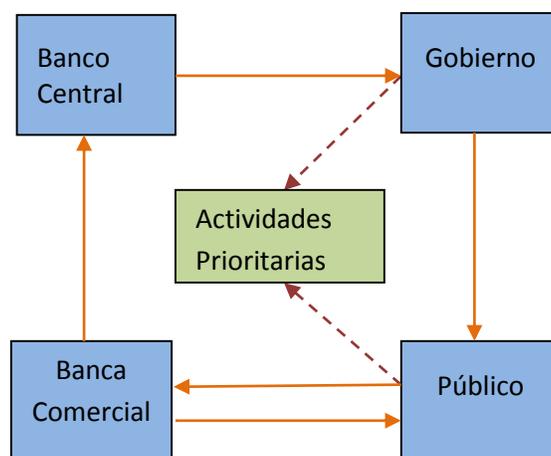
Para ello, el Estado mexicano desarrolló e implementó el mecanismo denominado régimen de encaje legal, instrumento de política monetaria, utilizado para dar solidez y estabilidad al sistema bancario, por medio del control de la liquidez, se provocaba la expansión o contracción del crédito, según los requerimientos de coyuntura económica, para posteriormente canalizar fondos a las actividades productivas (Equihua, 1963).

El encaje legal tiene su fundamento legal en el artículo 2, fracción 18 Bis, de la Ley Bancaria, y en el artículo 35 de la Ley Orgánica del Banco de México. Fue el resultado de una obligación establecida por el Estado a la banca comercial, mediante el cual se le fijaba una tasa de reserva bancaria, es decir, una reserva monetaria en efectivo, que era depositada en el Banco Central, para utilizarla como mecanismo de estabilidad económica. Empero, en México fue una herramienta que se utilizó para promover el financiamiento de las actividades prioritarias del país.<sup>3</sup> Herramienta que funcionaba como se muestra en la figura siguiente:

---

<sup>3</sup> Para un banco comercial, el encaje legal constituía un monto de los aumentos o disminuciones que debían tener sus créditos o inversiones, a fin de regular la captación y la inversión de los recursos del mismo, así como para dar respuesta a las posibles crisis o turbulencias económicas.

FIGURA 1. MECANISMO DE ENCAJE LEGAL



FUENTE: Elaboración propia, con base en (Equihua, 1963).

Como se puede observar en la figura anterior, este instrumento de política monetaria funcionó como mecanismo de política económica para promover el desarrollo de las actividades prioritarias del país, en el momento que, la banca comercial depositaba al banco central la reserva monetaria generada por los ahorros del público depositados en el banco, el gobierno estaba en condiciones de otorgar financiamiento a las empresas productivas, para que estas realizaran proyectos productivos de mediano y largo plazo que les permitieran crear empleos directos e indirectos y con ello generar crecimiento económico.

Asimismo, a partir de 1948, se agregaron una serie de requisitos al mecanismo de encaje legal, respecto de la división de los activos bancarios entre los créditos y algunos tipos de valores; esta nueva medida, fue el inicio de los controles selectivos de crédito que dieron pie para que el Banco Central tuviera injerencia en la orientación de los recursos del sistema bancario. Al respecto, (Ortíz, 2010, págs. 116-117) señala que:

Además de los encajes en efectivo y en valores, el Banco de México podría instruir a los bancos comerciales para que emplearan un porcentaje determinado de los fondos a su disposición en apoyo de créditos a cierto tipo de actividades. Esta exigencia de crédito dirigido a los bancos en libertad de escoger a los solicitantes de crédito, siempre y cuando los créditos concedidos se destinarán a sectores que el Banco de México señalaba como prioritarios.

Mediante este mecanismo, el Estado refrendaba su compromiso de otorgar financiamiento a las empresas productivas, mediante créditos hacia las pequeñas y medianas empresas.<sup>4</sup> Por otro lado, dicho mecanismo también fue utilizado para equilibrar la liquidez y el volumen de crédito, mediante la afectación del multiplicador bancario (Equihua, 1963).

Con la implementación del mecanismo de encaje legal se instrumentaron los cajones selectivos de crédito, que se encontraban señalados en dicho instrumento; en este sentido, la política selectiva de crédito, se orientó a encauzar los recursos bancarios a la promoción y desarrollo de ciertos sectores de la actividad económica, consideradas como estratégicas, entre las que se encontraban la inversión en agricultura, infraestructura, exportación de bienes, así como las pequeñas y medianas empresas manufactureras, para que contarán con mayores y mejores facilidades de financiamiento que las colocara en una posición privilegiada en comparación con los demás, ello con el propósito de que México tuviera las condiciones necesarias para generar un crecimiento económico y sostenido (Kuri, 1996), estas unidades económicas contaban al mismo tiempo con una responsabilidad mayor, ya que serían los responsables de la bonanza o de la crisis del país.

En un principio el Banco Central Mexicano, utilizó la herramienta de política económica, también conocida como reserva legal, con obligación para la banca comercial, con el objetivo de obtener el control de la reserva de la liquidez; asimismo, como ya se mencionó, los mandatarios encargados de la política a finales de la década de los cuarenta, comenzó a implementar el control selectivo de crédito a los bancos de depósito y de ahorro, fondos que eran destinados a las actividades que el Banco de México consideraba como prioritarias para el crecimiento económico del país. Por lo que, esta herramienta tuvo dos fines, por un lado sirvió para controlar la liquidez y la inflación, y por otro sirvió para encauzar el financiamiento a las actividades que la banca comercial por sus condiciones no podía atender; las actividades económicas más beneficiados por esta medida en esa época, fue la agricultura, y las pequeñas y medianas empresas manufactureras; logrando con ello tener el control del crédito y la estabilidad económica.<sup>5</sup>

En este periodo, la política instrumentada por el Gobierno Federal para financiar a las actividades prioritarias como las desarrolladas por las pequeñas y medianas empresas, y con ello contribuir al

---

<sup>4</sup> Con el establecimiento del mecanismo de encaje legal y los cajones selectivos de crédito, la banca de desarrollo completaba la triada, para promover y contribuir a la asignación selectiva del crédito de los sectores estratégicos del país.

<sup>5</sup> Sin embargo, no hay que olvidar que el papel básico de cualquier sistema financiero es el de la canalización constante de los recursos ociosos hacia las necesidades de inversión.

desarrollo económico.<sup>6</sup> Por ello, se puede decir, que el sistema financiero mexicano estuvo fuertemente ligado al funcionamiento del sistema bancario tal y como lo indica Ortiz:

Hacia finales de la década de los años cincuenta, el sistema financiero mexicano estaba sostenido fundamentalmente por el sector bancario, que era el responsable de otorgar créditos de corto y largo plazo, ya que no existía un mercado de valores amplio que asegurara el financiamiento y fondeo de la inversión productiva(Ortíz, 2010, pág. 118).

Debido a que el sistema financiero mexicano, en ese periodo no se encontraba organizado aún, se caracterizaba por tener un incipiente mercado de valores, así como un mercado de bancario público y privado con una estructura altamente especializada, pero la banca de fomento en ese periodo tuvo un papel importante al fomentar y encauzar a los sectores prioritarios, los recursos monetarios necesarios para promover el crecimiento económico.

Al respecto, los recursos económicos con los que contó en ese entonces, el Estado para llevar a cabo el fortalecimiento y desarrollo económico provenían principalmente del Banco Central. Éste captaba los recursos mediante el instrumento de reserva monetaria, con el propósito de financiar en un principio a la agricultura, la industria y la creación de infraestructura, y posteriormente a las pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Bajo este escenario, los mandatarios económicos siempre tuvieron claro que debían intervenir en el sistema financiero e implementar mecanismos que le permitieran contar con los recursos necesarios para promover la industrialización y el crecimiento económico, mediante la canalización de recursos financieros hacia las actividades que eran consideradas de alta rentabilidad social y de baja rentabilidad privada, como lo han sido desde entonces la agricultura y las pequeñas y medianas empresas.

### 1.1.3. La Banca de Fomento y el impulso de los fideicomisos

A principios de la década de 1960 el gobierno mexicano implementó la tercera fase del modelo nacionalista, -el cual sería el último periodo de la época dorada de la banca de desarrollo-, que

---

<sup>6</sup> El mecanismo de encaje legal se basó en el pasivo exigible a las instituciones bancarias procurando distinguir entre depósitos a la vista y depósitos de ahorro, y entre depósitos denominados en moneda nacional y en moneda extranjera.

estaría basado en la promoción las actividades estratégicas del país, mediante el robustecimiento de la banca de fomento, para que ésta generara las condiciones óptimas para dotar de recursos financieros a la agricultura y a las pequeñas y medianas empresas industriales.

Por lo tanto, el último mecanismo de política económica instrumentado por el Estado mexicano fue la creación de la figura del fondo de fomento económico, la cual estuvo fuertemente vinculada con el instrumento de encaje legal, éste último, fue la base para la instrumentación de la primera. En este periodo la banca de fomento se encontraba en la fase de desarrollo y robustecimiento, por lo que tenía grandes limitaciones para captar los ahorros del público y encauzarlos a las actividades preponderantes. Para abatir este problema, el Estado consideró que era necesario crear paralelamente a los bancos de fomento ya creados, unidades técnicas especializadas en algunos de los sectores económicos del país, que tendrían como objetivo la concesión de créditos, y con ello contribuirían a la estrategia de financiamiento de las actividades que eran consideradas de alto rendimiento social. Con la instrumentación de este mecanismo, surgen los fondos de fomento económico, dedicados a promover préstamos a sectores predeterminados.

Estos fondos fueron una herramienta eficaz que utilizó el Gobierno Federal para promover y apoyar las actividades prioritarias, toda vez que estos operaban por medio del descuento del papel comercial que provenía de préstamos otorgados por la banca comercial, lo que permitió una aplicación de tasas de interés más favorables, así como también preferenciales para los acreedores de dichos instrumentos; en este sentido, los recursos provenían de un fideicomiso y no directamente de instituciones de crédito privadas, por lo que no se afectaba su rentabilidad.

En virtud de que en el artículo 47 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, se señala que “los fideicomisos públicos [...] son aquellos que el gobierno federal o alguna de las demás entidades paraestatales constituyen, con el propósito de auxiliar al Ejecutivo Federal en las atribuciones del Estado para impulsar las áreas prioritarias del desarrollo [...]”.

Por lo tanto, el fideicomiso es una figura jurídica propia de la legislación mexicana, mediante la cual una persona física o moral, representante del gobierno; quien asuma la figura del fideicomitente, entrega a la otra persona o intermediario financiero una cantidad determinada de bienes o recursos financieros para que los administre e invierta en actividades de alto impacto social o en beneficio de terceros, quienes en lo sucesivo serán los fideicomisarios (Ramírez Solano, 2001).

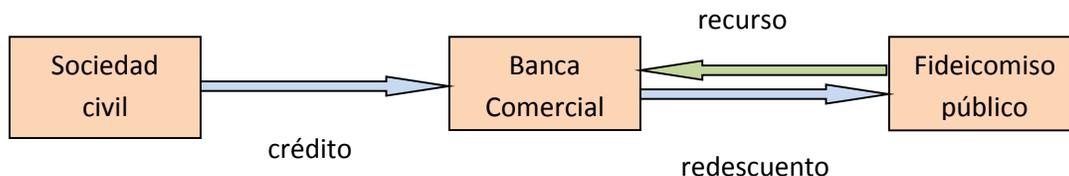
De esta manera el Gobierno Federal apoyó con recursos económicos a las actividades estratégicas, mediante los programas de financiamiento de la banca de desarrollo. Así como con los llamados bancos de segundo piso para que operaran los fondos de fomento, ya que estos últimos no tenían personalidad jurídica propia, y tenían como objetivo canalizar por medio de las fiduciarias el crédito de fomento requerido; con este mecanismo el Estado benefició al mismo tiempo a la banca comercial y a otros intermediarios financieros no bancarios, al realizar la tarea de un banca tradicional pero con mayores recursos y sin olvidar que dichos créditos deberían ser de largo plazo y para actividades de la economía real.<sup>7</sup>

La función principal de estos fondos fue servir como agente catalizador, para que los recursos se canalizarán a los sectores económicos que, por sus características respecto de la actividad económica, ubicación geográfica o situación económica, -dicho de otra manera, actividades con alta rentabilidad, pero con altos índices de riesgo y volatilidad, considerados prioritarios dentro de los planes nacionales de desarrollo. A continuación, se muestra el mecanismo utilizado por los fondos:

---

<sup>7</sup> Cabe señalar que la banca de desarrollo es un intermediario financiero especializado en canalizar sus recursos financieros y técnicos hacia sectores trascendentales para el desarrollo económico, mientras que los fideicomisos son recursos financieros que el Gobierno Federal aporta a instituciones nacionales de crédito para apoyar financiera y técnicamente a los sectores estratégicos del país.

Figura 2. MECANISMO DEL FONDO DE FOMENTO ECONÓMICO.



FUENTE: Elaboración propia con base en la información de (Ramírez Solano, 2001).

Como se observa en la figura anterior, los fideicomisos realizan la función de banca de segundo piso, de manera paralela con la banca privada, para promover el financiamiento y desarrollo de proyectos productivos. Toda vez que, los bancos comerciales se encargaban de analizar las solicitudes de crédito, los niveles de riesgo por no pago y de realizar las evaluaciones técnico-económicas de los proyectos por financiar, y una vez autorizado el préstamo por la institución de crédito comercial, ésta otorga el financiamiento mediante una solicitud realizada al fondo,<sup>8</sup> un redescuento de una parte o de la totalidad del crédito concedido.

Los créditos que los fideicomisos otorgaban eran destinados en su mayoría a los sectores relevantes para el desarrollo económico del país, como fue la agricultura, la pequeña y mediana industria, la construcción de vivienda de interés social, el comercio interior y exterior y el turismo.

Al respecto, el primer fondo que entro en operación fue el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGARÍN), creado en 1953 con el objetivo de apoyar el desarrollo de la industria mexicana, la cual no era considerada como buena opción para la banca comercial, tal y como sucede hasta nuestros días, este fondo fue el pionero en apoyar y promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, mediante el otorgamiento de créditos, y asesoría

<sup>8</sup> Los recursos con los que operan los fideicomisos, provienen de diversas fuentes tales como: el Gobierno Federal, organismos internacionales entre los cuales está el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

técnica, por lo que, el FOGARÍN estaba vinculado legalmente con las atribuciones de Nacional Financiera.

En ese momento, el sistema financiero mexicano, se encontraba limitado para llevar a cabo la tarea de promover el financiamiento a las actividades preponderantes, por lo que, el Estado puso en marcha la creación de diversos fondos para abatir esta problemática y contribuir al fomento y desarrollo de los sectores económicos del país, mecanismo que sentó las bases para el establecimiento de los subsecuentes fondos de fomento económico:

- En 1955 el Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIRMA), vinculado al Banco de México;
- El Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOMES) instaurado en 1962 y ligado al Banco Mexicano de Comercio Exterior;
- El Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOBIA), establecido en 1963 y hermanado también con el Banco de México;
- El Fondo Especial para el Financiamiento Agropecuario (FOFA de FIRMA) creado en 1965 y ligado al Banco de México;
- El Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONES) en 1967 y vinculado a Nacional Financiera;
- El Fondo de Equipamiento Industrial (FONES), en 1971, ligado al Banco de México;
- El Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR), en 1974, vinculado a Nacional Financiera;
- El Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), en 1989, coordinado de igual forma con Nacional Financiera, y
- El Fideicomiso de Fomento Minero en 1990 y vinculado con Nacional Financiera, entre otros fondos que se utilizaron para fomentar actividades de alto impacto social (Gómez Ochoa, 2010, págs. 54-55).

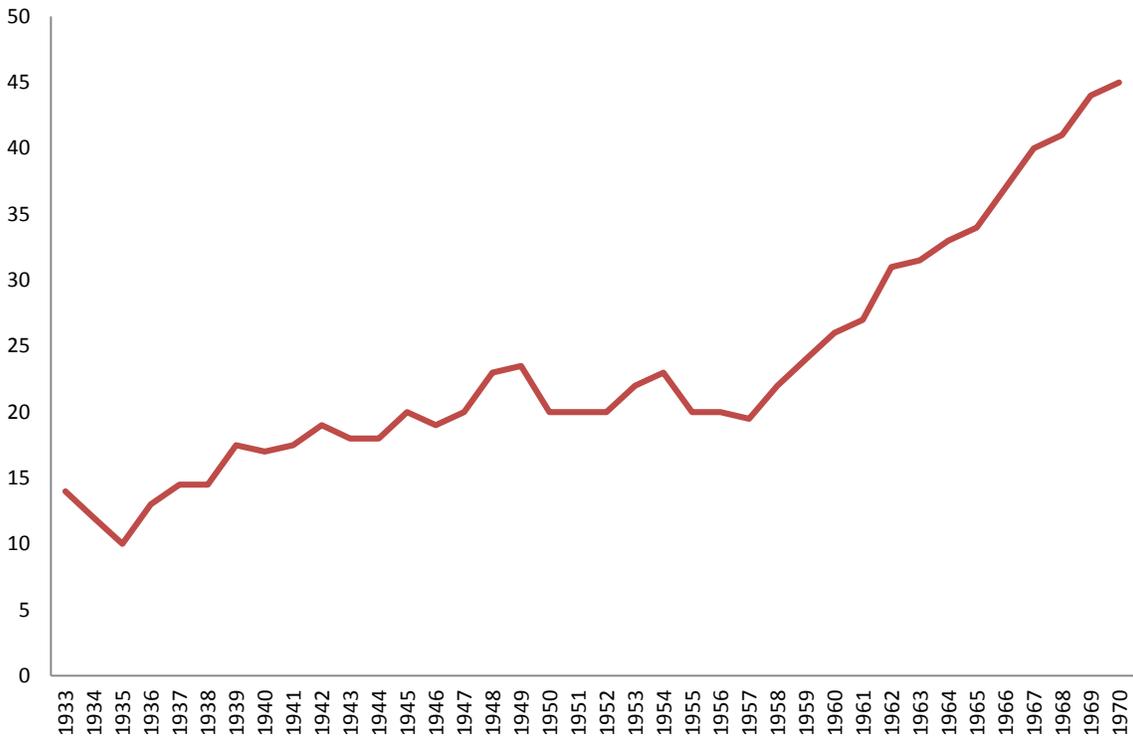
Organismos que conformaron en coordinación con la Banca Central, la Banca de Desarrollo y la Banca Comercial un sistema financiero eficaz para la promoción y desarrollo de los sectores económicos del país, mediante la asignación de recursos económicos, y de asistencia técnica.

1.1.4. Las cifras durante la época dorada de la banca de desarrollo, 1933-1970.

En el periodo conocido como la época dorada de la banca de fomento, el Estado jugó un papel importante en la promoción y fortalecimiento de las actividades claves del país; mediante el otorgamiento de créditos y exenciones fiscales; asimismo, fomentó y encauzó recursos monetarios para la agricultura, la industria–pequeñas y medianas empresas-, consideradas un área de oportunidad para la generación de empleo, pero que para la banca comercial no eran consideradas como empresas rentables, por su incipiente estructura administrativa y contable, sus niveles de mortandad y la alta volatilidad que estas representaban.

En este contexto, el Estado jugó un papel importante en la modernización y dinamismo del sistema económico, ya que se ocupó del establecimiento de instituciones públicas cuyo objetivo fuera el fomentar la proliferación de empresas productivas, para que contribuyeran al desarrollo de económico con un enfoque de largo plazo y estabilidad. El financiamiento de la actividad económica, en esa época estuvo bajo el cobijo del Estado benefactor, como se muestra a continuación:

Figura 3. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL SISTEMA BANCARIO EN MÉXICO, 1933-1970.  
(Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México, 1933-1970.

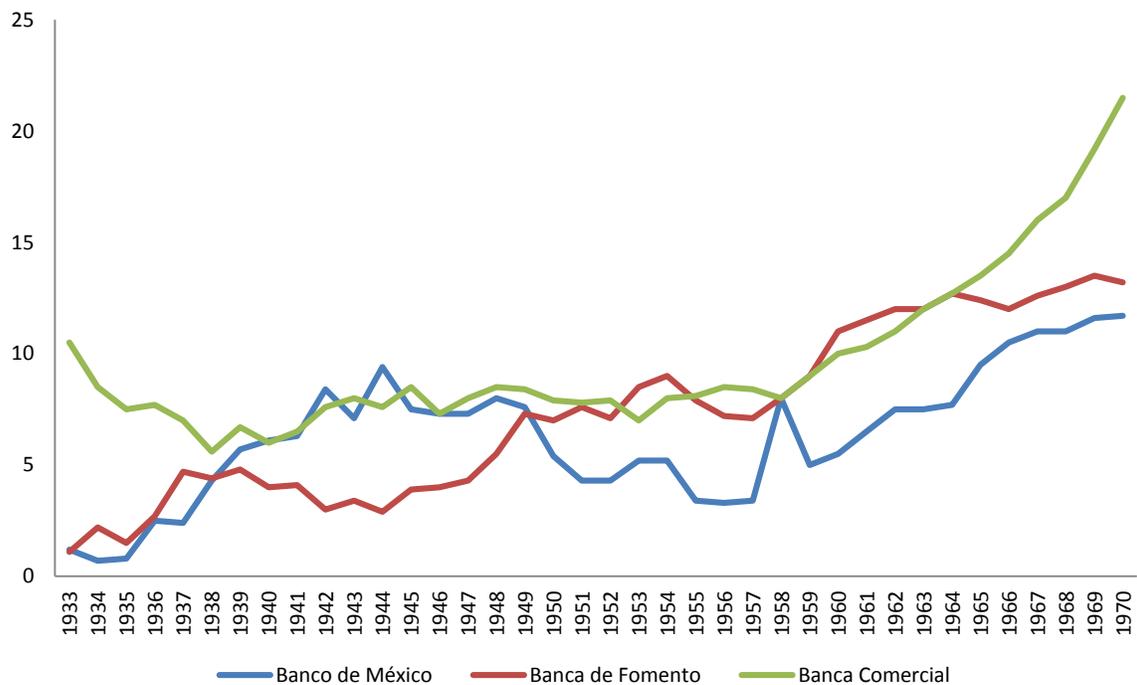
Como se muestra en la figura anterior, el financiamiento otorgado por el rudimentario sistema bancario en la década de los 30 fue casi insignificante, debido a que México se encontraba en un escenario poco atractivo para la inversión, la figura económica no contaba con las características de un país producto-exportador; éstas comenzaron a figurar con el establecimiento de la banca central, los primeros bancos privados y de fomento instaurados en México. Época que marcó el inicio del fomento al desarrollo económico, lo que trajo consigo un crecimiento ascendente del financiamiento otorgado para la promoción y fortalecimiento de las actividades productivas del país.

La tendencia comienza a ser visible a partir de 1936, en donde el financiamiento representó el 13% del PIB, alcanzando la cima en 1949 con el 23.5% del producto, lo que significó un crecimiento promedio anual de un punto porcentual, mientras que a partir del año 1950 y hasta 1960 el financiamiento creció de manera constante en 20% en promedio; debido a que en la década de los

60 y principios de los 70, México se encontraba insertado en una etapa de crecimiento acelerado y desmesurado y caracterizado por un amplio respaldo de las autoridades económicas y políticas del país, lo que permitió, que el sistema bancario otorgara un mayor financiamiento a las actividades productivas, llegando a otorgar hasta el 45% del PIB en respuesta al dinamismo de la economía mexicana.

Al respecto, considero importante esquematizar la distribución del financiamiento por el tipo de institución otorgante, con el objetivo de verificar la atribución del Estado como rector de la economía. En la figura 4 se puede observar la asignación del recurso otorgado por la banca central, la banca privada y de fomento.

Figura 4. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR TIPO DE INSTITUCIÓN EN MÉXICO, 1933-1970.  
(Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México.

El financiamiento otorgado por el sistema bancario mexicano, se distribuyó entre el Banco de México, la banca comercial y las instituciones de banca de fomento económico, -estructura que guarda hasta nuestros días-. El financiamiento otorgado por la banca central y la banca de desarrollo tuvo un comportamiento similar en los primeros años (1933-1938), mientras que la banca comercial mostró un decremento en el mismo periodo.

A partir de 1939 el comportamiento del sistema financiero se revirtió, debido a que la banca de fomento tuvo una caída en el financiamiento otorgado, hasta llegar a un mínimo de 2.9 puntos porcentuales en 1944, posteriormente, continuo con su crecimiento en los siguientes años, y en 1949 llega a un máximo de 7.3% de financiamiento y continua la tendencia ascendente y estable hasta llegar a los 13% como porcentaje del PIB en 1970.

Mientras tanto, el comportamiento de la banca privada es diferente al de la banca de desarrollo, en virtud de que reanuda su crecimiento y muestra una tendencia ascendente y estable en el largo plazo, para llegar a un máximo de 21.5% como porcentaje del PIB en 1970.

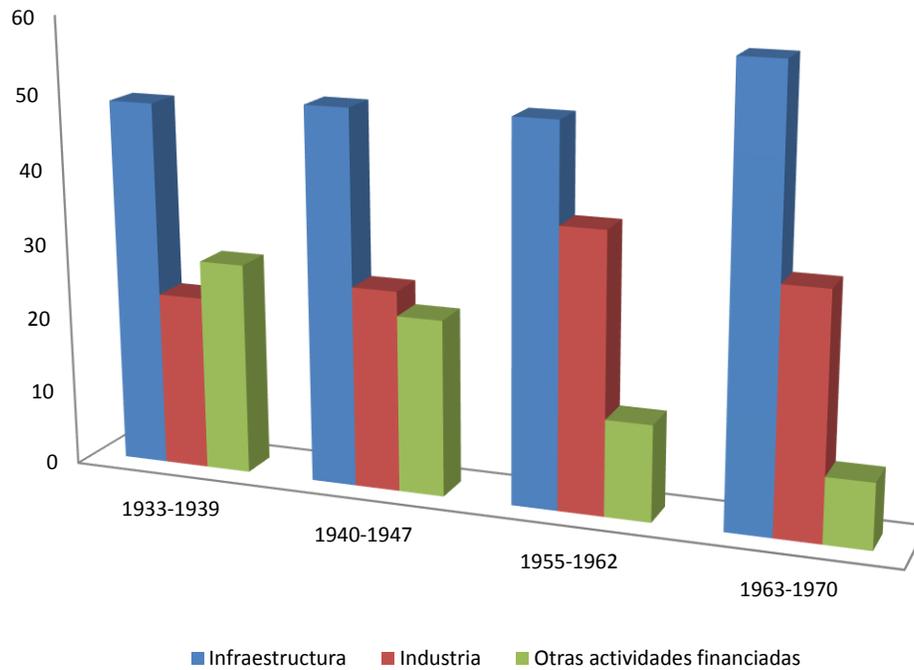
La tendencia desarrollada por el banco de México, fue similar en un primer periodo al de la banca de fomento y en un segundo a la banca comercial, mientras que el financiamiento otorgado por el banco central creció, alcanzando un máximo de 9.5 puntos porcentuales del producto en 1944, posteriormente, su comportamiento se tornó similar al de la banca comercial, comportamiento que mantuvo hasta 1949 –periodo con un crecimiento igual al de la banca de fomento-, y a la postre, la participación de la institución comienza a decaer, -tendencia que es subsanada con la participación de la banca de desarrollo y finalmente, recupera su crecimiento en el año 1960 alcanzando un máximo de 11 puntos porcentuales del producto.

En la figura 4 gráfica anterior se puede observar que, el financiamiento otorgado por el sistema bancario, creció de forma acelerada, paso de representar 13 puntos porcentuales del producto en 1936, a 45 puntos en 1976, escenario que indica que el financiamiento se triplicó como proporción del PIB en tan solo 37 años. La institución que presentó un mayor dinamismo a lo largo del periodo fue la banca comercial con 21.5 puntos del producto; es pertinente señalar que la mayor parte de este financiamiento correspondió a las sociedades financieras que prestaban cantidades importantes a largo plazo.

Al respecto, la Ley Bancaria de 1941 en el artículo 2 señalaba que las instituciones de banca y crédito podían ser: 1. Los bancos de depósitos, 2. Sociedades financieras e hipotecarias y 3. Bancos de capitalización.<sup>9</sup>

Asimismo, la institución encargada de otorgar créditos para a las actividades estratégicas del país fue Nacional Financiera, por lo que considero importante revisar el destino de sus recursos. En la figura 5 se muestran las actividades apoyadas.

Figura 5. DESTINO DEL CRÉDITO OTORGADO POR NAFIN A LAS EMPRESAS MEXICANAS, 1933-1970. (Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México.

<sup>9</sup> Para los mandatarios económicos de esa época, era evidente que la estructura del sistema financiero contaba con demasiados bancos, pero eran muy pocas las instituciones dedicadas al crédito de largo plazo, lo que limitaba el financiamiento orientado a la comercialización y dejaba de lado los créditos orientados a promover la capitalización de las empresas productivas. Por lo que en la ley de 1941 se otorgaron amplias facultades de operación a la figura de sociedad financiera, para que estas instituciones emitieran bonos generales y bonos comerciales, lo que dio origen a una gran diversidad de entidades de ese tipo.

Como se puede observar en la figura anterior, en los primeros seis años del establecimiento de Nacional Financiera como banca de desarrollo, sus recursos fueron destinados al sector infraestructura con un 48.6% del total y el 51% restante se destinó a otras actividades financiadas (28.2%) y al sector industrial (23.2%), los renglones más beneficiados del sector de infraestructura, fue el de las obras de irrigación y el desarrollo de caminos y puentes y el renglón de energía.

Fue hasta 1940 cuando la industria comienza a cobrar importancia<sup>10</sup> para el desarrollo económico, hecho que cobró mayor relevancia con la reforma al artículo 21 de la Ley Orgánica de Nacional Financiera, donde se establece la atribución que está se dedicará a promover y encauzar inversiones de capital a la organización y ampliación de empresas.<sup>11</sup> Al respecto, el renglón más beneficiado por Nacional Financiera fue la industria Básica, recursos que fueron utilizados para la creación y administración de diversas empresas.

El sector denominado como “otras actividades financiadas”, se le destinaron recursos para administrar bienes raíces dedicadas a la agricultura, y para promover el mercado de valores y los préstamos de corto plazo.

A partir de 1963, el financiamiento otorgado por Nacional Financiera a la industria disminuyó como resultado de la reforma de la Ley Orgánica de 1947. En la cual se determina ampliar el capital de la institución y facultarla para canalizar recursos del exterior; asimismo, el Estado buscó limitar su actuación con el fin de que no invadiera las actividades de la banca privada.

En el decreto de 1947 se estableció que Nacional Financiera no podía dejar de lado su papel como promotor de la industria mexicana; sin embargo, para que NAFIN pudiera otorgar un financiamiento debía antes asegurarse de que la banca comercial hubiera otorgado a las empresas, ya el máximo capital que pudieran obtener, hecho por el que el financiamiento otorgado por NAFIN fue en picada poco a poco. Posteriormente, Nacional Financiera sería encargada de otorgar créditos acotados y sin involucrarse activamente en el desarrollo de las empresas productivas, ya que esta era considerada, tarea de la banca comercial (López, 2012).

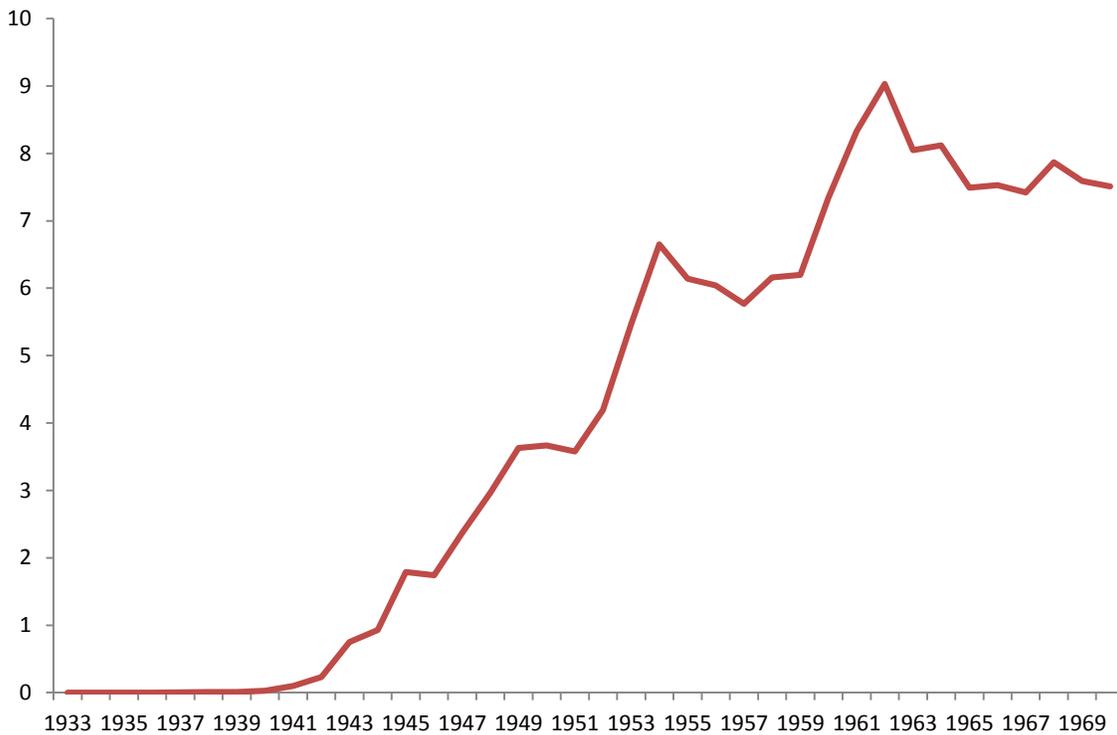
---

<sup>10</sup> Durante el sexenio de Lázaro Cárdenas (1934-1940) se le dio relativa importancia al sector industrial; sin embargo, este sector no era el eje de la política económica, ni mucho menos el principal componente del producto nacional bruto de México.

<sup>11</sup> Ley Orgánica de la Institución Nacional de Crédito denominada “Nacional Financiera”, S.A. D.O.F. 31-XI-1940.

En este escenario consideró importante analizar el comportamiento del financiamiento otorgado por Nacional Financiera a la industria como porcentaje del PIB. En la figura se muestra el financiamiento otorgado por NAFIN a la industria, a fin de evaluar su comportamiento en el fortalecimiento de las empresas productoras.

Figura 6. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR NAFIN A LA INDUSTRIA MEXICANA, 1933-1970.  
(Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México; y los Boletines Estadísticos de Nacional Financiera, Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

El financiamiento otorgado por Nacional Financiera a la industria tuvo una tendencia creciente, como se puede observar en la figura anterior. En los primeros años la entrega de recursos fue casi nula, hasta finales del año 1940, en el periodo Cardenista, cuando el gobierno comienza a darle mayor énfasis al sector industrial, periodo en el que Nacional Financiera inaugura sus funciones de

promoción industrial directa y de forma sorprendente por las dimensiones y trascendencia de sus primeros proyectos.<sup>12</sup>

En 1962 llega a un máximo histórico de 9.0% del producto; crecimiento que en el siguiente año se revirtió para llegar a 7.4% del producto en 1970. Este escenario señala que el financiamiento otorgado por Nacional Financiera a la industria creció 7.4% (31,426.5 millones de pesos) en poco más de 30 años.

En las figuras anteriores se puede observar que, en el periodo 1933-1970, el Estado jugó un papel de suma importancia para el fortalecimiento del naciente sector industrial, ello con el objetivo de contribuir a la creación de empleos, a la inversión de capitales productivos, así como para incrementar el producto nacional y con ello incentivar el desarrollo económico y estable en el largo plazo de México.

## 1.2. La redefinición de la banca de desarrollo después de la década de 1980

Después de casi cuatro décadas, en donde México contaba ya con un sistema financiero robusto, que le permitió tener un desarrollo económico estable y un crecimiento de la inversión pública, la cual se utilizó para la creación y ampliación de entidades financieras de fomento encargadas de otorgar créditos especializados a particulares y a sociedades que estuvieran promoviendo el desarrollo de nuevos campos económicos; asimismo, se utilizó para la creación de obras de infraestructura industrial, todo esto con el objetivo de crear las condiciones necesarias para que los agentes económicos contaran con las herramientas necesarias para impulsar las actividades estratégicas del país.

El Estado tuvo una conducta intervencionista y de fomento en el desarrollo del sistema financiero y las instituciones creadas bajo este esquema debían de operar por mandato presidencial en actividades y con sectores explícitamente definidos, como aquellos que representaban un mayor riesgo para la banca comercial; asimismo, debían ofrecer una menor tasa de interés con largos plazos de amortización, que los que ofrecían los bancos privados, a fin de seguir desarrollándose.

---

<sup>12</sup> En 1943 se crea la Compañía Fertilizantes Mexicanos y en 1944 Altos Hornos de México, industrias apoyadas por Nacional Financiera con las cuales esta banca de fomento emprende unos de sus más grandes proyectos.

Pero, a principios de la década de los años setenta el sistema financiero y en consecuencia la banca de fomento, comenzó a debilitarse, debido a condiciones de inestabilidad extranjeras y locales; con el propósito de continuar con los niveles de crecimiento, el Estado busco incrementar su participación y con ello continuar con el modelo desarrollista instaurado a principio de la década de los treinta.

En 1973, la banca de fomento muestra ya signos de agotamiento, debido a la condición económica que impera en esos momentos en todo el mundo, la economía mundial entra en un proceso de inestabilidad y crisis en ese mismo periodo; aunado a ello, algunos teóricos indican que la banca de desarrollo operó con normas establecidas bajo intereses políticos y no en beneficio de la sociedad y del desarrollo; por lo que no se le dio la importancia necesaria a la rentabilidad económica que debería de representar la banca, sólo se buscaba el beneficio de unos cuantos, no se cuidaron los costos operativos lo que llevó a grandes desperdicios, desvíos y duplicaciones, así como la distorsión de los recursos y los desvíos en respuesta a la existencia de conflicto de intereses.

Teóricos como Suárez consideran que la causa raíz del problema fue el propio éxito que la banca de fomento había logrado hasta el periodo anterior, este instrumento provocó la proliferación de diversas instituciones, como si dicho mecanismo fuera la cura a todas las asimetrías del sistema y no el uso que se le daba. Por ejemplo, el otorgamiento de créditos fue todo un éxito que contribuyó a la creación de la industria mexicana; sin embargo, un efecto secundario del auge fue la segmentación, es decir, se otorgaron financiamientos a diversas actividades económicas con una extensa gama de tasas de interés, de acuerdo con el tipo de actividad que se tratara. Tal y como lo señala Francisco Suárez en ese periodo se cayó en la 'cajonitis', en la asignación segmentada del crédito, la utilización de este instrumento fue desmesurada y ello provocó la distorsión (Suárez, 2000).

Por otro lado, la banca comercial se fortaleció financiera y políticamente, aprovechando los instrumentos de política económica de ese periodo y apoyado por grupos políticos que se encontraban en el poder; cabe aclarar que este tipo de instituciones nunca ha tenido como propósito apoyar el crecimiento económico de México, sino más bien, su negocio ha sido desde su inicio otorgar créditos para fines distintos al desarrollo económico a cambio de obtener ganancias (tasa de interés), la banca comercial no mostró interés por apoyar la política económica, a pesar de que este último le dio las herramientas necesarias para su crecimiento y su desarrollo.

Ello ocasionó que la actividad económica se contrajera, debido a que la banca comercial dejó de apoyar el desarrollo económico (un apoyo mínimo pero necesario), por lo que, tanto el banco central como la banca de fomento tuvieron que tratar de subsanar dicha ausencia financiando a un mayor número de proyectos que abandonó la banca comercial; sin embargo, debido a las condiciones erráticas en las que se encontraba la banca de desarrollo de ese periodo, le fue imposible resolver el problema, de hecho, considero que lo único que logro fue segmentar aún más los créditos otorgados a las actividades productivas.

Las malas medidas implementadas por el sistema financiero mexicano para tratar de recuperar el crecimiento económico, aunado a las deficiencias de la banca de fomento de ese periodo, ocasionaron la crisis de la banca de desarrollo. Al respecto, Suárez señala que los factores que ocasionaron la debacle de la banca, fueron los se enuncian a continuación:

- I. La devaluación de la moneda fue un ingrediente importante en la crisis, las instituciones al contraer deuda en dólares y canalizar créditos en pesos; ocasionaron innumerables pérdidas, ello debido a que se había asumido el riesgo cambiario en respuesta a la estabilidad económica con la que contaba el país;
- II. La operación de las instituciones de crédito gubernamentales estaba regida bajo criterios políticos, situación que desvirtuó la misión y visión de la banca de fomento, distorsionando así la asignación de recursos a las actividades productivas por las que generaban mayores ganancias a los dirigentes de las instituciones;
- III. Cuando el país se encontraba en un entorno de estabilidad económica, las tasas de interés se establecieron de acuerdo con esa estabilidad, pero cuando el país entra en crisis, los precios comienzan a incrementarse y se da un efecto inflacionario; el costo de algunos créditos otorgados comienza a inflarse, mientras que otros no fue posible ajustarlos ya que existían compromisos pactados, situación que originó un mayor desequilibrio. La realidad económica necesitaba un ajuste en el costo del dinero, pero debido a que las instituciones eran dirigidas por políticos quienes no atendieron la problemática en el momento por no afectar sus propios intereses se desató una crisis inflacionaria;
- IV. Otro factor que repercutió en la estabilidad de la banca de fomento fue la garantía cambiaria, la inestabilidad del peso generó grandes desequilibrios entre las empresas públicas que eran apoyadas de manera parafiscal por la banca de desarrollo para que siguieran subsistiendo y no cerraran; ya que las empresas públicas que se encontraban en

déficit tendrían que haberlo señalado en los balances y en los estados de pérdidas y ganancias, a fin de reportarlo en la rendición de cuentas del sector público, y

- V. Derivado del contexto de inestabilidad económica que caracterizaba al periodo, fue comprensible que buenos clientes se convirtieran en grandes deudores, lo que ocasionó que la cartera vencida de la banca de fomento incrementara de forma desmesurada (Suárez, 2000, págs. 130-131).

Estos factores fueron los de mayor importancia, que marcaron el destino de la banca de desarrollo. Se puede asumir que fue el entorno macroeconómico, la forma de operar de las instituciones, las devaluaciones, el costo del dinero, la descapitalización de las empresas públicas, así como el aumento de las carteras vencidas de las instituciones de fomento, las que ocasionaron serios problemas en la operación del instrumento, que hasta ese momento había promovido el crecimiento económico del país.

Manrique, en su artículo Banca de Desarrollo: ¿entre ineficiencia y dispendio?, indica que es precipitado decir que la crisis de la banca de desarrollo fue a consecuencia de la ineficiencia en su operación, ella considera que

[...] resulta un juicio parcial el determinar la ineficiencia y el dispendio de solo una parte del sistema bancario: el de la banca de desarrollo, sin tomar en cuenta la marcada ineficiencia de la banca privada que ha mostrado en el mismo periodo, un bajo perfil en cuanto a economías de escala y de alcance [...]. Vale la pena agregar que las dificultades en el funcionamiento de la banca de desarrollo, estuvieron contextuados por políticas públicas ajenas al interés nacional y más bien inclinadas al beneficio transnacional (Manrique Campos, 2005, pág. 75).

Nacional Financiera era considerada como la institución promotora del desarrollo de las actividades estratégicas del país -sector industrial-. Ello ocasionó que, en la medida que las empresas tenían complicaciones económicas, la institución buscaba apoyarlas por las consecuencias y problemas que estas ocasionarían en los inversionistas internacionales, y las repercusiones en los niveles de empleo. A fin de cumplir con ese propósito, Nacional Financiera se apoyó progresivamente del endeudamiento externo, generando una problemática aún mayor, y aunado a la inestabilidad financiera que caracterizó a la década de finales de los setenta, se formó una dinámica explosiva de la deuda (López, 2012), ocasionando en 1982 la crisis de la economía mexicana.

Derivado de los factores que ocasionaron la crisis del sistema financiero mexicano, y de la banca de fomento, fue que se dio por concluida la percepción de la banca de fomento como instrumento de

política económica indispensable para el desarrollo económico del país. Y desde 1982 hasta la actualidad la banca de fomento ha venido deteriorando su misión y visión por la que fue creada, y con ello, se ha venido incrementando la segmentación del crédito en las actividades estratégicas del país.

#### 1.2.1. La retirada del Estado benefactor como consecuencia de la crisis bancaria mexicana de 1980.

A finales de la década de los setenta y principios de la década de los ochenta, la economía local y extranjera estaban en crisis contexto que ocasiono un deterioro en la banca de desarrollo. El Estado que hasta antes de esa década era considerado como benefactor del desarrollo económico, a partir de los ochenta realizó un paulatino retiro de las actividades que formaban un cuello de botella para el crecimiento económico.

Con este escenario de fragilidad económica los problemas no se hicieron esperar, las dificultades que tuvo que enfrentar el gobierno mexicano fueron incrementándose como resultado de la contracción del crédito internacional, causado a su vez por el alza de las tasas de interés y la elevada cartera vencida de las instituciones. Con el propósito de dar solución al problema ocasionado por la crisis bancaria y a los efectos colaterales, el Estado implementó un sinnúmero de instrumentos, tales como: el pago a diversos acreedores e instituciones financieras internacionales.

Aunque el gobierno mexicano no accedió, en ese momento, a instrumentar un programa de estabilización de corte ortodoxo basado en la teoría neoliberal, si procedió a devaluar la moneda mexicana, apresuró la apertura comercial internacional, desreguló el sistema financiero mexicano, nacionalizó el sistema bancario, que ya mostraba signos de agotamiento, por lo que el gobierno tuvo que asumir las pérdidas de la banca comercial convirtiéndolas en deuda pública y el factor más importante, redujo sustancialmente su participación en la economía. Si bien el Estado mexicano no implantó un sistema de corte neoliberal, si plasmó las bases para que dicho sistema fuera implementado años más tarde(Mántey de Anguiano, 2010).

La crisis bancaria en la que México se encontraba a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta, ocasionó que el Estado benefactor terminara con la estrategia implementada para promover y fortalecer el desarrollo nacional y del sector industrial. Es importante recordar que desde la década de los treinta esta estrategia estuvo arropada por el Estado y posteriormente,

simplemente se dio la retirada, aspecto que provocó la euforia en diversos teóricos de distintas corrientes económicas, que criticaron la operación del gobierno hacia el sistema económico, concibiéndolo como un modelo ineficiente y sumamente dependiente del endeudamiento externo.

### 1.2.2. La banca de desarrollo en el marco de la política neoliberal

La crisis bancaria que azotó a la economía mexicana, así como a las economías de diversos países de Latinoamérica y el mundo, desatada en la década de los años ochenta generó cambios en la organización de las fuerzas productivas, así como un sinnúmero de modificaciones en la organización del sistema financiero<sup>13</sup> y de los mecanismos utilizados para la generación de crecimiento económico. Se pasó de una intervención directa del Estado en las relaciones sociales de producción a una organización financiera basada en estructuras de mercado (Levy Orlik, 2010).

La fragilidad económica en la que el país se encontraba sumergido, fue el pretexto perfecto para que organismos financieros internacionales impusieran un sistema de corte neoliberal, con condiciones desiguales para México a cambio de otorgar financiamiento al país, a fin de que éste saliera de la crisis deudora. Ésta condición puso en duda la efectividad del estado benefactor y la eficiencia en la operación de los mecanismos regulatorios y el intervencionismo estatal comenzó a perder legitimidad, trayendo con ello, la búsqueda de nuevos paradigmas que permitieran superar las dificultades económicas.

En este contexto, instituciones financieras internacionales tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), pactaron la negociación de la deuda externa mexicana, a cambio de una severa austeridad presupuestaria; éstas entidades se caracterizaban por la falta de transparencia y de control democrático, rasgos que enmarcaron la política neoliberal (Santos Valle, 2013).

El Estado mexicano estableció la estrategia neoliberal denominada “Programa de Ajuste Estructural”, los principales rasgos de la estrategia fueron los siguientes:

---

<sup>13</sup> Entre los cambios más sobresalientes se encuentra la desregulación del sistema financiero, la privatización y extranjerización de los bancos así como la autorización de nuevos grupos financieros (Kuri, 1996).

- Se propuso el combate a la inflación, para lo cual se implementó una política que controlará la emisión monetaria, las tasas de interés y la restricción del consumo, a fin de frenar el crecimiento real de los sueldos;
- Se frenó el gasto público en inversión y de manera más dura el gasto corriente;
- Se devaluó la moneda a fin de contraer la deuda externa, y
- Se privatizaron un sinnúmero de empresas estatales con el propósito de generar liquidez para pagar los intereses de la deuda.

Factores que pusieron punto final al pensamiento keynesiano (Ornelas Delgado, 2001) de que el Estado debía ser rector de la economía.

Esta estrategia tuvo como objetivo abatir el déficit público mediante la supresión de subsidios, la reducción de gasto público en servicios sociales, la privatización de empresas públicas, austeridad que puso punto final al papel del Estado como promotor del desarrollo económico, quedando solo en poder del Estado las empresas cuya venta era difícil de realizar ya que requerían grandes sumas de inversión, puesto que representaban a los grandes monopolios productores de bienes y servicios básicos como Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad. Como lo menciona Órnelas el neoliberalismo se propone "alcanzar (...) la máxima eficiencia productiva y la asignación óptima de los factores de la producción, nunca la satisfacción de las necesidades sociales" (Ornelas Delgado, 2001, pág. 21).

Asimismo, el Banco Central abandona los objetivos desarrollistas y comienza a transferir a otras dependencias los fideicomisos de fomento económico, elimina el mecanismo de asignación selectiva de crédito para únicamente dedicarse a supervisar y controlar la inflación e instrumentar desregulación financiera (Ibarra, 2010).

La política monetaria implementada en los ochenta realiza diversos ajustes para estabilizar la economía mexicana, entre los que se encuentran los siguientes: debilita los controles directos a la expansión del crédito por operaciones de mercado abierto con valores gubernamentales; liberaliza las tasas de interés pasivas de los bancos, y al liberalizarse las tasas de interés la estructura oligopólica de la banca privada se hace más evidente (Mántey de Anguiano, 2010). Con ello, el sistema financiero de fomento, sufre cambios, debido a que, el Estado dejó de actuar como agente activo y decisivo de la economía, abandonó su papel como promotor intervencionista de la industria, para pasar a ser un simple espectador de la economía.

Años atrás, la banca de fomento desarrollaba un papel importante en el desarrollo de sectores estratégicos de la economía mediante el otorgamiento de créditos de largo plazo; asimismo, servía como agente financiero ante instituciones financieras internacionales; su principal objetivo era el de construir un país industrializado que fomentara la generación de empleos y el desarrollo económico.

Bajo la cobija de una nueva estrategia económica, la banca nacional de crédito, le dio un giro de 360° a sus objetivos, en ese momento el nuevo objetivo de la banca era “reducir la presencia del Estado en las decisiones de política económica”. En esta década la teoría neoliberal de Hayek toma una fuerza impresionante, puesto que en esa época los mandatarios económicos ya no consideraban necesaria la intervención del Estado en las decisiones económicas, ni mucho menos planificar la economía, sino más bien trataban de liberalizar las fuerzas del mercado y privatizar empresas públicas que obstaculizaban el libre mercado (Ornelas Delgado, 2001).

Al respecto, la doctora Correa señala que la mutación de la banca de desarrollo ha tenido diversos propósitos y un sinnúmero de consecuencias, debido a que:

La transformación del papel de la banca de desarrollo ha estado encaminada no solo a modernizar sus operaciones mediante la incorporación tecnológica y la innovación financiera; la operación a costos de mercado y la eliminación de subsidios, así como el fondeo por medio del mercado, sino también hacia operaciones dirigidas a fortalecer y, propiamente desarrollar a los intermediarios financieros (Correa, 1996, pág. 50).

Con el nuevo sistema, los objetivos de la banca de desarrollo estarían encauzados a incrementar la eficiencia y eficacia de la misma;<sup>14</sup> así como los niveles de eficiencia de todo el sistema financiero, pero operando como una banca desregulada de segundo piso en donde:

[...] sus objetivos parecen estar encaminados a elevar la eficiencia del aparato financiero como un todo, actuando como banca de segundo piso. Incluso se planteó que el lugar de la banca de desarrollo moderna en el sistema financiero es como institución de segundo piso y que su ámbito natural de trabajo es el desarrollo del propio sistema financiero (Correa, 1996, pág. 50).

---

<sup>14</sup> Para hacer eficiente la operación de la banca de desarrollo se debe garantizar el libre juego de las fuerzas del mercado, con el fin de coadyuvar el equilibrio del mercado financiero, y el Estado debe limitarse solamente a establecer reglas adaptadas a las condiciones generales y a garantizar la seguridad nacional y la paz interna.

En este sentido, Correa señala que la transformación de la banca de desarrollo ocasionó una distorsión en el quehacer de la institución, y pasó de ser una entidad promotora de las actividades estratégicas del país, a ser una institución de segundo piso que complementara a la banca comercial en su fortalecimiento y en el desenvolvimiento del mercado de valores.

En este escenario, el Estado solo representaría el papel del espectador y no de protagonista en la actividad económica productiva, debido a que dedicaría a actuar bajo una política económica pasiva, y una activa política de desregulación, con el fin de garantizar y fortalecer un buen funcionamiento del mercado (Friedrich A., 1944).

Asimismo, el doctor Órnelas indica que, en el esquema de la política neoliberal, las actividades consideradas como estratégicas para el desarrollo económico de la década de los cincuenta y sesenta, en los ochenta dejan de tener importancia debido a los siguientes factores:

Bajo el neoliberalismo, las políticas sectoriales –industrial, agropecuaria-, carecen de importancia, o son francamente inexistentes, pues se considera que cuando el gobierno apoya o estimula una u otra actividad provoca distorsiones en el libre juego de las fuerzas del mercado [...], de haber intervención, ésta sólo produciría ineficiencias. Además de crear privilegios a favor de unas empresas o personas marginando a otras(Ornelas Delgado, 2001).

Esto ocasionó que la banca de fomento tuviera grandes afectaciones respecto de las labores que desempeñaba; puesto que la nueva banca, ahora reformada, excluyó de su hacer la promoción y otorgamiento de financiamiento a las actividades estratégicas. La operación de la banca de desarrollo se orientó a la creación de nuevos intermediarios financieros no bancarios, a la intermediación desde el segundo piso.

Como ya se mencionó, la banca de fomento jugaría un papel complementario en la operación de la banca comercial, con el objetivo de fortalecer el mercado de valores entre otros objetivos (Mante de Anguiano, 2004).

Nacional Financiera, institución encargada de promover el fortalecimiento de las actividades prioritarias fue la banca más afectada, ya que debido a la mutación de los principios rectores de ésta institución se frenó la inversión<sup>15</sup> en el sector industrial y agrícola.

---

<sup>15</sup> Keynes define la inversión como la adición de la riqueza acumulada de la sociedad. La forma más importante de la inversión es la de los gastos realizados en fábricas, maquinas, se invierte porque se espera obtener beneficios (Gómez Chiñas, 1997).

Al respecto, en el artículo 5 fracciones IV y IX, de la Ley Orgánica de Nacional Financiera,<sup>16</sup> se señala que la institución estará facultada para fungir como agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, así como promover el desarrollo del mercado de valores.

Fue a través de Nacional Financiera que el país siguió recibiendo fondos del exterior, pero su función promotora del desarrollo económico fue perdiendo importancia paulatinamente. Debido a esta situación tuvo que liquidar y vender la mayoría de sus empresas públicas que había creado en el periodo denominado como “milagro mexicano”, poniéndole punto final al gran sueño de la época cardenista de tener un país industrializado capaz de satisfacer las necesidades de la población, mediante el fortalecimiento de la industria y la generación de empleos.

Asimismo, en las fracciones I y II de la Ley Orgánica de NAFIN, se señala que la institución deberá promover y encauzar el financiamiento de los distintos sectores económicos del país. Aunque NAFIN no había dejado de promover el financiamiento de los sectores público y privado, esta última figura, se ha desarrollado bajo el esquema de segundo piso. Por lo que Nacional Financiera dejó de cumplir con su actividad promotora, para asumir el papel secundario de los fondos de fomento, los cuales administraba en su misión anterior de promotora de la industria nacional (Rey Romay, 1996).

Condiciones que solo generaron una mayor fragmentación de los créditos, como lo indicaba McKinnon, el financiamiento bancario –a bajo costo- se destina, por lo general, a pequeñas elites urbanas (monopolios) ocasionando con ello una serie de problemas, tales como el desempleo, el bajo desarrollo y un poder adquisitivo deplorable, ocasionado que la sociedad mexicana se encuentre inmersa en una gran desigualdad de oportunidades y de ingresos “entre los pocos ricos y los muchos pobres” (McKinnon, 1974, pág. 10).

Olvidando con ello los preceptos teóricos de Keynes, respecto del papel que juega el sistema financiero de fomento para la inversión productiva y el crecimiento económico, en virtud de que:

El sistema bancario controla las condiciones crediticias de tal forma que el ahorro es igual al valor de la nueva inversión, el nivel medio de los precios de la producción en su conjunto se mantiene estable y corresponde al nivel medio de remuneración de los factores de producción. Si las condiciones crediticias son más blandas que este nivel de equilibrio, los precios subirán, se obtendrán beneficios, la riqueza aumentará más de prisa que el ahorro debido a que las rentas del público valdrán menos;

---

<sup>16</sup> Ley Orgánica de Nacional Financiera, D.O.F. 26/XII/1986.

los empresarios pujarán por los servicios de los factores de producción y el nivel de remuneración de estos últimos aumentará (Maynard Keynes, 1971, pág. 177).

Cuando el sistema bancario controla las condiciones crediticias de forma eficiente, los ahorros son encauzados a los sectores estratégicos, se generan nuevos empleos, se incrementa el valor de los factores de producción, y se genera un crecimiento económico. En virtud de que los mercados financieros tienen como propósito transferir capital de los ahorradores a los prestatarios, y en la medida en que estos cumplan con el objetivo, se puede afectar positivamente el crecimiento de la economía (De la Cruz Martínez, 1996). Pero con la implementación de la política neoliberal, estos preceptos son olvidados para considerar que el libre funcionamiento del mercado, como instrumento único es capaz de diseminar las asimetrías del sistema financiero en la asignación de los recursos productivos.

Medidas que han traído como consecuencia, altos niveles de desempleo, incremento en los índices de pobreza y un deplorable crecimiento económico.

### 1.2.3. Laterización financiera y olvido de la función promotora de la banca de desarrollo

En la década de los noventa, México ya había aplicado los preceptos señalados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM); pero aún se encontraba sumergido en una crisis deudora, con altos índices de inflación, una gran cartera vencida, alta volatilidad del precio del dinero y un frágil sistema financiero de fomento. Después del intento fallido por salir de la depresión, los mandatarios económicos intentaron seguir las directrices de las instituciones crediticias internacionales, con el propósito no solo de sacar al país de la crisis, sino también de forjar un país desarrollado. Por lo que México inició una nueva etapa de transformación financiera, la cual estaba inmersa en un proceso de desregulación y liberización financiera de los sistemas bancarios, mecanismo implementado en diversos países del mundo en respuesta al proceso globalizador, como lo define Girón:

La globalización financiera se forma después de un proceso de desregulación y laterización financiera de los sistemas financieros nacionales propiciando un mercado financiero único que trabaja las 24 horas al día y el precio del dinero está definido por los movimientos de los flujos de capital de la Reserva Federal de Estados Unidos (Girón González, 2002, pág. 47).

Esta reforma financiera tenía como guía los principios de desregulación, laterización y privatización, su objetivo era que el sistema financiero pudiera contribuir activamente a la consolidación de un nuevo modelo económico que contará con las herramientas necesarias para promover y encauzar el ahorro financiero a la inversión con altos niveles de competitividad internacional (Manrique Campos, 2002).

Por lo que, la reforma del sistema financiero estuvo acompañada de diversos cambios en la operación del mismo; en primer lugar, se liberalizaron las tasas de interés activas y pasivas, dejando a las condiciones de mercado como el único instrumento para fijar el precio; segundo, se realizaron varias modificaciones en la legislación financiera, lo que facilitó la formación de grupos financieros, y tercero, el cambio más sobresaliente, la apertura comercial del sistema financiero nacional a la competencia externa lo que se dio en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC). Puesto que ante la crisis bancaria las autoridades mexicanas decidieron abrir la economía a la inversión extranjera, poniendo punto final al proteccionismo que había iniciado a finales de la década de los treinta.

Con la implementación del nuevo sistema económico, se liberalizaron las tasas de interés y se desarrolló el mercado de capitales (especulativo), lo que generó que la banca de desarrollo quedara olvidada y sus funciones pasaron a ser complementariedad de la banca privada ya agrupada, de tal forma que se garantizara la rentabilidad de esta última.

Toda vez que, los mandatarios económicos consideraban que entre mayor fuera el número de intermediarios, menor sería la necesidad de la intervención de la banca de fomento en el financiamiento de los sectores estratégicos; asimismo, asumían que existía una competencia perfecta y que el mercado por sí mismo canalizaría los recursos a los receptores óptimos, lo que ocasionó una mayor segmentación del crédito otorgado, y el olvido del financiamiento de las actividades estratégicas del país.<sup>17</sup>

Con ello la operación del sistema bancario cambio, se dejaron atrás las actividades realizadas por los bancos antiguos como fue la intermediación entre las personas deficitarias y superavitarias, para direccionarlo a la economía irreal, hecho que define Keynes en su libro el tratado sobre el dinero:

---

<sup>17</sup> Considero que el proceso de desregulación y liberización financiera, para que signifique una contribución positiva al desarrollo del mercado financiero, debe de estar acompañado de nuevas y muy estrictas regulaciones que se inspiren más en las reglas del juego, que pudieran surgir de la libre operación de las fuerzas del mercado y menos de las decisiones discrecionales de la autoridad.

Históricamente, los bancos fueron en su origen un negocio que se dedicaba a comerciar con metales preciosos o a remitir dinero de un país a otro o que ofrecía sus servicios como intermediario para tramitar préstamos o para custodiar objetos de valor o que tomaba en préstamo los ahorros del público por la garantía que daba su reputación y los invertía como le parecía bajo su responsabilidad (Maynard Keynes, 1971, pág. 35).

Las actividades de los bancos modernos se tornaron totalmente diferentes a la de los bancos antiguos, ya que los primeros se dedican a crear derechos contra sí mismos por la entrega de dinero, de dos maneras diferentes:

En primer lugar, los crean a favor de los depositantes contra el valor recibido en forma de efectivo o de una orden –cheque-, que autoriza la transferencia de un depósito que se encuentre en un banco. El público llega con dinero en efectivo en el bolsillo o con un cheque girado contra el banco y lo entrega entiendo que, a cambio, tener derecho sobre un efectivo. Pero un banco también puede crear un derecho contra sí mismo; puede comprar activos, es decir aumentar sus inversiones y pagarlos, en primera instancia al menos, estableciendo un derecho contra sí mismo; o puede crear un derecho contra sí mismo a favor de un prestatario, a cambio de una promesa de reembolsarlo más tarde, es decir puede conceder préstamos o anticipos [...]. Por lo tanto, un banco por un lado está creando depósitos continuamente por el valor recibido o contra promesas, y por otro, está cancelando depósitos continuamente, ya que está ejerciéndose derechos contra él en efectivo o transfiriéndose a otros bancos (Maynard Keynes, 1971, págs. 35, 36).

Los nuevos bancos, establecidos en México con la reforma financiera dejaron a un lado las actividades tradicionales como era el financiamiento a las actividades productivas de la economía real para realizar actividades propiamente del mercado de capitales –economía irreal- promoviendo con ello la especulación, la creación de burbujas especulativas y la formación de los monopolios bancarios de instituciones financieras y no financieras, creando con ello bancos que no son bancos.

Por lo que, el sistema bancario mexicano cambia su papel como intermediario financiero y promotor de la inversión, para ir en busca de instrumentos más rentables –aunque con un nivel más alto de riesgos- en el mercado de valores disminuyendo con ello la promoción de los créditos concedidos a las actividades productivas.

Las transformaciones que la banca de fomento sufre a causa de la reforma financiera se pueden resumir de la siguiente manera: 1. La desregulación de las tasas de interés y la salida del mecanismo de encaje legal, dejando grandes huecos en los balances de la banca de fomento; 2. La incorporación de nuevos instrumentos de captación de recursos mediante la innovación financiera; 3. La

privatización de la banca comercial con lo que se modifican las condiciones de captación de los fondos y los términos de la competencia, así como la decisión del gobierno de que la banca de desarrollo funcione únicamente como banca de segundo piso y 4. El financiamiento del déficit público, mediante una mayor colocación de instrumentos de deuda en el mercado de capitales (Correa, 1996).

Todo el sistema bancario en esa época actuó al “unísono”, como lo describe Keynes en el tratado sobre el dinero:

Cada paso que dé un banco lo debilita, pero cada paso que dé uno de sus bancos vecinos lo refuerza, de manera que si todos actúan al unísono, ninguno se debilita en conjunto. Por otro lado, la conducta de cada banco, aunque éste no pueda dar más de un paso antes que los demás, se regirá por la conducta media de los bancos en su conjunto, media a la que, sin embargo, puede hacer su aportación, ya sea grande o pequeña (Keynes, 1930, p. 37).

Ello ocasionó que se fortaleciera el monopolio del sistema bancario mediante la desintermediación y la desregulación del mismo, dando como resultado que la banca de desarrollo opere en segundo piso delegando a las instituciones comerciales la intermediación en la colocación directa de sus recursos mediante mecanismos como el redescuento.

Delgado menciona que “[...] en países como Japón, Alemania e Italia la participación del Estado está encauzado a la promoción e inversión de las actividades estratégicas del país” (Delgado Selley, 1996, pág. 79), situación que en México fue olvidada.

Nacional Financiera arrastrada por la reforma dejó de ser la gran institución promotora del desarrollo industrial, para sumir el papel secundario de administración los fondos de fomento y del fomento a las PyME<sup>18</sup> de manera marginal e indirecta como banca de segundo piso, mediante operaciones de redescuento a la banca privada, con las cuales obtiene un margen financiero por la prestación del servicio, sin que esto les genere gasto alguno y con un bajo nivel de riesgo.

Las mutaciones que se dieron desde comienzos de la década de los setenta al sistema bancario, ocasionaron que, el Estado se fuera olvidando de combatir la “heterogeneidad estructural y el retraso tecnológico, que eran enormes barreras para la competitividad de las empresas mexicanas” (Ibarra, 2010, pág. 63); desde entonces, ni los mandatarios económicos, ni mucho menos el sistema

---

<sup>18</sup> El fomento a las PyME, que realiza la actual banca de desarrollo, es mediante labores de capacitación y orientación empresarial principalmente.

bancario incluida la banca de desarrollo, han desarrollado estrategias financieras eficientes para abatir las asimetrías generadas con la reforma.

Escenario que dio como resultado que, hasta nuestros días en México se tenga un sistema financiero desregulado carente de interés por promover la economía real -mediante la inversión de proyectos productivos en áreas estratégicas como son las pequeñas y medianas empresas que representan un cuello de botella para el crecimiento económico- debido que les representa mayores ganancias la inversión de capitales en la economía irreal –especulación-.

Con el establecimiento de la política Neoliberal en México la banca de desarrollo, Nacional Financiera dejó de perseguir el objetivo nacional de contribuir al fortalecimiento de la industria mexicana como se señala en la normativa siguiente:

TABLA 1. MARCO NORMATIVO Y LEGAL DE LA BANCA DE DESARROLLO, NAFIN.

NORMATIVA			
CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL	LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO	LEY ORGÁNICA DE NAFIN
<p><b>Artículo 28</b></p> <p>Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional [...].</p> <p>El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional.</p>	<p><b>Artículo 31</b></p> <p>A la SHCP le corresponde:</p> <p>VII. Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país que corresponde [...] a la banca Nacional de Desarrollo.</p>	<p><b>Artículo 30</b></p> <p>Las instituciones de banca de desarrollo tienen como objetivo facilitar así como promover el acceso al financiamiento.</p> <p>[...] la banca de desarrollo puede realizar operaciones de financiamiento orientadas a actividades prioritarias [...].</p>	<p><b>Artículo 2</b></p> <p>NAFIN [...] tendrá por objeto promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial [...] al desarrollo económico nacional y regional del país.</p> <p><b>Artículo 5</b></p> <p>Canalizará apoyos y recursos con el fin de fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad.</p>

FUENTE: Elaboración propia con base en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley Orgánica de Nacional Financiera.

Para dedicarse básicamente a compartir riesgos, asegurando con ello la rentabilidad y la cobertura de los negocios de la banca comercial, la banca de desarrollo “renovada” se dedicará a desempeñar un papel de segundo piso y de complementariedad de la banca comercial.

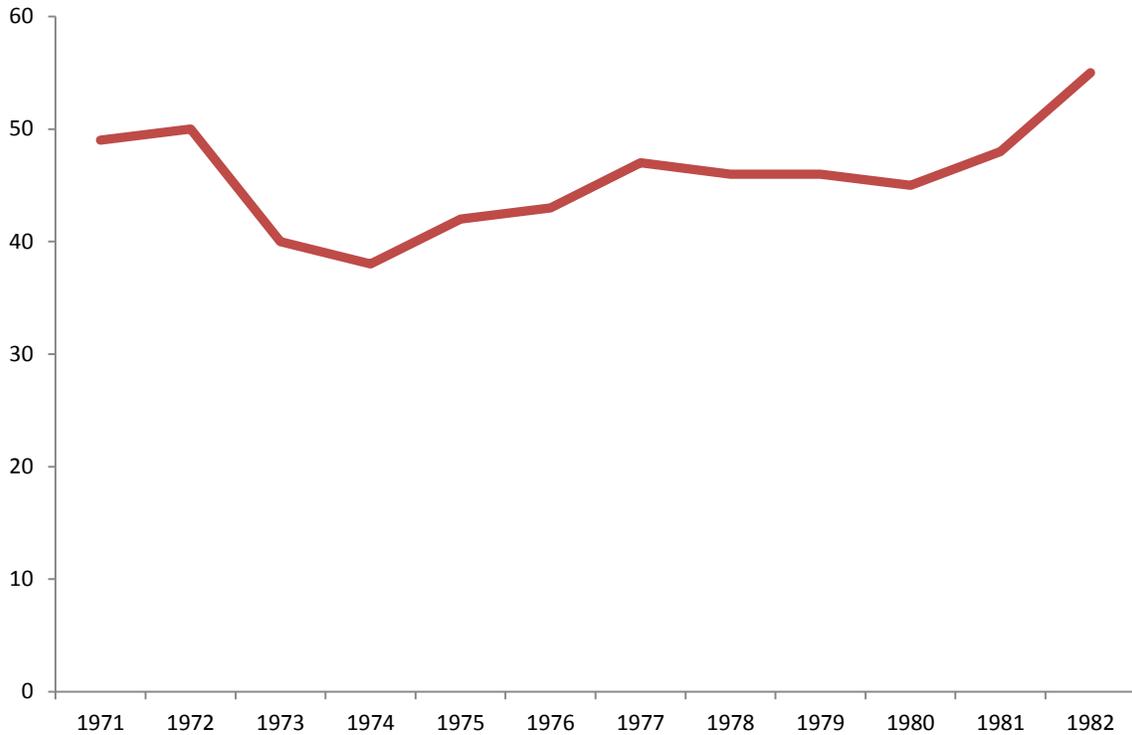
El modelo Neoliberal establecido en México desreguló el sistema financiero y la intermediación de los recursos ocasionando con ello mayores asimetrías y una mayor segmentación de los créditos otorgados a la promoción y el fortalecimiento de las actividades estratégicas del país, la banca gubernamental se olvidó de abatir la heterogeneidad y el atraso tecnológico del país para dedicarse a la inversión en valores.

#### 1.2.4. Las cifras posteriores al establecimiento de la política neoliberal en México

En el modelo económico implementado a finales de los años treinta, el Estado jugó un papel importante para el crecimiento económico del país, mediante la promoción y el otorgamiento de subsidios brindó apoyo a diversas actividades; asimismo, impulsó la inversión de las actividades estratégicas para el desarrollo del país. Sin embargo, a finales de la década de los setenta este modelo comenzó a presentar signos de agotamiento, la deuda pública se incrementó, las tasas de interés se fueron a la alza y la inversión a la economía real disminuyó, escenario que fue auspiciado por la coyuntura internacional –escenario de crisis- y como respuesta a la ineficiencia de los mandatarios públicos en la operación del sistema financiero, aspectos que llevaron al traste al sistema financiero mexicano con deudas impagables.

El sistema bancario tuvo un comportamiento pasivo en materia de promoción y otorgamiento de financiamiento a las actividades claves para la economía, escenario que frenó el crecimiento de la industria, la agricultura y de las pequeñas y medianas empresas surgidas a finales de los años cuarenta. En la figura 7 se muestra el errático financiamiento otorgado por el sistema bancario a las actividades estratégicas.

Figura 7. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO, 1971-1982.  
(Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México.

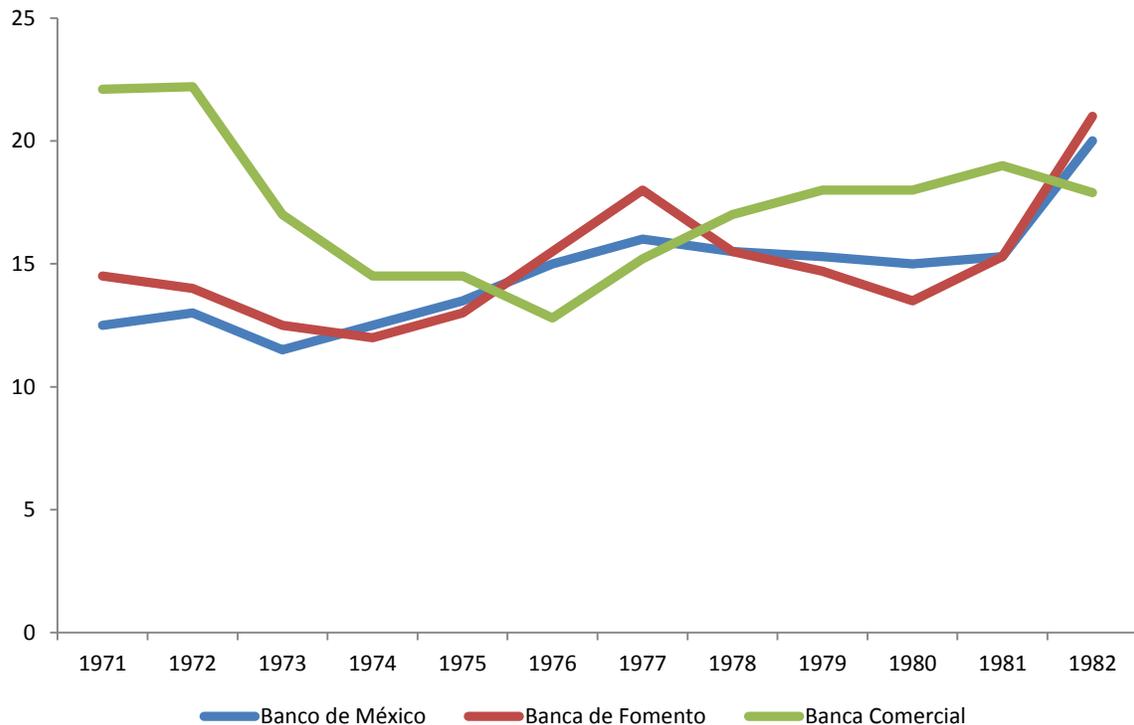
En esta figura se puede observar que los niveles de inversión por parte del sistema bancario fueron deplorables y erráticos en comparación con el financiamiento otorgado en la época dorada; asimismo, se puede identificar que, la caída más fuerte fue la que se dio en el periodo de 1971 a 1974, que fue producto de la crisis que rodeaba a todo el sistema financiero tanto nacional como internacional, así como la corrupción y el conflicto de intereses que operaban en esa época.

Dicho escenario tuvo severas consecuencias en la operación de las actividades estratégicas, se disminuyeron los niveles de financiamiento las actividades como la industria y las PyME no tuvieron la liquidez necesaria para seguir realizando sus actividades cotidianas, así como pagar el financiamiento previamente otorgado, lo cual originó cierres de empresas y recorte de personal, así como aumento de la deuda, situación que agravo aún más la situación económica del país.

Al revisar la distribución del financiamiento por tipo de institución, se puede observar que el otorgamiento de crédito fue insignificante en comparación del periodo anterior; asimismo, el comportamiento del financiamiento otorgado por el sistema bancario privado tuvo un comportamiento volátil, escenario que arrastró con ello, un comportamiento del Banco de México y de la Banca de fomento.

En la figura 8 gráfica número 6 se puede observar la asignación del recurso otorgado por la banca central, la banca privada y de fomento.

Figura 8. FINANCIAMIENTO OTORGADO EN MÉXICO POR TIPO DE INSTITUCIÓN, 1971-1983.  
(Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México.

El financiamiento otorgado por el sistema financiero mexicano mostró un crecimiento errático y deplorable. Al desagregar el financiamiento como se mostró en la figura anterior, el comportamiento del banco central y de la banca de fomento fue similar en todo el periodo analizado

(1971-1982). En 1973 se presentó el financiamiento más bajo por el banco central y la banca de fomento respectivamente (11.5% y 12.5%). Posteriormente, en 1974 se presenta un repunte en el financiamiento de ambas instituciones con 16 y 18% respectivamente para finalmente cerrar el periodo con 20 y 21% respectivamente.

Mientras que el comportamiento de la banca privada fue diferente al mostrado por la banca central y la banca gubernamental, la banca comercial tuvo movimientos altamente volátiles, al inicio del periodo otorgaba un 22.1% de financiamiento a las actividades estratégicas, comportamiento que fue en picada; para el año 1976 la banca solo facilita un 12.8% de inversión a dichas actividades; posteriormente, en 1982 cierra con 17.9% del financiamiento otorgado para la promoción de las actividades económicas; volatilidad que tuvo efectos adversos en el comportamiento de la banca de fomento y en el banco central, dando como resultado un comportamiento inestable para ambas instituciones.

Finalmente, en 1982 las tres entidades que conforman el sistema bancario presentan un comportamiento similar de repunte en materia de financiamiento; al respecto, Gómez señala que este comportamiento “favorable”, solo fue resultado de la devaluación de la moneda nacional y no de un incremento de la intermediación bancaria:

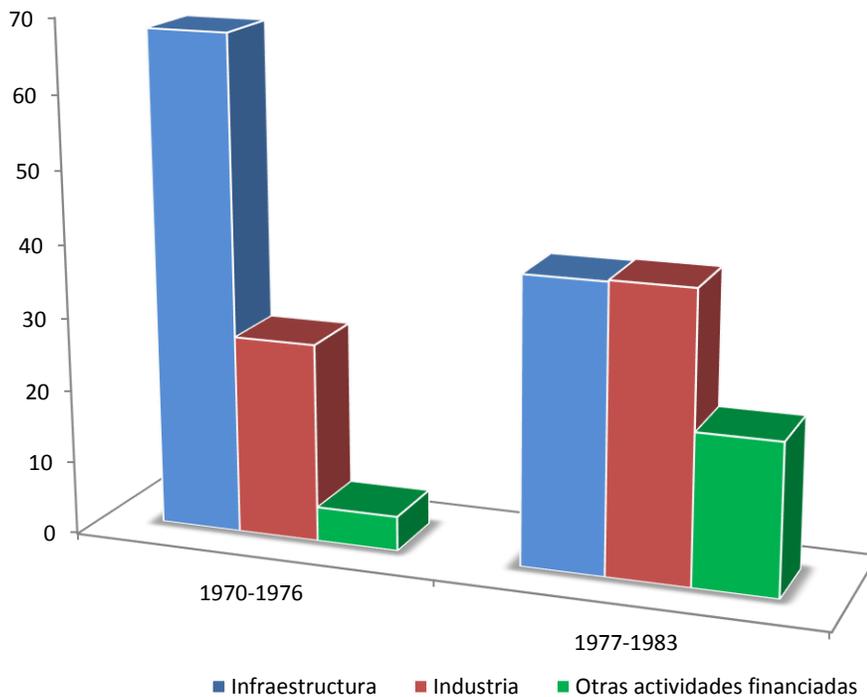
Con la devaluación del peso, los activos y pasivos bancarios en moneda extranjera elevaron considerablemente su valor en la depreciada moneda nacional, lo que aunado al estancamiento del producto se traduce en un aparente aumento en la intermediación de recursos (Gómez Ochoa, 2010, pág. 64).

En la figura anterior se puede observar que, el financiamiento otorgado por todo el sistema bancario fue calamitoso; al respecto, la banca comercial fue la figura que tuvo un menor crecimiento respecto del financiamiento otorgado, en comparación con las otras dos entidades financieras. El abandono de la banca privada al financiamiento de las actividades estratégicas del país tuvo que ser parcialmente compensado por el sector público, mediante el fomento del financiamiento de la banca central y de la banca de desarrollo; mientras tanto, la banca comercial dedicó sus recursos a la inversión en el mercado de valores.

La participación que dejó de tener la banca comercial en el financiamiento de las actividades clave mexicanas con el fin de incursionar en mayor medida en el mercado de valores, fue compensado básicamente por la banca de desarrollo, hecho que dificultó el cumplimiento de sus actividades.

Respecto del destino de los recursos de Nacional Financiera como institución encargada del financiamiento para la promoción y el fortalecimiento de las actividades estratégicas del país, el otorgado a la industria fue decreciente como se muestra en la figura 8. Asimismo, en la figura 9 se puede observar cuales fueron las actividades mayormente apoyadas por esta banca de fomento como se muestra a continuación:

Figura 9. DESTINO DEL CRÉDITO OTORGADO POR NACIONAL FINANCIERA, 1971.1983.  
(Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México.

En el periodo de 1970-1976 el destino de los recursos de Nacional Financiera, fue el siguiente: el 67.9% fue encausado a la inversión en infraestructura, el 27.3% de sus recursos al fortalecimiento de la industria mexicana, hecho que contribuyó al desarrollo económico nacional, y por último sólo el 4.8% fue para el rubro de otras actividades financiadas. Lo que significa que el renglón más

beneficiado en ese periodo fue el de infraestructura seguida del sector industrial. A pesar de que la economía mexicana se encontraba en problemas económicos, Nacional Financiera continuó contribuyendo al desarrollo de la economía mexicana, mediante el otorgamiento de financiamiento de las actividades estratégicas como lo es la industria.

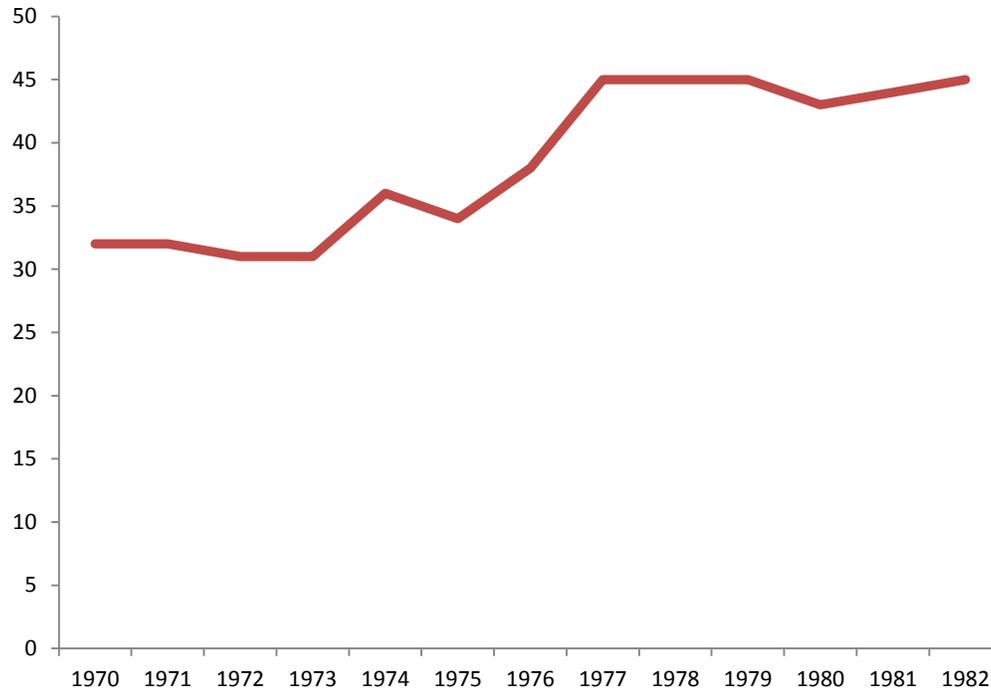
Posteriormente, el periodo que abarca de 1977-1983, el destino de los recursos de Nacional Financiera cambio de rumbo, la infraestructura pasó de representar el 67.9% a 39.4% de los recursos, es decir, tuvo un decremento de (-28.5%), el financiamiento destinado a la industria incremento de 27.3% a 39.6% (12.3%), que indica que a pesar de los problemas económicos que México presentaba, esta banca de fomento no dejó de contribuir al crecimiento económico del país, mientras que el renglón de otras actividades financiadas tuvo un gran repunte, cifra que aumentó de 4.8% a 21 puntos porcentuales, recursos que fueron destinados a administrar bienes raíces dedicadas a la agricultura, así como para promover el mercado de valores y los préstamos de corto plazo, en este periodo Nacional Financiera tiene una mayor penetración en el mercado de valores, dejando un tanto de lado las actividades de la economía real, para promover la inversión en la economía irreal.

En el periodo 1970-1983, Nacional Financiera se ocupó de subsanar los huecos vacíos que la banca privada iba dejando a su paso; sin embargo, obedeciendo a la coyuntura internacional y las recomendaciones de las instituciones internacionales de crédito, la banca de fomento cambió el destino de sus recursos de infraestructura e industria a otras actividades como es la especulación, mercado que representa mayores ganancias, pero una mayor volatilidad, dejando de lado el fortalecimiento de las actividades estratégicas del país.

En este contexto, el financiamiento otorgado por Nacional Financiera a la industria en el periodo de 1971-1983 fue creciente, escenario que contribuyó a fortalecer el desarrollo económico del país, cabe aclarar que dicho crecimiento fue menor que el descrito en el periodo de la época dorada.

En la figura número 10 se muestra el comportamiento del financiamiento otorgado por Nacional Financiera a la industria como porcentaje del PIB:

Figura 10. FINANCIAMIENTO DE NACIONAL FINANCIERA A LA INDUSTRIA MEXICANA, 1971-1983.  
(Porcentaje del PIB)



FUENTE: Elaboración propia con base en los datos sobre financiamiento e información financiera, reportada en el Sistema de Información Económica del Banco de México.

En la figura anterior se puede observar que el crecimiento que tuvo el financiamiento otorgado por Nacional Financiera a las actividades estratégicas del país. El periodo de 1973 y 1974, Nacional Financiera otorgo solo el 31% de sus recursos a la industria, para llegar en 1977 a su máximo encauzando de 45% de sus recursos a la industria.

Como se pudo observar en las figuras graficas anteriores, en el periodo 1971-1983, el Estado mexicano se olvidó de abatir las asimetrías del sistema financiero y de promover el fortalecimiento de las actividades estratégicas del país, se olvidó de solucionar la heterogeneidad de los atrasos tecnológicos, con el objetivo de hacer de México un país desarrollado. Aunque Nacional Financiera trató de subsanar todos los vacíos que la banca comercial iba dejando, no fue posible llenar todos los vacíos; mientras que, por otro lado, la institución encargada de fomentar la inversión productiva decidió incursionar en el mercado de valores, con lo que la estrategia nacional quedo varada.

## CAPÍTULO 2. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO AGENTES DINAMIZADORES DEL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO

### 2.1. Concepto de las Pequeñas y Medianas Empresas

La pequeña y mediana empresa (PyME) es considerada como el sector productivo de muchas economías, tanto en los países desarrollados como de los que se encuentran en vías de desarrollo. En México son consideradas como el elemento fundamental para el desarrollo económico, debido a la alta concentración de empleos que se generan a través de estas unidades productivas, lo que se traduce en bienestar social.<sup>19</sup>

De acuerdo con el Censo Económico realizado en 2014 por INEGI, en México existen 4,230,745.0 empresas, de las cuales el 99.8% son micro, pequeñas y medianas empresas, que en conjunto generan cerca del 52.1% del Producto Interno Bruto y el 72.5% del empleo nacional.<sup>20</sup>

El Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana<sup>21</sup> señala que las PyME mexicanas tienen la capacidad de atraer una proporción importante de ocupación por unidad de inversión; asimismo, debido a la peculiaridad de sus características tienen la facilidad de aprovechar los recursos regionales de manera eficaz y eficiente; de construir una instancia de ajuste de la balanza de pagos al momento de exportar y ahorrar en divisas; de incrementar la demanda y con ello la competencia en el mercado, y desempeñar un papel importante en materia de participación del sector social y la democratización del capital.

La gran importancia de las estas unidades económicas como generadoras de la mayor parte de producto interno y de fuentes de empleo, se traduce en una derrama económica en beneficio del país. Hasta el momento se ha venido describiendo la importancia que éstas tienen para el crecimiento económico del país; sin embargo, no se ha precisado en la definición y conceptualización de las pequeñas y medianas empresas, así como de los criterios utilizados para jerarquizar a dichas empresas. Con el propósito de responder a éstas interrogantes, instituciones

---

<sup>19</sup> Las PyME

son consideradas como un motor dinamizador de la economía nacional y del crecimiento económico del país.

<sup>20</sup> Las pequeñas y medianas empresas generan 5 de cada 10 empleos formales.

<sup>21</sup> Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña. D.O.F. 06-V -1985.

gubernamentales nacionales e internacionales han generado un sinfín de características y de criterios para clasificarlas.

En 1985 la hasta entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) define a la industria mediana y pequeña empresa como “el conjunto de empresas del sector manufacturero, de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen hasta 250 personas entre obreros, técnicos y empleados administrativos y que el valor de sus ventas netas no rebase la cantidad de 1,100 millones de pesos al año” (SECOFI, 06-05-1985).

El concepto de pequeña y mediana empresa alberga características similares entre dichas unidades económicas que convergen hacia un mismo punto –crecimiento económico-, y que sirven para definir a una PyME. A continuación, se muestra un listado de características que sirven para conceptualizarlas:

- Poca o ninguna especialización en la administración. Debido a que estas empresas son generalmente constituidas por miembros de una familia, los cuales no cuentan con una formación académica que le permita dirigir su empresa y no cuentan con recursos económicos para pagar a un especialista en la materia, sino más bien es el mismo dueño quien ejerce la dirección de la empresa realizando una administración de manera empírica y sin ninguna capacitación previa. Esta característica se puede identificar como una deficiencia que ocasiona una elevada mortandad de las empresas.
- Un limitado acceso a las fuentes de financiamiento. Este es considerado como un problema, generado por el alto riesgo que representan que obedece a los índices de volatilidad en su crecimiento y en los altos índices de mortandad; otro factor obedece a que como los dueños de estas empresas no tienen una adecuada cultura empresarial, lo que genera una ignorancia en el empresario de las diferentes fuentes de financiamiento y la manera en que pueden acceder a ellas. Siendo los ahorros personales, los préstamos de familiares y los créditos de proveedores las principales y casi únicas fuentes de financiamiento.
- Contacto personal entre el director (dueño) y los empleados. Estas empresas son dirigidas, por lo general, por el dueño y son pocos los trabajadores con los que cuenta la empresa, lo que facilita la comunicación entre ambas partes.
- Mínima dominación del mercado. La pequeña y mediana empresa se mueven en un mercado local y restringido, hecho que limita la competencia con las grandes empresas y sus ventas dependen de la situación económica local.

- Dependencia de su comunidad. Debido a que la pequeña y mediana empresa opera en un mercado local, ello genera una dependencia de insumos, capital y mano de obra de la localidad (Rodríguez Valencia, 2000).

Las características enlistadas anteriormente, conceptualizan a las PyME como una empresa que cuenta con un número reducido de trabajadores que se desenvuelve en un núcleo local y generalmente es operado por familiares.

## 2.2. Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas

Después de conceptualizar el término PyME las siguientes interrogantes que surgen son ¿cómo se clasifican a las pequeñas y medianas empresas? y ¿cuáles son los criterios utilizados para jerarquizar a dichas empresas.

A fin de contestar estas interrogantes, autoridades nacionales, internacionales y catedráticos han instrumentado mecanismos que permitan identificar los criterios necesarios para contar con una clasificación homogénea de las empresas.

### A. Clasificación en el ámbito nacional

Generalmente, el componente básico para la categorización de las empresas se encuentra representado por el número de trabajadores con los que cuenta la unidad productiva, ya que este factor depende el nivel de productividad y su contribución en la producción y riqueza del país. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en coordinación con la Secretaría de Economía (SE) desde el año de 1954, se han dado a la tarea de clasificar a las empresas mexicanas de acuerdo con el número de empleados con los que cuenta y a la capacidad contable de estas.

Posteriormente, ambas entidades gubernamentales trabajaron conjuntamente para publicar el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, que se encargaría de clasificar a las pequeñas y medianas empresas de acuerdo con su capital contable y no el número de empleados, como se detalla a continuación:

- Microempresa. Todas aquellas empresas que emplean entre 1 y 15 trabajadores y el valor de sus ventas asciende hasta 30 millones de pesos al año;

- Pequeña empresa. Empresas que ocupen entre 16 y 100 personas y sus ventas sean menores o iguales a los 40 millones de pesos,
- Mediana empresa. Establecimientos que ocupen entre 101 y 250 personas para realizar sus actividades y su valor en ventas sea igual o menor a los 1,100 millones de pesos (SECOFI, 06-05-1985).

Derivado de las condiciones económicas que imperaban en México en ese periodo, escenario que hizo necesaria la modificación del acuerdo en 1988 en el que se aprobó la estratificación de las empresas,<sup>22</sup> en razón del número de trabajadores y el nivel de ventas anuales, para quedar de la siguiente manera:

- Microempresa. Todas aquellas empresas que emplean de 1 y hasta y 15 trabajadores y el valor de sus ventas asciende hasta 300 millones de pesos al año;
- Pequeña empresa. Establecimientos que ocupen hasta 100 personas y sus ventas sean hasta por 3,400 millones de pesos al año,
- Mediana empresa. Establecimientos que ocupan hasta 250 personas para realizar sus actividades y su valor en ventas sea hasta por 6,500 millones de pesos al año (SECOFI, Acuerdo, 1988).

Esto con el objetivo de estandarizar tanto el concepto como la clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas.<sup>23</sup>

Posteriormente, en diciembre de 2002 se aprueba y se crea por decreto presidencial la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa,<sup>24</sup> que tiene como objetivo:

Promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo, incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional (Economía, 30-12-2002).

---

<sup>22</sup> Acuerdo por el que se modifican las definiciones de los estratos de micro, pequeña y mediana industria, contenidas en el decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, publicado el 6 de mayo de 1985.

<sup>23</sup> Para conocer el perfil de la pequeña y mediana empresa, consultar el anexo 1.

<sup>24</sup> Secretaría de Economía (2002), Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002 y reformada el 01 de diciembre de 2016.

En el artículo 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa se establece la estratificación para las empresas en función del número de empleados y se realiza la desagregación por sector económico, como se muestra a continuación:

Tabla 2. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS MEXICANAS CONFORME A LO ESTABLECIDO EN LA LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

TAMAÑO	SECTOR <sup>a/</sup>	NÚMERO DE TRABAJADORES
Micro	Industria	De 1 a 10
	Comercio	De 1 a 10
	Servicios	De 1 a 10
Pequeña	Industria	De 11 a 50
	Comercio	De 11 a 30
	Servicios	De 11 a 50
Mediana	Industria	De 51 a 250
	Comercio	De 31 a 100
	Servicios	De 51 a 100

FUENTE: Elaboración propia con base en Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

<sup>a/</sup> En la clasificación sector se consideran a los productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, prestadores de servicios turísticos y culturales.

Como se puede observar en la tabla anterior, la Secretaría de Economía realizó la clasificación de las empresas, en función del número de trabajadores que emplean para la ejecución de sus actividades productivas y de acuerdo al sector al que pertenecen. Por ejemplo, una pequeña empresa industrial, puede tener de 11 hasta 50 trabajadores para el desarrollo eficiente de las actividades empresariales.

Posteriormente, en 2009 se establece por decreto presidencial, el acuerdo para la estratificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de acuerdo con el sector económico al que pertenecen y tomando como base el número de trabajadores empleados, pero agregándole las variables de ventas anuales y tope máximo combinado como se muestra a continuación:

Tabla 3. CLASIFICACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

TAMAÑO	SECTOR	NÚMERO DE TRABAJADORES	VENTAS ANUALES (mdp)	TOPE MÁXIMO COMBINADO (TMC)
Micro	Industria	De 1 a 10	Hasta \$4	4.6
	Comercio	De 1 a 10	Hasta \$4	4.6
	Servicios	De 1 a 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Industria	De 11 a 50	De 4.01 a \$100	95
	Comercio	De 11 a 30	De 4.01 a \$100	93
	Servicios	De 11 a 50	De 4.01 a \$100	95
Mediana	Industria	De 51 a 250	De 100.01 a 250	250
	Comercio	De 31 a 100	De 100.01 a 250	235
	Servicios	De 51 a 100	De 100.01 a 250	235

FUENTE: Secretaría de Economía. Acuerdo por el que se establece estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. DOF 25-06-2009.

$TMC = ((\text{Número de trabajadores}) * 10\%) + ((\text{ventas anuales}) * 90\%)$

La tabla anterior responde a la estratificación realizada donde el tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido, el cual debe de ser igual o menor al tope máximo combinado de acuerdo con su categoría, como se observa en la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje de TMC} = (\text{Número de trabajadores}) * 10\% + (\text{Monto de ventas anuales}) * 90\%$$

Para comprender mejor la clasificación presentada en la tabla anterior se muestra un ejemplo; la empresa "Industriales Unidos S.A. de C.V." cuenta con 35 trabajadores para el desarrollo de sus actividades con los cuales la empresa obtiene un monto anual de 160 millones de pesos por concepto de ventas y un puntaje de 147.5, por lo tanto, será clasificada como empresa de tamaño mediana, en virtud de que su puntaje es menor a los 250 puntos del tope máximo combinado.

La teoría económica asume que, el tamaño de la empresa está relacionado con el estado de desarrollo de la economía de su país, en donde una primera etapa de desarrollo industrial las empresas familiares (microempresas) son las predominantes, en una segunda, las pequeñas desplazan a las empresas familiares y en la tercera, el peso de la economía recae sobre las medianas para que éstas culminen la evolución hacia una economía avanzada con el dominio de las grandes empresas.

Empero, en México la clasificación de las pequeñas y medianas empresas, responde de manera general a dos conceptos: uno, el número de trabajadores con los que cuenta la unidad productiva para la ejecución de sus labores y dos, el monto anual en millones de pesos obtenido por las ventas realizadas de acuerdo al sector al que pertenecen.

#### B. Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas en el contexto internacional

En el ámbito internacional existen diversas organizaciones, tales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre otros, que han contribuido con sus trabajos para unificar la clasificación de las pequeñas y medianas empresas, con base en el criterio número de trabajadores, o nivel de ventas anuales. A continuación, se presenta un cuadro en el que diversos organismos han clasificado a las unidades económicas de acuerdo con el rango de trabajadores.

Tabla 4. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL DE ACUERDO EN EL NÚMERO DE TRABAJADORES.

ORGANISMO	TIPO DE EMPRESA	RANGO DE TRABAJADORES
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)	Micro	De 1 a 5
	Pequeña	De 6 a 49
	Mediana	De 50 a 250
Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos de Francia	Micro	De 1 a 49
	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 51 a 1,000
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	Micro	De 1 a 9
	Pequeña	De 10 a 49
	Mediana	De 50 a 249
Unión Europea	Micro	De 1 a 9
	Pequeña	De 10 a 49
	Mediana	De 50 a 249
Small Business Administration (Estados Unidos)	Pequeña	De 1 a 250
	Mediana	De 251 a 500
Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana, (SECOFI) en México	Micro	De 1 a 15
	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

FUENTE: Pavón L. (2010), "Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México (2000-2009)", Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.

En la tabla anterior, se puede identificar que la clasificación que realiza la CEPAL, la OCDE y la UE, convergen hacia la clasificación incluida en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Asimismo, resulta relevante que las micro cuenten con un rango de 1 hasta 49 trabajadores, mientras que en Estados Unidos se considera pequeña empresa aquella que tiene de 1 hasta 250 trabajadores y, por último, en México una micro emplea a solamente un rango de 1 a 15 trabajadores, la diferencia de los trabajadores empleados para la realización de las actividades en los 3 diferentes países son totalmente diferente.

La complejidad de unificar la clasificación es enorme; por ello, diversos autores se han ocupado de establecer criterios orientados a consolidar una clasificación unificada de las empresas, tales como: el tipo de actividad, la tecnología utilizada, la intensidad productiva, los niveles de inversión, el volumen de ventas y el rango de trabajadores empleados (García PLD, 2009). Sin embargo, pese al esfuerzo realizado aún no se ha logrado la estandarización de las variables utilizadas para definir a las PyME, nivel internacional la definición presenta grandes diferencias.

Autores como Cardozo Edyamira y Velásquez de Naime Yadira, en su artículo “La definición de PYME en América: una revisión del estado del arte”, realizan una investigación mediante la revisión de estudios empíricos, definiciones de países y de organismos internacionales con el objetivo de estandarizar la definición de la PyME a nivel internacional.

De los estudios que abordan a las pequeñas y medianas como unidades económicas, éstos consideran diversos criterios para jerarquizarlas como se describe a continuación:

Tabla 5. ESTUDIOS REALIZADOS SOBRE LAS PYME EN LATINOAMÉRICA

NOMBRE DEL ESTUDIO	CRITERIOS UTILIZADOS		
	NÚMERO DE TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	ACTIVOS TOTALES
PyME y medio ambiente en Chile: Desafíos públicos y oportunidades privadas. Leal, 2006.	X	X	
Bolivia: Situación y perspectivas de las MIPyMES y su contribución a la economía. Borda y Ramírez (2006).	X		
Tamaño, eficiencia y uso de la capacidad instalada en las pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana. Guzmán y Ortiz (2007).	X		
Consideraciones teóricas para el análisis de las pequeñas y medianas empresas como fuente de generación de empleo. Pérez Manzanares (2007).	X		
Bank Financing to Small and Medium Sized Enterprises in Colombia. Stephanpanau y Rodríguez (2008).	X		X
Caracterización e importancia de las MIPyMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. Saavedra y Hernández (2008).	X	X	X
Estrategias gerenciales en las PyME venezolanas en el escenario del desarrollo local. Una reflexión teórica. Fernández (2008).	X		
La cultura y el proceso de globalización en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas. Arroyo (2008).	X	X	X
Análisis estratégico para el desarrollo de la MIPyME en Iberoamérica. Informe MIPyME Iberoamérica 2009. García Martínez y Aragón (2009).	X		
Crisis internacional y políticas para las MIPyME. Tueros, Dini, Polo et al (2009).	X	X	X
Políticas de apoyo para las PyME en América Latina, entre avances innovadores y desafíos institucionales. Ferraro y Stumpo (2010).	X	X	
¿Qué política industrial y tecnológica precisan las pequeñas y medianas empresas? Callejón (2010).	X		

FUENTE: Cardozo Edyamira y Velasquez de Naime Yadira. La definición de PyME en América: una revisión del estado del arte, en XVI Congreso de Ingeniería de Organización, 20-07-2012.

Como se puede observar en la tabla anterior, los criterios considerados para definir a las PyME fueron: el número de trabajadores, el volumen anual de ventas y los activos totales con lo que cuenta la empresa, en la mayoría de los estudios, señalan al número de trabajadores como criterio principal para clasificar a las empresas, seguido de las ventas anuales y por último los activos totales.

Asimismo, siguiendo con el objetivo, en el estudio antes citado se realiza una descripción por países de los criterios utilizados para jerarquizar a las empresas, como se muestra a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 6. CRITERIOS UTILIZADOS EN AMÉRICA LATINA PARA DEFINIR A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

PAÍS	CRITERIOS				
	VENTAS ANUALES	NÚMERO DE TRABAJADORES	MONTO DE ACTIVOS	PATRIMONIO NETO	VENTAS BRUTAS ANUALES/ INGRESOS BRUTOS ANUALES
Argentina	X				
Bolivia	X	X		X	
Brasil	X	X			
Chile	X	X			
Colombia		X	X		
Costa Rica		X			
Ecuador	X	X	X		
El Salvador		X			X
Guatemala	X	X	X		
Honduras		X			
México		X			
Nicaragua	X	X	X		
Panamá					X
Paraguay		X	X		X
Perú	X	X			
República Dominicana	X	X	X		
Uruguay	X	X	X		
Venezuela	X	X			

FUENTE: Cardozo Edyamira y Velasquez de Naime Yadira. La definición de PyME en América: una revisión del estado del arte, en XVI Congreso de Ingeniería de Organización, 2007-2012.

En la tabla anterior, se puede identificar que el 90% de los países enlistados consideran como criterio principal para definir a las PyME, el número de trabajadores, el 60% considera a las ventas anuales, el 35% el monto de los activos totales que posee la empresa, el 10% a las ventas brutas anuales/ingresos brutos anuales, y solo el 5% de los países considera al patrimonio propio como criterio para definir a la unidad productiva.

Los estudios realizados y los criterios utilizados por los países enlistados, tienen como finalidad homogenizar el concepto de las pequeñas y medianas empresas a nivel internacional, pero pese a

los esfuerzos, aún existe una gran diversidad de criterios utilizados para definir a la unidad económica, entorpeciendo con ello la estandarización del concepto.

Empero, se puede identificar que la variable más utilizada por distintos países para definir a la PyME es el número de trabajadores, seguido del volumen de ventas y en último lugar, el monto de los activos totales con los que cuenta la empresa, de acuerdo con el sector económico al que pertenecen; mismos que se encuentran presentes a nivel estudios, empresas y organismos internacionales.

### 2.3. La importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Desarrollo Económico de México.

Las PyME son un elemento fundamental para el crecimiento de México, pues son grandes generadoras de empleo, así como del producto interno bruto del país. La importancia de dichas unidades económicas se puede enmarcar en las siguientes características:

- Generadoras de empleos. El Estado como rector de la economía tiene a su cargo la generación de fuentes de empleo mediante la descentralización de la mano de obra y las pequeñas y medianas empresas generan cerca del 72.5% de empleos en el país;
- Generadoras de crecimiento económico del país. Las pequeñas y medianas empresas generan cerca del 52.1% del producto interno bruto, por lo que su presencia en el país son símbolo de crecimiento económico;
- Favorecen las relaciones laborales. Debido a que las pequeñas y medianas empresas están constituidas generalmente por familiares por lo que las relaciones se vuelven más estrechas entre empleador y empleado, favoreciendo las conexiones laborales;
- Poseen un mayor grado de adaptabilidad a los cambios tecnológicos, aunque este factor se vuelve un problema al mismo tiempo,
- Bajos costos en infraestructura. Debido a las características de la empresa, requieren bajos niveles de inversión en infraestructura para el desarrollo de sus actividades.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas, radica principalmente en la generación de empleos y del producto interno bruto, pues son consideradas las variables preponderantes para el crecimiento económico del país; es decir constituyen una parte sustancial de la economía.

### 2.3.1. Ventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas establecidas en México.

Las pequeñas y medianas empresas son generadoras de fuentes de empleos, por lo que contribuyen a la integración del producto interno bruto y con ello al crecimiento económico del país. Al respecto, estas unidades económicas cuentan con diferentes ventajas entre sí mismas, dependiendo del tamaño y la clasificación a la que pertenecen.

Respecto de las pequeñas empresas, las ventajas se enuncian a continuación:

- Capacidad de generación de empleos. Las pequeñas empresas tienen la capacidad de absorber el personal que se localiza alrededor de la unidad económica a la que pertenecen, aspecto que contribuye al crecimiento económico del país;
- Capacidad de adaptación y absorción tecnológica. Debido a su tamaño pequeño es más fácil que estas reaccionen positivamente a los cambios tecnológicos;
- Contribución al desarrollo regional. Estos establecimientos se encuentran distribuidos en toda la república mexicana y con su operación contribuyen al desarrollo tanto de la región donde se localizan como a la producción económica del país;
- Flexibilidad al tamaño del mercado. Debido a que son establecimientos pequeños y locales tienen una gran flexibilidad a las condiciones del mercado, puesto que sus niveles de inversión y de ganancia no son altas;
- Baja ocupación del personal. Esta entidad económica está generalmente comandada por una persona, quien conoce las actividades administrativas y operativas lo que facilita el trato con los demás empleados así como con clientes y proveedores;
- Niveles bajos de inversión. Por su tamaño pequeño el capital necesario para realizar las actividades es mínimo, y
- Precios competitivos. Debido a que son establecimientos locales, los niveles de inversión son pequeños y las aspiraciones de ganancias son pequeñas, aspecto que permite ofrecer productos a precios competitivos.

Respecto de las medianas empresas, las ventajas son las siguientes:

- Adecuada movilidad. Lo que permite realizar cambios de ampliación o disminución, respecto del tamaño del establecimiento, así como el cambio de procesos técnicos y administrativos, con la finalidad de eficientar sus actividades para lograr un crecimiento en la empresa;

- Buena organización. Cuentan con mecanismos operativos y administrativos, que les permiten tener una mejor organización para la ejecución de las actividades;
- Capacidad de absorción de la PEA. Debido a que tienen una gran capacidad para generar empleos, cuentan con altos índices de absorción de la población económicamente activa;
- Facilidad de adaptación a los cambios tecnológicos. Los estándares de organización que mantienen, facilitan la adaptación de los cambios tecnológicos;
- Contribución al desarrollo local. Las medianas empresas tienen la capacidad de establecerse en diversas regiones del país con lo que contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores,
- Administración apropiada. Ya que cuentan con mecanismos de operación, lo que contribuye a llevar una administración eficiente de los recursos materiales, así como de los monetarios; aunque a veces es influenciada por la opinión personal del dueño del establecimiento.

Las ventajas que muestran las pequeñas y medianas empresas yacen en la capacidad de generar empleos y su contribución al desarrollo regional, así como la fácil adaptación a los cambios tecnológicos. Por lo tanto, el alto dinamismo con el que se desenvuelven las PyME les permite contar con altos índices de crecimiento y llegar a convertirse en grandes empresas.

### 2.3.2. Desventajas de las Pequeñas y Medianas Empresas establecidas en México.

Las pequeñas y medianas empresas, pese a que son un motor dinamizador para la economía del país, tienen un sinnúmero de obstáculos para llegar a ser una gran empresa; debido de que en la ejecución de sus labores se enfrentan a diversos problemas; adversidades que varen de acuerdo con el tamaño de la empresa.

Estas perturbaciones pueden ser internas o externas, las primeras hacen referencia a las cuestiones operativas, administrativas y monetarias que dificultan la consecución de objetivos y metas, y las segunda están relacionadas con la política económica, fiscal, crediticia, así como la situación económica que rige al país, situaciones ajenas al hacer de la empresa y en las cuales no tienen influencia alguna.

Respecto de las pequeñas empresas, las desventajas son las siguientes:

- Son más susceptibles a los problemas económicos como las devaluaciones, la inflación entre otros, por lo que los efectos pueden ser devastadores;
  - Debido a que sus ventas son pocas, estas empresas cuentan con un capital limitado que solo les permite vivir al día, por lo que, de suscitarse una crisis no podrían subsistir por un largo periodo;
  - Son blanco perfecto de la fiscalización y control gubernamental, debido a que no cuentan con estándares de organización y administración, siempre están temerosos de la visita de inspectores;
  - Cuentan con un limitado acervo de capital, lo que limita el hacer de la empresa, ya que no tienen un fácil y rápido acceso a las diferentes fuentes de financiamiento;
  - Debido a que la administración que se lleva en la empresa es empírica, hace más difícil efficientar los procesos y es más susceptible a desviaciones y despilfarros;
  - Por la propia inexperiencia administrativa de los dueños, estos dedican largos periodos al trabajo; sin embargo, el rendimiento alcanzado no es muy alto;
  - Tienen una débil estructura organizacional, escenario que entorpece la sistematización de las operaciones y las actividades; asimismo, carecen de políticas que describan el hacer de la empresa y una nula supervisión de las actividades, para verificar o corregir los estándares de desempeño;
  - Debido a que las pequeñas empresas, generalmente son operadas y dirigidas por miembros familiares, carecen de esquemas sistematizados para llevar a cabo la administración, organización, así como los controles suficientes para supervisar el desempeño de la empresa;
  - Carecen de capacitación profesional, ya que consideran que no es un gasto necesario sino más bien es inútil;
  - Debilidad en los registros contables, costos mal determinados, así como precios de los productos que no cubren los costos totales;
  - No cuentan con un conocimiento real del mercado ni de los factores de oferta y demanda del mismo;
  - Nula aplicación de técnicas de marketing para dar a conocer su producto, o bien adecuarlo a las necesidades de la población;
  - Carecen de estándares de calidad e higiene, lo que hace que el riesgo de trabajo sea mayor,
- y

- Pocas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas, de hecho, es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.

Respecto de las medianas empresas, las desventajas son las siguientes:

- Los costos de operación son altamente costosos, por lo que su nivel de ganancia es marginal;
- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo, las técnicas de operación y los estándares de calidad;
- Carecen de capacitación profesional, ya que consideran que es un gasto innecesario e inútil;
- Carecen de estándares de calidad e higiene, lo que hace que el riesgo de trabajo sea mayor;
- Debido a que sus ganancias son mínimas, generalmente se mantienen en el margen de operación, lo que pone a las medianas empresas en riesgo de salirse del mercado;
- Cuentan con personal sin experiencia ni capacitación profesional para desarrollar las actividades de la empresa, puesto que no pueden pagar una mano de obra calificada;
- Debido a que no se ejercen estrictos niveles de calidad, la producción algunas veces no cumple con los estándares necesarios;
- Sus posibilidades de fusión o absorción de empresas son extremadamente limitadas o nulas;
- Casi nunca cuentan con posibilidades para absorber los gastos de capacitación y actualización; sin embargo, cuando lo hacen, se exponen a la fuga del personal capacitado;
- Escaso apoyo de financiamiento bancario nacional y mucho menos internacional, y
- Algunos otros problemas como lo son: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, altos precios, mala calidad, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios y problema de impuestos.

Los principales problemas a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas, son fundamentalmente los que tienen que ver con las perturbaciones económicas nacionales, como son la inflación y las devaluaciones; la mala calidad de los productos; ventas limitadas y costos de operación elevados. Escenario que genera que, dichas unidades económicas vivan al día con sus ingresos y con posibilidades nulas de reinversión de las utilidades; que le teman al fiscal, que tengan escasa organización administrativa y operativa, así como un escaso acceso a fuentes de financiamiento. Factores que ponen en riesgo la vida de las pequeñas y medianas empresas.

Escenario que es resultado de una administración empírica por parte del dueño, que genera una débil administración y un nulo establecimiento de controles de supervisión, impactando con ello en el rendimiento general de la empresa (Rodríguez Valencia, 2000).

#### 2.4. México: Las Pequeñas y Medianas Empresas en cifras, 2014.

En los párrafos anteriores se identificaron algunas consideraciones que resaltan la importancia de las pequeñas y medianas empresas, tales como: la generación de empleos así como la contribución a la generación del producto interno bruto, los cuales son dos de los factores más importantes para la generación del crecimiento económico de una nación; asimismo se enlistaron las ventajas y desventajas de las pequeñas y medianas empresas, características que dan la pauta para el comportamiento de la empresa y su contribución al crecimiento económico.

Derivado de la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas establecidas en México, considero importante identificar cuantas PyME existen en nuestro país, en qué sectores se encuentran localizadas, así el asentamiento de éstas en las diferentes regiones del país, y finalmente, su contribución en el crecimiento económico de México.

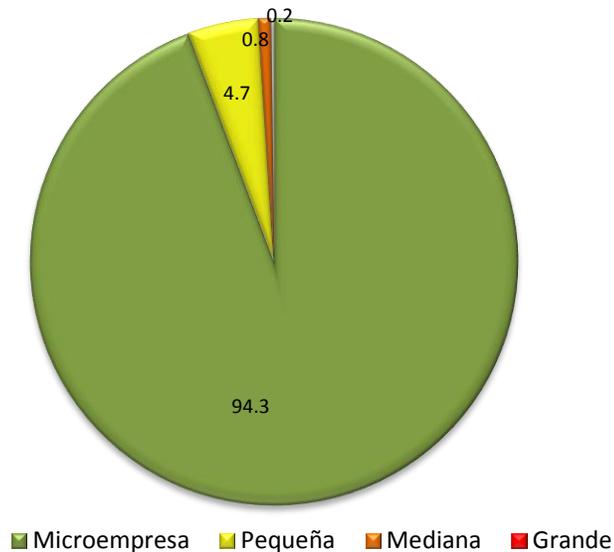
##### 2.4.1. México: Las Pequeñas y Medianas Empresas y su ubicación geográfica

Al respecto, en el Censo Económico realizado en 2014 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se identificó que en México existen 4 millones 230 mil 745 de empresas, que en conjunto dan empleo a 21 millones 576 mil 358 personas.<sup>25</sup> Asimismo, y de acuerdo con el criterio de clasificación de las empresas, respecto del número de trabajadores con los que cuenta dicha unidad económica, se identificó que el 94.3% son microempresas, el 4.7% son pequeñas empresas, el 0.8% medianas empresas y el 0.2% son grandes empresas, como se muestra a continuación en la figura 11.

---

<sup>25</sup> Asimismo, en 2015, el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), señaló que para esos años existían 695,846 empresas registradas en el sistema, de las cuales el 93.5% eran microempresas, 4.9% pequeñas empresas, 1.1% medianas y solo un 0.5% grandes empresas. Lo que significa que del universo de empresas que existen en el país, el 99.5% son micro, pequeñas y medianas empresas; de tal forma que sus posibilidades de crecimiento o aumento de escalafón en la clasificación empresarial son casi nulas, debido a las desventajas enlistadas con anterioridad.

Figura 11. PORCENTAJE DE EMPRESAS MEXICANAS POR TAMAÑO, 2014.

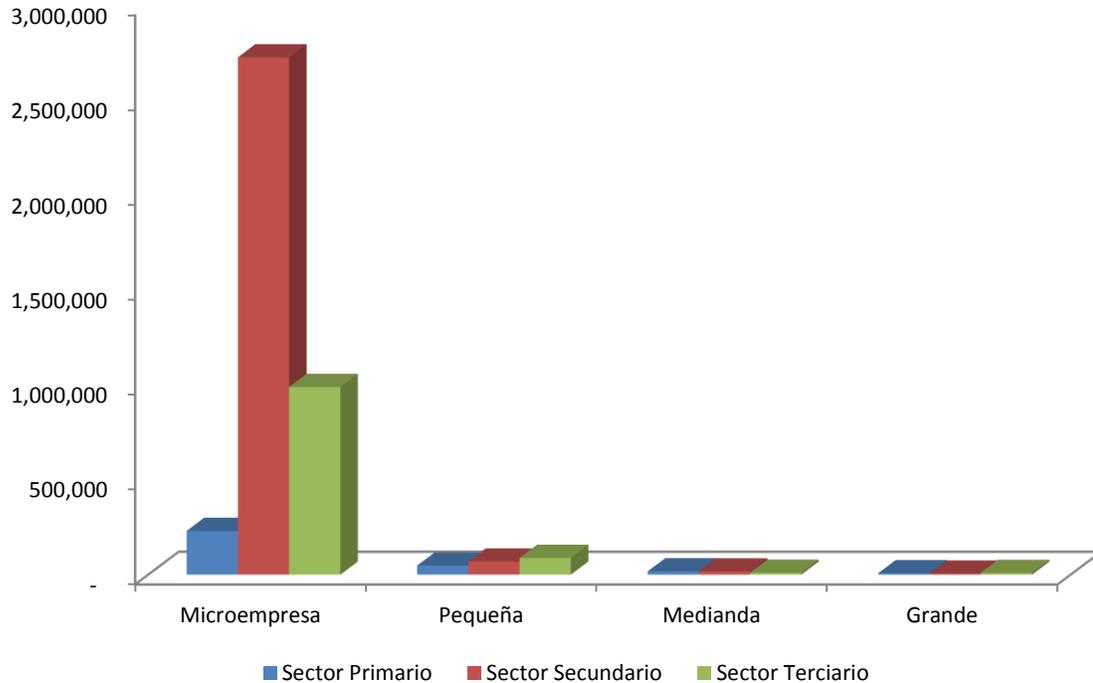


FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En la figura anterior se puede observar que del total de establecimientos en México (4,230,745.0 millones) 4,222,284.0 millones de establecimientos (99.8%) son PyME. Del total de las empresas mexicanas, 94.3% (3,989,593.0) son microempresas; el 4.7% (198,845.0) son pequeñas empresas; el 0.8% (33,846.0) son medianas empresas y solo un 0.2% (8,461.0) son grandes empresas. De aquí la importancia de las pequeñas y medianas empresas y su contribución en la generación de empleos y en la generación del valor agregado.

Del total de las empresas establecidas en el país, estas se encuentran distribuidas en diferentes dimensiones, entre los diversos sectores económicos. La mayoría de las microempresas se localizan en el sector comercio, las pequeñas empresas tienen una mayor presencia en el sector servicios, la mediana empresa tiene más eco en el sector industrial, y por último la gran empresa se concentra en el sector servicios, como se muestra a continuación en la siguiente figura:

Figura 12. LAS EMPRESAS MEXICANAS Y SU PARTICIPACIÓN EN LOS SECTORES ECONÓMICOS, 2014.



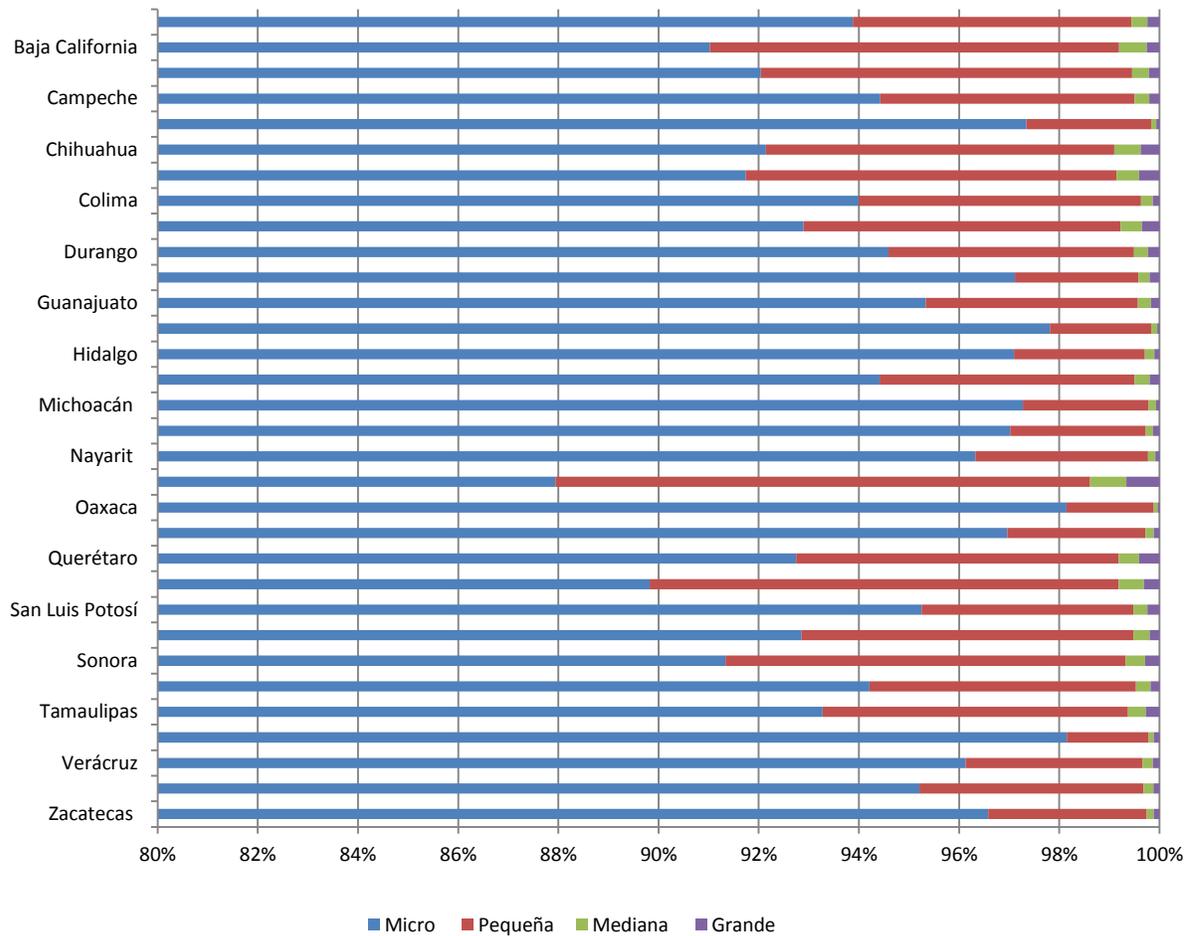
FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En la figura anterior se puede constatar que de 4,230,745.0 unidades económicas establecidas en el país, la mayoría son microempresas, de las cuales 2,726,255.0 pertenecen al sector secundario; mientras que la pequeña empresa tiene una mayor penetración en el sector terciario o de servicios con una participación de 89,431.0 establecimientos en dicho sector; con respecto a la mediana empresa, ésta cuenta con la mayoría de sus establecimientos (17,845.0), en el sector primario, y por último la gran empresa cuenta con un mayor número de unidades económicas (9,467.0) en el sector terciario o de servicios, al igual que la pequeña empresa.

En los párrafos anteriores se ha hablado de los 4,230,745.0 millones de unidades económicas que se encuentran establecidas, a lo largo y ancho del país, así como de su participación en los tres sectores económicos; sin embargo, hasta este momento no se ha señalado su distribución en el territorio nacional; aspecto que considero importante para analizar y verificar su contribución en el

crecimiento económico de México. Dado esto, a continuación, en la figura núm. 13 se muestra el total de unidades económicas, las cuales se encuentran clasificadas por entidad y tamaño:

Figura 13. MÉXICO: NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS  
POR TAMAÑO Y ENTIDAD FEDERATIVA, 2014.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En esta figura, se puede identificar que, del total de unidades económicas establecidas en el país, el 51.3% de estos se concentran en 7 estados de la república mexicana, en donde: el Estado de México (12.6%), Distrito Federal (9.8%), Jalisco (7.4%), Puebla (5.9%), Veracruz (5.7%), Guanajuato (5.3%) y

Michoacán (4.6%), y el restante 46% de los establecimientos se encuentra esparcido en los 25 estados de la república sobrantes.

De los cuales, el Estado de México cuenta con 534838 unidades económicas, 519402 (97.1%) micro, 13184 (2.5%) pequeñas, 1200 (0.2%) medianas y 1052 (0.2%) grandes; el Distrito Federal –ahora Ciudad de México- 415481 establecimientos, 385956 (92.9%) micro, 26295 (6.3%), 1774 (0.4%) medianas y 1456 (0.4%) grandes; Jalisco 313013 negocios, 295519 (94.4%) micro, 15936 (5.1%) pequeñas, 938 (0.3%) medianas y 620 (0.2%) grandes; Puebla con 251318 establecimientos, 243676 (97.0) micro, 6937 (2.8%) pequeñas, 414 (0.2%) medianas y 291 (0.1%) grandes; Veracruz tiene un total de 239392 unidades económicas, de las cuales 230126 (96.1%) micro, 8453 (3.5%) pequeñas, 495 (0.2%) medianas y 318 (0.1%) grandes; Guanajuato con 222969 negocios, 212570(95.3%) micro, 9430 (4.2%) pequeñas, 581 (0.3%) medianas y 388 (0.2%) grandes, y por último el estado de Michoacán con 195355 de las cuales 190024 (97.3%) son micro, 4906 (2.5%) pequeñas, 287 (0.1%) medianas y 138 (0.1%) grandes empresas.

Panorama que enmarca la importancia para las pequeñas y medianas empresas respecto del desarrollo económico tanto estatal como nacional. Si bien, con el análisis realizado se identificó que el 51.3% de las unidades económicas se encontraban establecidas en 7 de los 32 estados de la república mexicana; empero, serán estas mismas 7 entidades las responsables de la producción interna bruta, así como de la generación de la mayoría de empleos. Aspectos a que contribuyen al crecimiento económico del país, analizados en el siguiente apartado.

#### 2.4.2. México: La contribución de las Pequeñas y Medianas Empresas en los agregados económicos.

Ya se ha mencionado en repetidas ocasiones que la importancia de las pequeñas y medianas empresas radica en la contribución que estas realizan en la generación de fuentes de empleo, así como en la conformación del producto interno bruto nacional; dado esto, considero pertinente analizar el total de empleos generados por las 4,230,745 millones de unidades económicas, así como el total de productos y servicios producidos por dichos establecimientos.

Respecto de la generación de empleos, de acuerdo con el censo económico realizado en 2014, los 4 millones 230 mil 745 negocios establecidos en el país, utilizaron un total de 21 millones 576 mil 358 personas para la producción de bienes y servicios, de los cuales el 53.0% del personal ocupado, fue

generado por 7 de las 32 entidades federativas, como se muestra a continuación en la tabla número 7:

Tabla 7. PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA Y ENTIDAD FEDERATIVA, 2014

Entidad Federativa	Tamaño de la empresa					Participación %
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	
Total	9,093,744	5,406,094	1,976,433	5,100,087	21,576,358	100.0
Distrito Federal	952,647	843,421	327,849	1,479,655	3,603,572	16.7
Estado de México	1,030,534	393,075	187,607	412,621	2,023,837	9.4
Jalisco	727,007	427,544	134,412	273,002	1,561,965	7.2
Nuevo León	314,132	418,078	170,168	496,852	1,399,230	6.5
Guanajuato	491,115	275,877	98,892	201,408	1,067,292	4.9
Veracruz	499,306	226,594	63,976	115,841	905,717	4.2
Puebla	495,136	189,684	63,888	125,293	874,001	4.1
Chihuahua	220,631	186,196	109,010	287,338	803,175	3.7
Baja California	236,508	244,372	115,864	189,312	786,056	3.6
Coahuila	193,213	183,532	83,329	258,312	718,386	3.3
Tamaulipas	225,294	171,997	76,218	192,222	665,731	3.1
Sonora	213,602	197,630	62,172	146,286	619,690	2.9
Michoacán	408,006	129,441	35,679	38,370	611,496	2.8
Sinaloa	218,831	170,876	41,756	52,265	483,728	2.2
Querétaro	156,233	131,874	40,191	130,393	458,691	2.1
Chiapas	306,943	97,654	17,712	33,704	456,013	2.1
Oaxaca	338,335	81,624	15,192	19,845	454,996	2.1
Yucatán	213,435	114,603	33,625	60,298	421,961	2.0
San Luis Potosí	186,856	106,390	36,084	91,036	420,366	1.9
Guerrero	276,910	75,006	23,382	20,835	396,133	1.8
Hidalgo	198,542	74,627	27,460	53,349	353,978	1.6
Quintana Roo	113,376	108,425	42,069	83,856	347,726	1.6
Morelos	173,585	70,834	17,659	35,719	297,797	1.4
Tabasco	137,062	88,637	28,032	35,018	288,749	1.3
Aguascalientes	111,600	70,730	22,500	64,637	269,467	1.2
Durango	111,862	71,942	27,565	55,102	266,471	1.2
Campeche	76,084	44,942	20,150	46,208	187,384	0.9
Zacatecas	106,348	39,432	11,614	28,826	186,220	0.9
Tlaxcala	114,555	27,516	6,896	30,068	179,035	0.8
Nayarit	103,038	45,761	10,614	12,833	172,246	0.8
Baja California Sur	70,078	54,055	16,221	16,631	156,985	0.7
Colima	72,940	43,725	8,647	12,952	138,264	0.6

FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En la tabla anterior se puede observar que del total (21,576,358) de empleos creados a 2014, el 53.0% fueron generados por 7 (21.9%) de las 32 entidades federativas, de las cuales el Distrito Federal generó 3,603,572 (16.7%) plazas; el Estado de México 2,023,837 (9.4%); Jalisco 1,561,965 (7.2%); Nuevo León 1,399,230 (6.5%); Guanajuato 1,067,292 (4.9%); Veracruz 905,717 (4.2%), y Puebla con 874,001(4.1%) personas ocupadas.<sup>26</sup>

Respecto de los 11,435,614 (53.0%) empleos generados por las 7 entidades federativas, el 39.4% del personal fue absorbido por microempresas, el 27.1% por grandes empresas, el 24.3% por pequeñas empresas y el 9.2% por medianas empresas. Lo que indica que el 53.0% de los empleos fueron generados por micro, pequeñas y medianas empresas, porcentaje que ratifica la importancia éstas en la generación de fuentes de empleo.<sup>27</sup>

Cabe señalar que, del 51.3% de las unidades económicas establecidas en las 7 entidades federativas, no son las mismas 7 entidades que generan el 72.1% de los empleos. La Ciudad de México es la número 1 en la generación empleos y la segunda en el número de unidades económicas; el Estado de México es el número 2 en la utilización de personal y el número 1 respecto del número de establecimientos; Jalisco ocupa el lugar 3 en la generación de empleos, mismo en la cantidad de unidades económicas que alberga en su territorio.

Mientras que Nuevo León es el cuarto lugar en la generación de empleos; sin embargo, no figura dentro de las 7 entidades con más negocios establecidos en dicha entidad –suceso que resulta importante, ya que si bien no cuenta con un gran número de establecimientos, lo pocos que tiene, utilizan un gran número de personal-; Guanajuato con el 5 lugar en la generación de empleos y el sexto respecto del total de establecimientos; Veracruz en el 6 plano con relación a la utilización de personal y 4 en el total de negocios establecidos, y por último Puebla en el 7 lugar, respecto a la generación de fuentes de empleos, entidad que no aparece entre las primeras siete entidades con el mayor número de establecimientos económicos, mientras que Michoacán es el lugar 7 respecto del total de unidades económicas, sin embargo no se encuentra dentro de las siete primeras entidades generadoras de empleos.

---

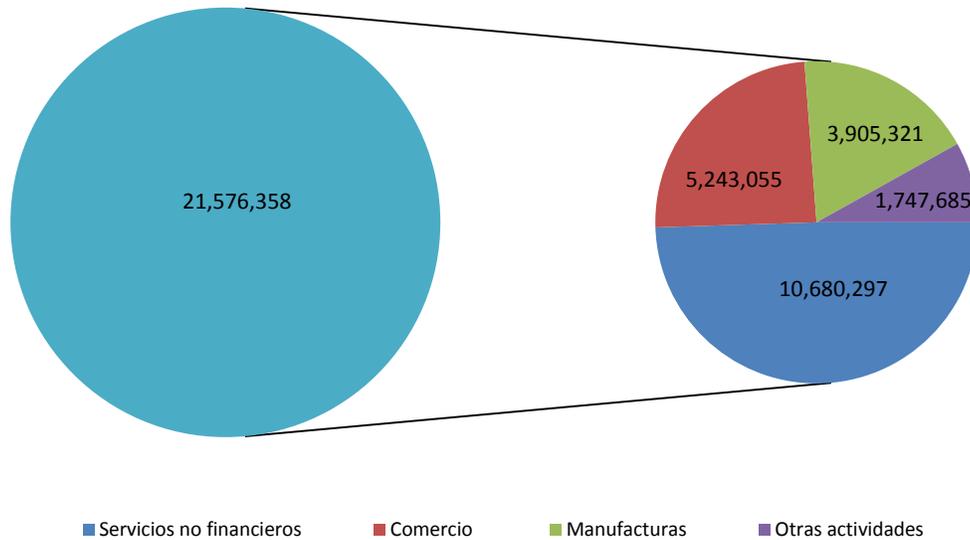
<sup>26</sup> Para conocer el porcentaje de personal ocupado en México clasificado por tamaño de la empresa consultar el anexo 2.

<sup>27</sup> De acuerdo con los datos del Censo Económico 2014, las microempresas son las unidades económicas más importantes respecto de la generación de empleos, ya que generan 4 de cada 10 puestos de trabajo.

En este contexto, se comprueba la importancia de las PyME respecto de la generación de empleos y su contribución al crecimiento económico de México, puesto que estas unidades económicas generan el 53.0% de empleos.

Respecto de los 4,230,745.0 millones de empresas establecidas en México, y de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística, estos generaron alrededor de 21,576,358 millones de empleos, los cuales estuvieron distribuidos entre los servicios no financieros, el comercio, las manufacturas, así como otras actividades no especificadas, como se muestra a continuación en la figura 14:

Figura 14. PERSONAL OCUPADO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2014



FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En figura 14, se puede observar que de los 21,576,358.0 millones de empleos generados por las 4,230,745 millones de empresas mexicanas en 2014. El 49.5% (10,680,297.0) del personal ocupado, se destinó a las actividades de servicios no financieros; el 24.3% (5,243,055.0) a las actividades de

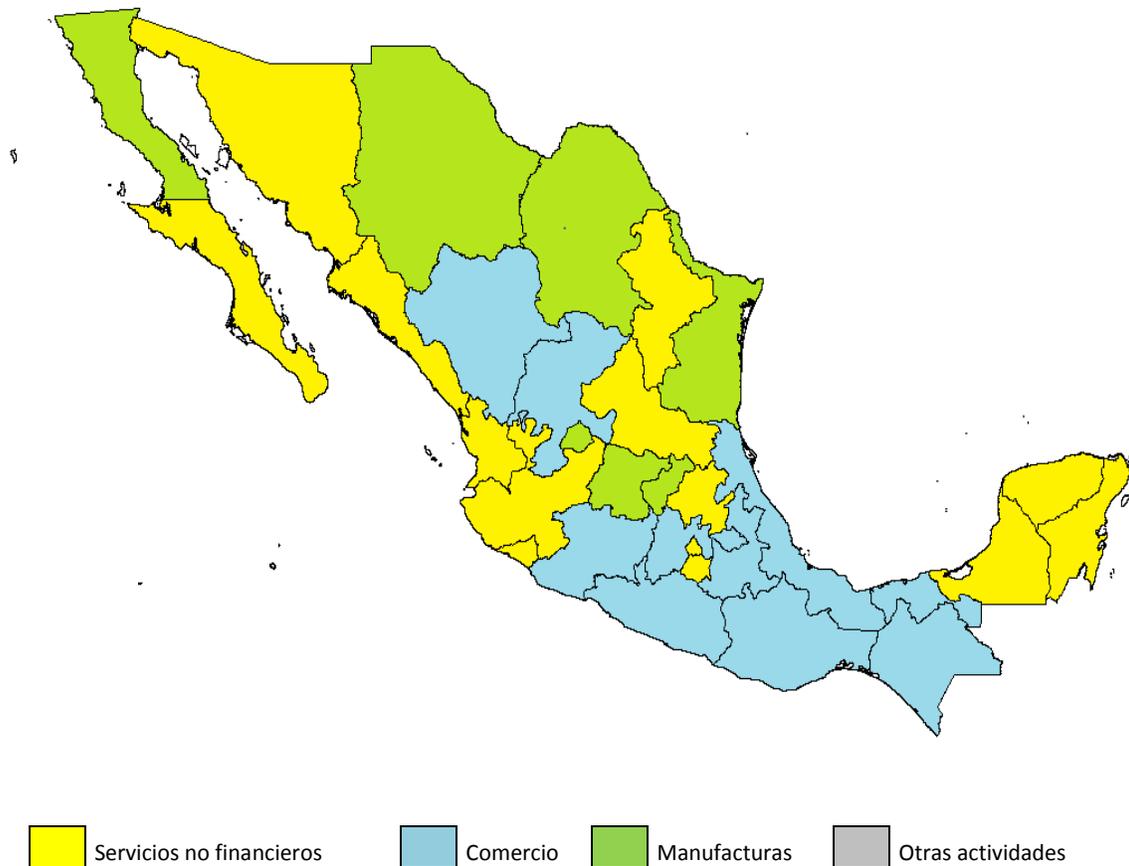
comercio; el 18.1% (3,905,321.0) a actividades manufactureras, y el 8.1% (1,747,685.0) del personal utilizado fue para otras actividades no especificadas.

Esto quiere decir que, de los 21,576,358.0 millones de empleos en 2014 10,680,297.0 millones de personas, fueron asignadas para realizar actividades no financieras, tales como actividades de electricidad, gas y agua; comercio ambulante; restaurantes y hoteles; así como en transportes, almacenamiento y comunicaciones; o bien para servicios prestados a las empresas de servicios comunales, sociales y personales.

Al respecto, la Dra. Cassoni y Fachola, señala que los servicios no financieros son “(...) todas las actividades económicas que no son financieras, agropecuarias, industriales y de la construcción”, (Cassoni & Fachola, 1997).

En este contexto, existen entidades federativas, que se especializan en mayor medida en los servicios no financieros, el comercio, las manufacturas u otras actividades (véase figura 15):

Figura 15. PORCENTAJE DE PERSONAL OCUPADO POR ENTIDAD ECONÓMICA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2014.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

La imagen número 15 nos muestra que, de las 32 entidades federativas, 14 (43.8%) se especializan en los servicios no financieros, 11 (34.4%) en el comercio y 7 (21.9%) en las manufacturas, siendo que ninguna entidad se especializa en la categoría denominada otras actividades.<sup>28</sup>

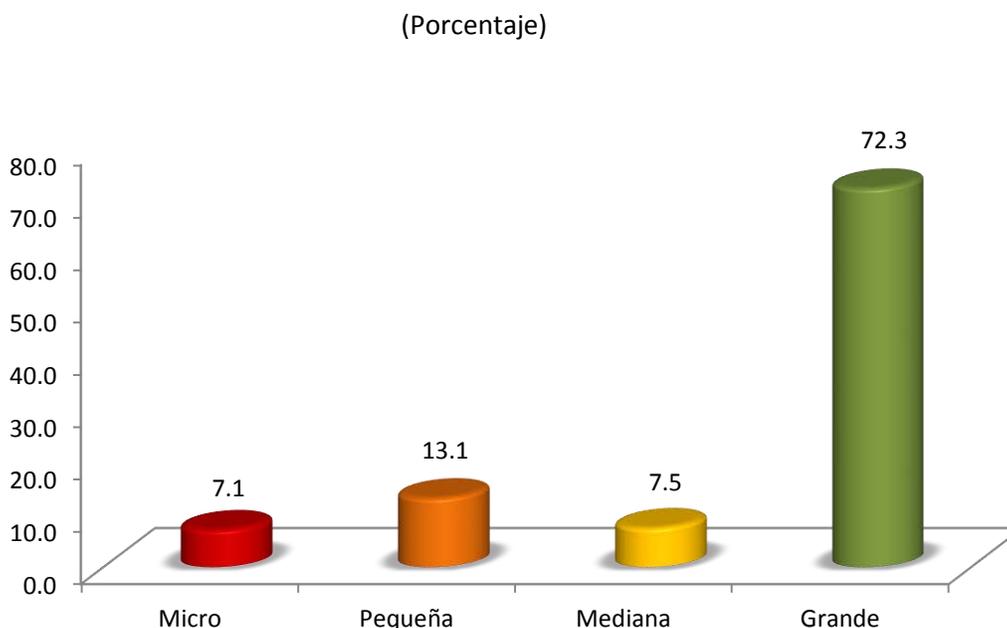
Por lo tanto, se puede decir que, las actividades relacionadas con los trabajos de electricidad, gas y agua; comercio ambulante; restaurantes y hoteles; los transportes, almacenamiento y

<sup>28</sup> Para conocer el porcentaje de personal ocupado por entidad federativa y actividad económica consultar el anexo 3.

comunicaciones, son las actividades que ocupan un mayor número de personal para la producción de los bienes y servicios de la unidad económica.

Ahora bien, en términos de producción, existe una diferencia abismal, con relación a la presentada anteriormente con respecto con el número de establecimientos económicos de tamaño micro, pequeño y mediano, así como en la generación de empleos por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas. Ya que en este escenario son las grandes empresas las que contribuyen mayormente a la producción bruta con un 72.3% del producto, mientras que las micro<sup>29</sup>, pequeñas y medianas empresas generan sólo el 27.7% de la producción, como se muestra a continuación en la figura 16:

Figura 16. PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2014.



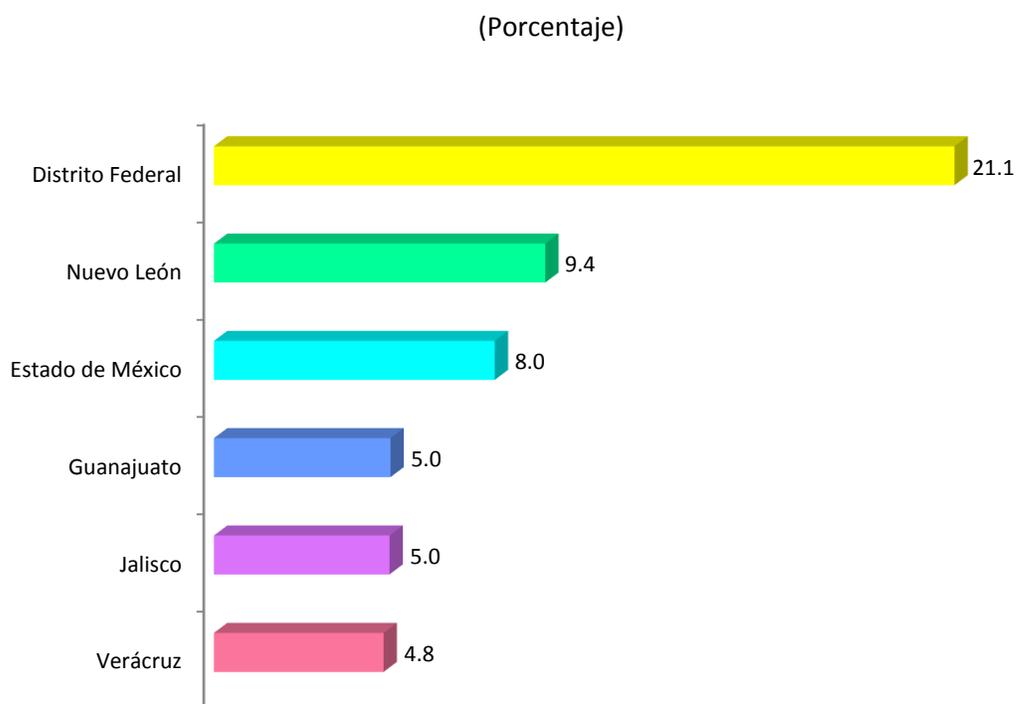
FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

<sup>29</sup> Pese a la importancia que tienen las micro empresas, respecto del total de unidades económicas que se encuentran establecidas en el país, y a la generación de empleos; sin embargo, éstas sólo aportan una séptima parte de la producción bruta del país.

En 2014, las unidades económicas mexicanas generaron una producción bruta de 13 millones 984 mil 313.2 pesos, de los cuales el 72.3% (10,110,181.7) fue generado por empresas de gran tamaño; el 13.1% (1,838,345.3) pertenece a las pequeñas empresas; el 7.5% (1,045,157.7) corresponde a la participación de las medianas empresas, y por último sólo el 7.1% (990,628.6) lo aportan las micro empresas. Por lo tanto, puede decirse que poco más de tres terceras partes de la producción es gracias a las grandes empresas, mientras que sólo una cuarta parte de la producción es aportada por las micro, pequeñas y medianas empresas.

Con relación a los 13,984,313.2 millones de pesos de producción bruta total (PBT) generado por las 4,230,745.0 unidades económicas, el 53.3% del PBT fue aportado por 6 (18.8) de las 32 entidades federativas, como se muestra a continuación en figura número 17.

Figura 17. MÉXICO: ENTIDADES FEDERATIVAS CON MÁS PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL, 2014.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En la figura 17 se puede observar que, del total de la producción bruta, el 53.3% es generado por 6 de las 32 entidades federativas. El Distrito Federal –ahora Ciudad de México-, colabora con el 21.1%

(2,943,782.8) de la producción bruta. Nuevo León con el 9.4% (1,317,129.0) de la producción; el Estado de México con el 8.0% (1,116,235.4); Guanajuato con el 5% (701,825.7) de la producción bruta; Jalisco con el 5.0% (697,866.5), y el estado de Veracruz colabora con el 4.8% (674,358.8) de la producción bruta del país.

En este sentido, cabe señalar que la mayor aportación en la producción bruta de las 6 entidades federativas corresponde a las grandes empresas de las mismas. Con respecto al Distrito Federal el 71.1% de la producción corresponde a las grandes empresas, el 12.1% a las pequeñas, el 8.7% a las micro y el 8.0% a las medianas empresas; Nuevo León, el 76.6% a grandes, 12.3% a pequeñas, 7.8% a medianas empresas y el 3.3% a micros; Estado de México, 71.5% a micro, 11.7% pequeñas, 9.1% medianas y 7.7% micro; Guanajuato el 72.3% de la producción bruta es creada por empresas de gran tamaño, 13.8% a pequeños establecimientos, 7.4% a negocios medianos y el 6.5% a micro; Jalisco el 57.6% de la producción corresponde a grandes empresas, el 10.6% a micro empresas -única excepción en la generación del PBT-, 10.4% corresponde a la mediana empresa, y por último del total producido por el Estado de Veracruz, el 78.7% es generado por empresas de gran tamaño, el 10.2% a la pequeña, el 5.8% a la micro y el 5.3% a la mediana empresa.

Al respecto, cabe señalar que de los 6 estados que generan la mayor parte de la producción bruta, son los mismos que tienen el mayor número de unidades económicas -a excepción de Monterrey- así como en la generación de empleos.

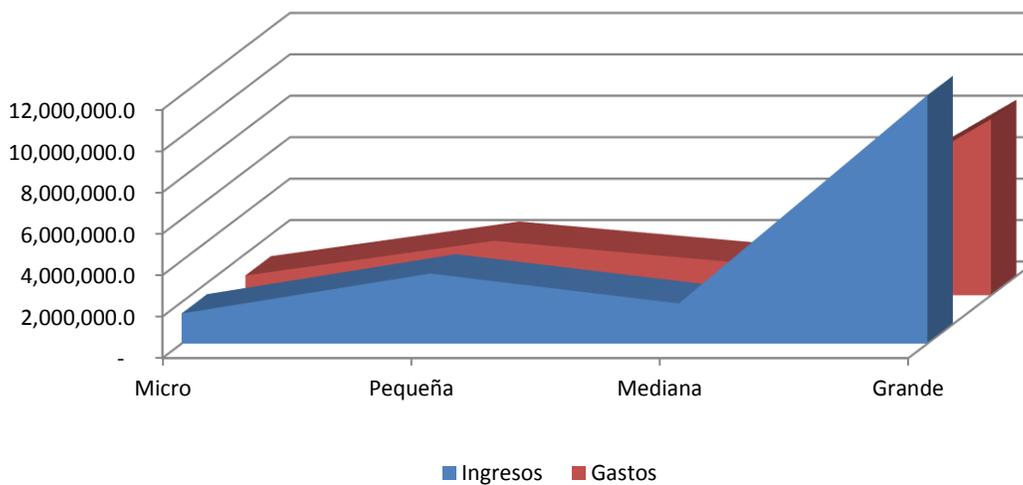
#### 2.4.3. México: Productividad y rentabilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Si bien son las micro, pequeñas y medianas empresas, las que cuentan con un mayor número de empresas, asimismo, son las que generan el mayor número de empleos. Sin embargo, dichas unidades económicas no son las que aportan la mayor parte de la producción bruta al país, sino que más bien son las grandes empresas las que aportan la mayor parte de la producción. Situación que puede tener su causa raíz en los ingresos y gastos de estas, es decir, puede relacionarse con la cantidad de excedentes que cada una de las unidades económicas genera. Al respecto, a continuación, se presenta un análisis de los ingresos y gastos de las unidades económicas, para determinar si estos factores influyen en la productividad de las mismas.

En este sentido, después de realizar el análisis ingreso-gasto por tamaño de empresa, se identificó que, son las grandes empresas las que generan mayor cantidad de excedentes -es decir, que son las

más rentables-, seguido de las pequeñas empresas, y en un tercer plano se encuentran las micro empresas, mientras que las medianas empresas son las que generan una menor cantidad de excedentes, por lo tanto, son las empresas menos rentables, como se muestra a continuación en la figura 18.

Figura 18. MÉXICO: RELACIÓN INGRESO-GASTO POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2014  
(Miles de pesos)



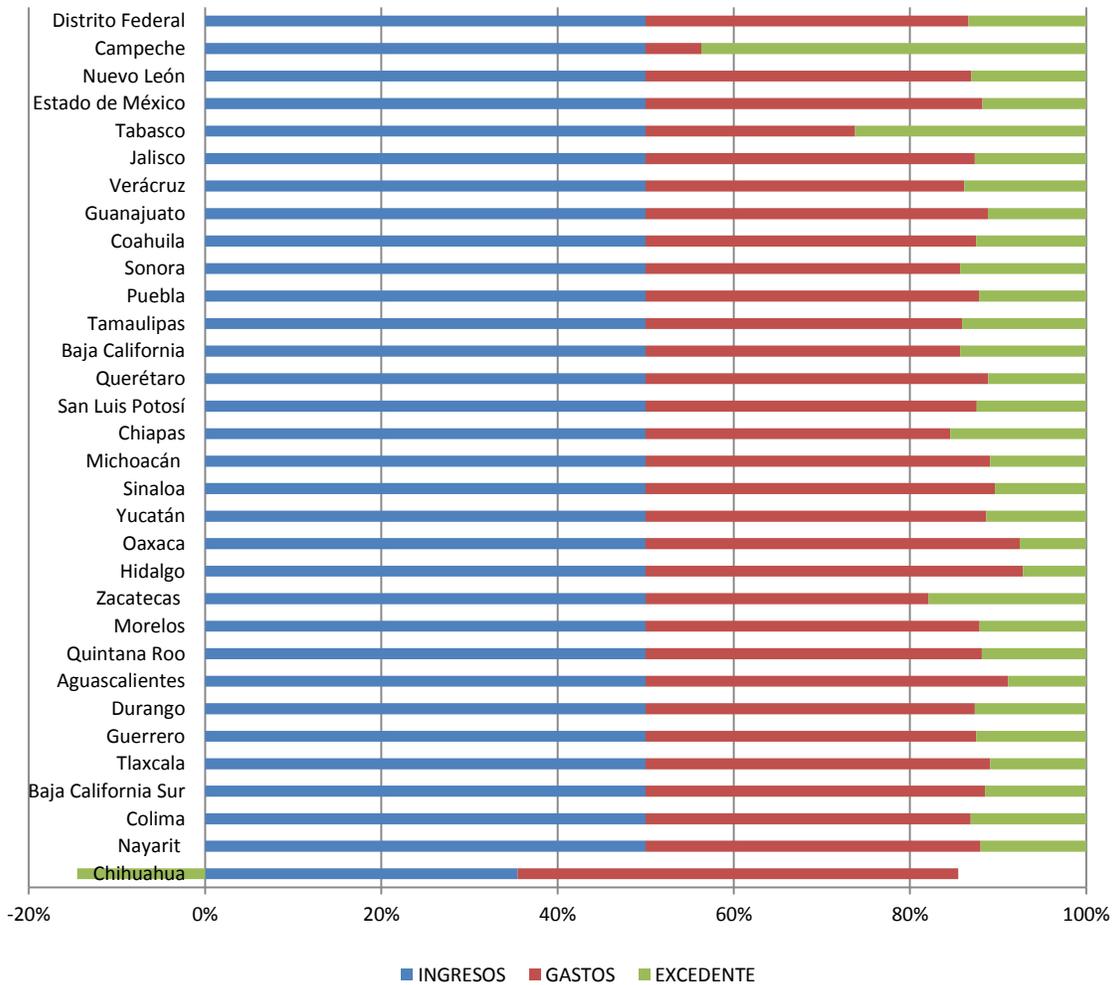
FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Como se muestra en la figura 18, las empresas menos rentables son las de tamaño mediano, mientras que las que generan mayores excedentes son las de gran tamaño. Al respecto, por cada 100 pesos que obtienen de ingresos las grandes empresas, gastan 31.8 pesos, por lo tienen un excedente de 68.2 pesos; la pequeña por cada 100 pesos de ingresos, gasta 85.3 pesos, obteniendo un margen de 14.7 pesos; las micro, por cada 100 pesos de ingresos obtenidos, gastan 90.3 pesos, obteniendo una utilidad de 9.7 pesos, y por último las medianas empresas, por cada 100 pesos que obtienen de ingresos, gastan 92.6 pesos, obteniendo así un excedente de 7.4 pesos.

Como lo mencionamos anteriormente una de las desventajas de las PyME, es que cuentan con pocos ingresos, mientras que sus gastos son excesivos, ello derivado de una falta de personal capacitado para llevar a cabo actividades operativas, administrativas y contables, que garanticen la maximización de beneficios y la minimización de costos. Puesto que, derivado de la falta de especialización de los propietarios de las PyME, generan mayores gastos para la producción de bienes y servicios. Mientras que las grandes empresas cuentan con los recursos humanos y materiales suficientes para realizar sus actividades con altos estándares de calidad, con eficacia y eficiencia, aspectos que generan un mayor margen de utilidad.

De las 32 entidades federativas que cuentan con empresas de diferentes tamaños, se pueden identificar a los estados con mayores excedentes respecto de los ingresos y gastos de éstas, asimismo, a la entidad que no cuenta con excedentes sino con pérdidas, como se muestra a continuación en la figura 19.

Figura 19. MÉXICO: ENTIDADES FEDERATIVAS CON LA MAYOR CANTIDAD DE EXCEDENTES, 2014.  
(Millones de pesos)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

En la figura anterior se puede observar que las 10 entidades con un mayor número de excedentes son el Distrito Federal (22.0); Campeche (11.6); Nuevo León (8.9); Estado de México (7.2); Tabasco (5.7); Jalisco (5.3); Veracruz (4.8); Guanajuato (3.9); Coahuila (3.6); y Sonora (3.2). Mientras que el Estado de Chihuahua, en la relación ingreso gasto, no obtiene un remanente, sino más bien una pérdida (-1.9), lo que significa un foco de rojo, para que los mandatarios de la entidad. Identifiquen la causa raíz de la situación.

En México el mayor número de unidades económicas lo concentran las micro, pequeñas y medianas empresas, asimismo son éstas las que ocupan la mayor cantidad de personal, pero debido a sus características, tienen deficiencias tales como es la falta de especialización, la carencia de capacitación, acervos de capital mínimos, deficiencias en la administración y en los procesos operativos, así como un área de acción demasiado acotada. Factores que generan una raquítica producción bruta, mínimos ingresos y grandes gastos, lo que se traduce en márgenes de ganancia erráticos.

### **CAPÍTULO 3. FINANCIAMIENTO OTORGADO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MEXICANAS, POR NACIONAL FINANCIERA COMO BANCA DE DESARROLLO**

#### 3.1. Las problemáticas que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas en México

México cuenta con 4,230,745.0<sup>30</sup> unidades económicas, las cuales se encuentran localizadas en toda la república mexicana, desarrollando actividades económicas primarias, secundarias y terciarias; asimismo, están clasificadas de acuerdo con el número de empleados con los que cuentan y el nivel de ventas anuales. De tal forma que, del universo de empresas establecidas en el país, el 99.8% son de tamaño micro, pequeñas y medianas, de ahí la importancia que tienen las PyME en el crecimiento económico del país.

Del total de las empresas establecidas en el país, 4,222,284 (99.8%) son micro, pequeñas y medianas empresas, y utilizan el 72.5% de la población económicamente activa (PEA), de modo que, estas unidades económicas generan 7 de cada 10 empleos en el país; así como también producen cerca del 52.1% del producto interno bruto (PIB). Por lo tanto, se puede decir que las PyME son de vital importancia para el desarrollo económico de México y el bienestar social.<sup>31</sup> Asimismo, el Dr. Rafael Espinosa Mosqueda señala lo siguiente:

Hoy en día las PYMES constituyen un papel de suma importancia tanto en los países industrializados, como en los que se encuentran en vías de desarrollo. Contribuyen al progreso económico, no sólo en México, si no en gran parte del mundo, son generadoras de empleo y promotoras de avances en el entorno local, tienen potencialidad de convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa. Se debe mencionar que no por ser pequeñas son insignificantes, al contrario, tienen un gran peso en la economía de un país y su crecimiento (Espinosa Mosqueda, 2011, pág. 5 y 6).

Sin embargo, pese a la importancia que las pequeñas y medianas empresas tienen en México, respecto de su contribución al crecimiento económico del país; éstas enfrentan una cruda problemática que entorpece su desarrollo. El principal obstáculo para las PyME es la carencia de

---

<sup>30</sup> Censo económico 2014, INEGI.

<sup>31</sup> La importancia de las PyME puede medirse por el número de establecimientos concentrados en el país, por el capital invertido que representan para la economía, por el valor de su producción bruta total, por el valor agregado que estas generan, por la cantidad de materias primas que consumen, por la formación de capital fijo, por los empleos que generan y la capacidad que dan a la población trabajadora mediante los sueldos y salarios. En términos generales, por su contribución económica al país en cuestión.

fuentes de financiamiento de instituciones tanto públicas como privadas, y el problema es en mayor escala si se consideran las fuentes de financiamiento internacionales. Al respecto, algunos autores consideran que las PyME enfrentan diferentes tipos de obstáculos que imposibilitan el logro de objetivos, tales como:

El Dr. Amaya, indica que la principal problemática de las pequeñas y medianas empresas no es la falta de financiamiento como lo creen los empresarios, sino más bien es la falta de desarrollo de los recursos humanos de la unidad económica. Si bien, es cierto que la crisis de 1994 generó una mayor fragmentación de los créditos, y con ello la cancelación casi total del financiamiento a las PyME; pero también es cierto que otorgar créditos a empresarios con capacidades insuficientes para operar dicho financiamiento, puede ocasionar una salida contraproducente,<sup>32</sup> más que benéfica (Amaya Molinar, 2005).

Mientras que Rodante y Zinder consideran que la capacidad del Estado para dar respuesta respecto de los trámites necesarios, para que las pequeñas y medianas empresas puedan ser consideradas como empresas formalmente constituidas son engorrosos y tardados, lo que se traduce en un obstáculo para el crecimiento de las empresas, pues cuando un empresario decide abrir o regularizar su negocio, las autoridades gubernamentales tardan en promedio 52 días para llevar a cabo las gestiones necesarias; asimismo, consideran que existen grandes desequilibrios en la inversión extranjera destinada al financiamiento del crecimiento económico (Rodante & Zinder, 2001).

Mientras que, Vázquez considera que el mercado crediticio nacional no cuenta con reglas bien establecidas, que permita a las PyME obtener apoyos mediante el mercado de valores, ya que este mercado representa un área de oportunidad para que las pequeñas y medianas empresas obtengan créditos y continúen desarrollando sus empresas y con ello promoviendo el crecimiento económico (Vázquez González, 2005).

---

<sup>32</sup>El columnista García considera que las pequeñas y medianas empresas del país, solicitan créditos para seguir operando, es decir para sobrevivir. La mayoría de las PyME acuden al crediticio simplemente para sacar al día sus pequeños negocios. Al respecto, el reporte del banco central sobre los créditos bancarios otorgados en el último año a las pequeñas y medianas empresas del país señala que fueron destinados para capital de trabajo, es decir, para pagar sueldos y salarios de los trabajadores, insumos, materias primas y gastos diversos de operación. Con este escenario se puede decir que en México tenemos una gran mayoría de estas unidades económicas que piden dinero prestado simplemente para seguir operando, pero no para crecer (García, 2017).

Soto y Doran señalan que las pequeñas y medianas empresas cuentan con limitados medios de financiamiento, esto debido a las escasas fuentes, así como a los altos costos que representan. Por lo tanto, se puede decir que la carencia financiera ha sido durante varias décadas un gran obstáculo para el crecimiento de las PyME (Soto Pineda & Dolan Landau, 2004).

### 3.1.1. Estudios realizados para identificar las problemáticas que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas en México.

#### 3.1.1.1. Encuesta Observatorio PYME, 2002.

En el año 2002, la Secretaría de Economía (SE) en coordinación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), realizaron la encuesta “Observatorio PYME”, mediante la cual se encuestaron a 1034 pequeñas y medianas empresas mexicanas<sup>33</sup> del sector primario, secundario y terciario. Esta encuesta arrojó que existe una baja efectividad de apoyo a las PyME por parte de los programas gubernamentales, ello debido a los siguientes factores:

- Debido a la existencia de un mercado crediticio con deficiencias, en el cual no se ha delimitado la población objetivo a ser estudiada y apoyada;
- Los programas gubernamentales no están bien focalizados a la población objetivo, por lo que no responden a la problemática de las pequeñas y medianas empresas;
- Existe confusión entre la microempresa y las PyME, derivado a la inadecuada planeación de los programas de apoyo públicos, lo que contribuye a delimitar aún más el financiamiento hacia las pequeñas y medianas empresas;
- Existe una insípida penetración de apoyos hacia las pequeñas y medianas empresas, debido a que la mayoría de los programas gubernamentales se concentran en otorgar apoyo a las microempresas,
- Los programas gubernamentales, generalmente, no cuentan con un sistema de monitoreo y evaluación del impacto social, que les permita realizar un proceso de valoración, revisión de necesidades respecto del diseño del programa, los cuales son factores necesarios para garantizar la eficiencia y eficacia del programa o política pública.

---

<sup>33</sup> Encuesta del Observatorio PyME 2002.

En este contexto, se puede identificar que existe una baja participación del sector financiero en el otorgamiento de créditos a las pequeñas y medianas empresas, derivado de los puntos ya mencionados.<sup>34</sup>

### 3.1.1.2. Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y uso de Servicios Financieros de las Empresas, 2008.

En el año 2010, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en coordinación con el BID, realizaron la “Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas”, la cual es de periodicidad bianual. Esta tuvo como población objetivo a las empresas del país que contaron con cinco o más trabajadores en los sectores de manufactura, construcción, comercio y servicios privados no financieros incluyendo los transportes, las cuales estuvieron ubicadas en localidades con al menos 50 mil habitantes o más, y que generaron alrededor de 8 millones 446 empleos. Para establecer la población objetivo se tomaron las cifras reportadas en el censo económico 2009,<sup>35</sup> respecto de unidades económicas establecidas en el país, excluyendo a los establecimientos que no cuentan con un lugar fijo. La cual consistió en un cuestionario de un total de 202 preguntas relativas al financiamiento de las empresas, para la cual se estableció un marco muestral de 281,545 unidades económicas con las características mencionadas, y una muestra de 986 (5%) del total de unidades económicas clasificadas por estratos (micro, pequeña, mediana y gran empresa).

Esta encuesta arrojó que el 49% de las empresas se financió con fuentes internas y el 59% restante con fuentes externas, distintas a los intermediarios financieros, mientras que solo el 43% se financió con apoyo de intermediarios financieros.

Dentro de las fuentes internas se encuentran los recursos propios de los dueños, las utilidades reinvertidas y los ingresos por ventas. Y las externas se agrupan tanto el financiamiento proveniente de los intermediarios financieros como el financiamiento que proviene de fuentes distintas a dichos

---

<sup>34</sup>La encuesta realizada en 2002, señaló que solamente el 13% de las PyME encuestadas, respondió haber solicitado un crédito en los últimos dos años, del cual el 76% lo recibió; asimismo, el 86% de las empresas que obtuvieron el financiamiento indicó que la institución otorgante fue la banca comercial, mientras que solo el 1.4% de los mismos, indicó haberlo obtenido mediante la banca de desarrollo. En este sentido, señalaron que las principales causas por las que se les niega el financiamiento son: el desinterés del banco hacia el sector, la falta de garantías y la falta de información respecto de los programas gubernamentales hacia el sector en cuestión.

<sup>35</sup>El censo económico realizado en 2009 por INEGI, arrojó que en México existían 5 millones 144 mil unidades económicas que empleaban a 27 millones 727 mil personas.

intermediarios (que engloba las aportaciones de amigos y familiares, el crédito de proveedores y las aportaciones de inversionistas privados). El financiamiento de los intermediarios financieros incluye los recursos provenientes de la banca comercial, la banca de desarrollo, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL), las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), entre otros. Dentro de estos, intermediarios financieros pueden proveer fondos a las empresas a través de tarjetas de crédito personales de los dueños, líneas de crédito, y créditos simples de corto y largo plazo.

Respecto del 43%, éste incluyó a las empresas que utilizaron como fuente de financiamiento sus tarjetas de crédito personales para cubrir los gastos de la empresa, así como líneas de crédito simples. Mientras que el crédito de proveedores es la fuente principal de financiamiento para los empresarios, como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 8. PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE UTILIZAN CADA FUENTE DE FINANCIAMIENTO, EN MÉXICO, 2008.<sup>1/</sup>

ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
I. Financiamiento interno <sup>2/</sup>	50%	48%	48%	41%	49%
Recursos propios de los dueños, utilidades reinvertidas e ingresos por ventas <sup>2/</sup>	50%	48%	48%	41%	49%
II. Financiamiento externo a la empresa <sup>2/</sup>	63%	73%	82%	81%	69%
Destino de los intermediarios financieros <sup>2/</sup>	54%	61%	73%	71%	59%
Aportaciones de familiares, amigos e inversionistas privados <sup>2/</sup>	17%	13%	9%	9%	15%
Proveedores <sup>2/</sup>	49%	58%	72%	70%	55%
Proveniente de los intermediarios financieros <sup>3/</sup>	35%	48%	58%	53%	43%
Línea de crédito o crédito simple <sup>4/</sup>	15%	27%	43%	38%	23%
Banca comercial	10%	22%	37%	34%	18%
Banca de desarrollo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

FUENTE: ENAFIN

<sup>1/</sup> La suma por columna no es de 100%, debido a que una empresa puede obtener recursos de diversas fuentes. La base para el cálculo de los porcentajes es el número de empresas de cada estrato.

<sup>2/</sup> En 2009

<sup>3/</sup> En 2009. Incluye tarjeta de crédito personales de los dueños, líneas de créditos y créditos simples de corto y largo plazo.

<sup>4/</sup> A diferencia del crédito proveniente de los intermediarios financieros, que incluye tarjetas personales de los dueños, líneas de crédito y créditos simples de corto y largo plazo vigentes en 2009, en este rubro solo se incluyen personas que obtuvieron créditos o líneas de créditos simples de largo plazo durante el periodo 2005-2009. El desglose por tipo de institución que otorgó el financiamiento se refiere a la línea de crédito o crédito simple de largo plazo de mayor monto.

n.d.. El estimador presentó un coeficiente de variación mayor a 35% por lo que no se reporta como disponible.

El 49% de las empresas mexicanas cuentan con fuentes de financiamiento internas, tales como son con recursos propios de los dueños, la reinversión de utilidades y los ingresos por la venta del bien o servicio producido. Mientras que el 69% de las unidades económicas encuestadas, indicó que cuenta con fuentes de financiamiento externas, de las cuales el 59% señaló que provienen de las aportaciones realizadas por amigos, familiares o inversionistas privados, así como de proveedores; el 43% indicó que el financiamiento proviene de los intermediarios financieros, mediante el otorgamiento de tarjetas de crédito personales de los dueños, líneas de crédito y créditos simples de corto y largo plazos, y por último el 23% de empresarios reportó que obtuvo financiamiento mediante el otorgamiento de una línea de crédito o crédito simple de largo plazo por parte de la banca comercial y la banca de desarrollo. Cabe destacar que la encuesta no refiere datos del financiamiento otorgado por la banca de desarrollo para las micro y pequeñas empresas, mientras que para las grandes empresas el financiamiento reportado fue de 0%, (véase tabla núm. 8).

Asimismo, se puede observar que la principal fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas son los proveedores seguidos de los recursos propios y las utilidades reinvertidas por la venta de bienes y servicios. En este sentido, el financiamiento de proveedores tiene una ventaja respecto de los intermediarios bancarios, puesto que las primeras cuentan con la facilidad de monitorear y evaluar el negocio, así como la solvencia de sus clientes, aspectos que resultan ser de alto costo para la banca comercial y de desarrollo. Mientras que el uso principal del financiamiento otorgado fue utilizado para capital trabajo, es decir, para seguir operando al día su negocio, en especial para la compra de materias primas.<sup>36</sup> Como ya se mencionó, esta encuesta no contiene datos respecto del financiamiento otorgado por las diversas instituciones de banca de desarrollo (NAFIN).

Otro aspecto que identificó la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas, 2010, fue que de las empresas que obtuvieron alguna línea de crédito a 2009, solo 30 de cada 100 empresas aportaron alguna garantía. En este sentido, el respaldo de garantías está asociado con menores tasas de interés para las empresas. Al respecto, señala que 20 de cada 100 empresas que solicitaron un crédito, sólo 10 obtuvieron el

---

<sup>36</sup> La ENAFIN 2010 reportó que de cada 100 empresas, 43 reportan haber utilizado crédito de los intermediarios financieros; utilizando en su mayoría el crédito de proveedores 55% de las empresas encuestadas reportan haberlo utilizado. Mientras que el principal destino del financiamiento fue para capital de trabajo.

financiamiento, mientras que las otras 10 señalaron que el principal motivo por el que les rechazaron la solicitud fue la falta de garantías.

La encuesta identificó que los empresarios tienen un escaso conocimiento de los programas gubernamentales de apoyo empresarial, lo que obstaculiza el crecimiento empresarial. Puesto que sólo el 61% de las empresas mexicanas conocen el programa de apoyo empresarial denominado Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (fondo PYME) instrumentado por la Secretaría de Economía, y solamente el 32% tienen conocimiento acerca del programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera.

Y, por último, la ENAFIN señaló que el 20% de las empresas consideró que el principal obstáculo para iniciar una empresa legalmente constituida son los tardados y difíciles trámites gubernamentales que tienen que realizar; el 16% identificó que la obtención de capital trabajo constituía un desafío; el 15% consideró el problema de reclutar el personal adecuado, y el 12% precisó que desarrollar un plan de negocios es todo un reto. Asimismo, el 24% de las empresas percibió que el incremento en el precio de los insumos es el principal desafío que enfrenta el negocio para su crecimiento; el 13% considera que la falta de créditos es la principal problemática que enfrentan; el 12% señalan que la morosidad de los clientes es un reto diario; el 11% de los empresarios considera que los altos y complejos impuestos son una problemática que dificulta el desarrollo empresarial, y el 9% señala que los altos niveles de endeudamiento son una problemática que obstaculizan el crecimiento y competitividad de las empresas.

### 3.1.1.3. Censo Económico, 2014.<sup>37</sup>

En el año de 2014 el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) realizó el Censo Económico, el cual consistió en entrevistar a toda la población (unidades económicas), por lo que el censo cubre a todas las empresas del país de casi todas las actividades económicas, con el objetivo de recabar información acerca de los tipos de financiamientos otorgados a las empresas del país, clasificándolas de acuerdo con el número de empleados; excluyendo a las actividades económicas que se llevan a cabo en puestos ambulantes o con instalaciones que no están sujetas permanentemente al suelo, así como las actividades que se realizan en las casas habitación (Ríos & Salazar, 2012).

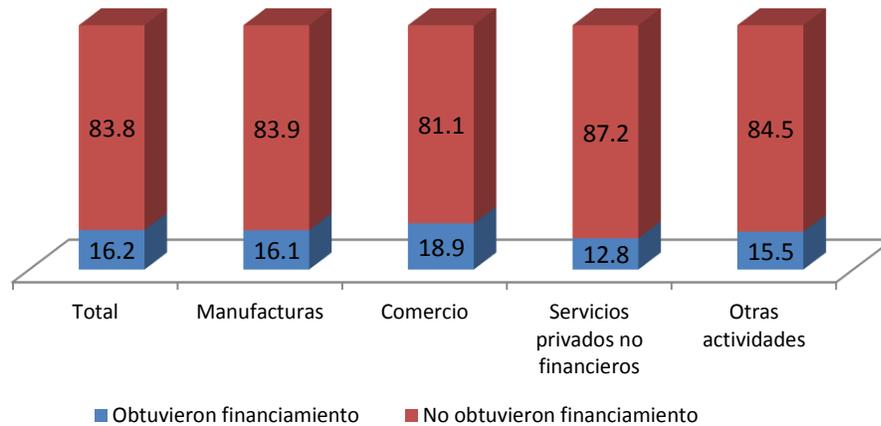
---

<sup>37</sup> Censo realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía quinquenalmente.

El Censo Económico 2014, registró un total de 230,745.0 unidades económicas<sup>38</sup> de las cuales el 99.8% (4,222,284) eran micro, pequeñas y medianas empresas, localizadas en toda la república mexicana y clasificadas según la actividad económica que realizan.

Al respecto, el censo presentó información acerca de las unidades económicas que obtuvieron un crédito, clasificándolas por actividad económica; sin embargo, no se proporcionó información clasificada por tamaño de empresa, (véase figura núm. 20)

Figura 20. UNIDADES ECONÓMICAS CON ACCESO A FINANCIAMIENTO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN MÉXICO, 2014. (Porcentajes)



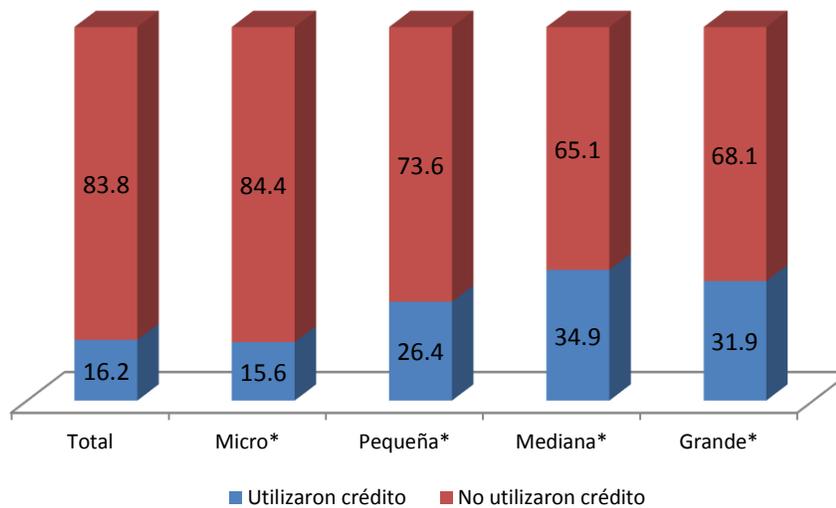
FUENTE: INEGI, Censo Económico 2014

En la figura anterior se puede observar que la actividad económica con menor acceso al financiamiento es la de servicios privados no financieros con un 12.8%, mientras que la actividad con mayor acceso a las fuentes de financiamiento fue la comercial con el 18.9%. Asimismo, el censo permite identificar que a 2014 el financiamiento era insípido en general para todas las actividades económicas del país. En este contexto, se puede inferir que las micro, pequeñas y medianas empresas, eran –y siguen siendo- las que se enfrentan en mayor medida a dicha problemática.

<sup>38</sup> El INEGI señala que una unidad económica puede ser un establecimiento o una empresa.

Asimismo, el censo permitió identificar a las unidades económicas clasificadas por tamaño, que a 2014 utilizaron algún tipo de financiamiento, aunque como ya se señaló en párrafos anteriores, este levantamiento no proporcionó información acerca de las unidades económicas clasificadas por tamaño que tuvieron acceso al financiamiento a 2014. En este sentido, en la figura núm. 21 se describe a las empresas que utilizaron algún tipo de financiamiento.

Figura 21. UNIDADES ECONÓMICAS QUE UTILIZAN EL FINANCIAMIENTO EN MÉXICO, 2014.  
(Porcentajes)



FUENTE: INEGI, Censo Económico 2014.

\*Micro de 0-10 empleados

\*Pequeña de 11-50 empleados

\*Mediana de 51-250 empleados

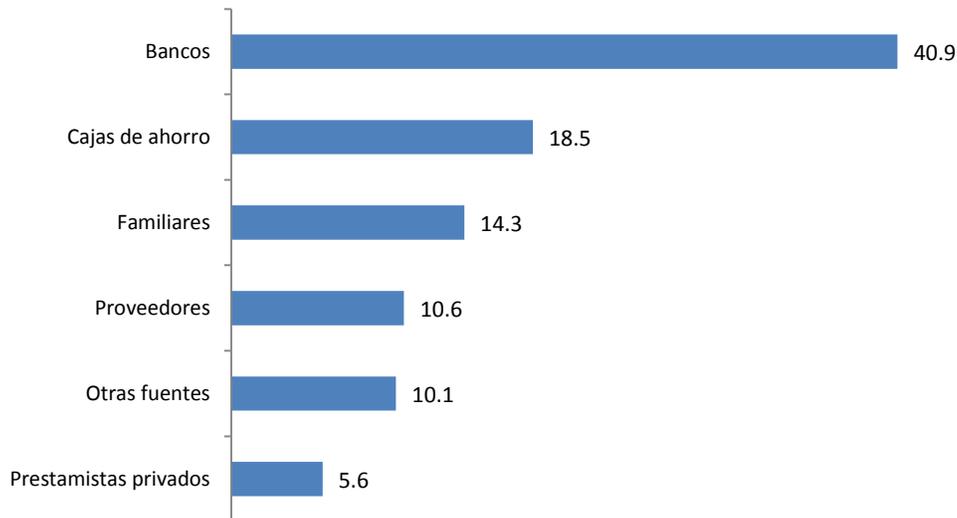
\*Grande de 251 y más empleados.

Como se puede observar en la figura anterior a 2014, las empresas de tamaño mediano fueron las que declararon haber utilizado una mayor proporción del financiamiento (34.9%) en comparación con las micro, pequeñas y grandes empresas; mientras tanto, las microempresas fueron las unidades económicas que utilizaron una menor proporción de financiamiento (15.6%). Al respecto, el siguiente cuestionamiento a realizar sería para cuál fue la fuente principal de financiamiento utilizada, por tamaño de empresa así como también cuál fue la menos utilizada, con el fin de

identificar quienes son los principales agentes financieros, que contribuyen al crecimiento de las empresas.

Al respecto, el censo económico 2014, proporcionó información acerca de las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas mexicanas; sin embargo, los datos suministrados, no fueron clasificados por tamaño de la unidad económica, lo que impide realizar una acepción respecto del acceso al financiamiento. La figura núm. 22 muestra los tipos de financiamiento utilizados por las unidades económicas.

Figura 22. PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO, 2014.  
(Porcentajes)

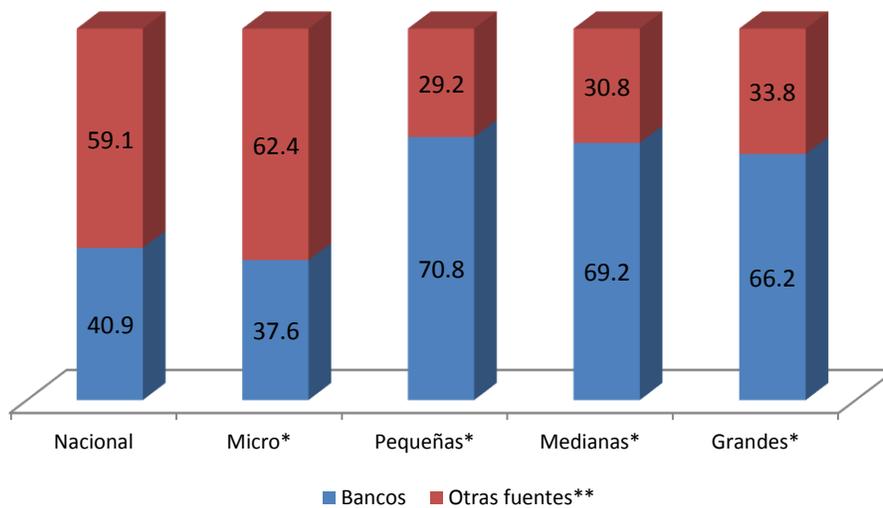


FUENTE: INEGI, Censo Económico 2014

El censo económico realizado en 2014 por el INEGI, identificó que la principal fuente de financiamiento de las unidades económicas fueron los bancos (40.9%), seguido del capital de ahorro (18.5%), préstamos familiares (14.3%), proveedores (10.6), otras fuentes (10.1%), siendo los prestamistas privados (usureros) la fuente de financiamiento menos utilizada (5.6). Empero, al no presentar la información clasificada por tamaño de empresa, no se puede inferir cuál fue la principal fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, como se mostró en la figura anterior.

Si bien, el censo proporcionó información acerca del financiamiento bancario y no bancario clasificado por tamaño de empresa, no señaló el tipo de intermediario bancario (privado o estatal) que suministró el crédito, así como tampoco la proporción de financiamiento no bancario desglosado por tipo de intermediario, por tamaño de la empresa. Al respecto en la figura núm. 23 se muestra la proporción de establecimientos que utilizaron el crédito bancario y no bancario.

Figura 23. TIPO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO, 2014.  
(Porcentajes)



FUENTE: INEGI, Censo Económico 2014

\*Micro de 0-10 empleados

\*Pequeña de 11-50 empleados

\*Mediana de 51-250 empleados

\*Grande de 251 y más empleados

\*\*Cajas de ahorro, familiares, proveedores, prestamistas privados, excluye financiamiento de socios y propietarios.

En el 2014, la principal fuente de financiamiento que utilizaron las empresas fue la no bancaria (59.1%), tales como cajas de ahorro, préstamos familiares, proveedores, prestamistas privados, mientras que solo el 40.9% se financió mediante créditos bancarios. Las pequeñas empresas utilizaron mayor proporción de financiamiento bancario (70.8%) -aunque los datos no permitieron identificar, cuál fue el tipo de crédito proporcionado por la institución, así como tampoco si se trató

del financiamiento otorgado por la banca privada o de desarrollo-, por su parte las microempresas fueron las que utilizaron una menor proporción de créditos bancarios y utilizaron para sus actividades diarias otras fuentes de financiamiento (véase figura 23).

El censo económico 2014, contiene sólo 5 preguntas relacionadas con el financiamiento otorgado a las empresas mexicanas, 4 de ellas se refieren al crédito bancario; sin embargo, este levantamiento no proporciona información acerca del acceso al financiamiento bancario clasificado por gubernamental y privado, así como tampoco las principales fuentes de financiamiento utilizado por las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Escenario que impide hacer una aseveración respecto del acceso al financiamiento obtenido por las PyME mediante la banca de desarrollo – NAFIN-, con el propósito de que el empresario cuente con los elementos para crecer.

#### 3.1.1.4. Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME), 2015.

En el año 2014, el Banco de México realizó el estudio sobre las condiciones de acceso al crédito orientado a las pequeñas y medianas empresas, con la finalidad de tener información integral acerca de la competitividad crediticia orientada a las PyME mexicanas. Al respecto, la institución manifestó que el tema abordado era complejo, debido a los siguientes factores: 1. la escasez de información estadística en materia de montos, tipos y términos del crédito recibido por las pequeñas y medianas empresas;<sup>39</sup> 2. el análisis de la competencia en el crédito PyME se encuentra enmarcado en un contexto de segmentación; 3. altos índices de mortandad, y 4. la existencia de instrumentos diseñados para enfrentar las fallas de mercado, tales como la banca de desarrollo y las sociedades de información crediticia (Banxico, 2015).

El estudio identificó que existen cuatro tipos de oferentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, los cuales se clasificaron de acuerdo con el modelo de negocio y esquema regulatorio que representaban, tales como: los bancos con redes extendidas, los bancos de nicho (estos dos agentes financieros representan a la banca privada), los intermediarios financieros no bancarios y las entidades no financieras.

---

<sup>39</sup> Las pequeñas y medianas empresas generalmente recurren al crédito de oferentes no financieros, tales como proveedores y familiares, escenario que dificulta la obtención de información estadística confiable y pertinente.

1. Crédito otorgado a las PyME por la banca privada

El estudio realizado, señaló que a diciembre de 2014, 316 mil empresas tenían al menos un crédito vigente con alguna institución bancaria, de las cuales el 96% eran PyME como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 9. NÚMERO DE EMPRESAS CON UN FINANCIAMIENTO BANCARIO.

(Miles de millones de pesos de diciembre de 2010)

Fecha	Sistema	Grandes	PYMES	Medianas	Micro y Pequeñas
2009	248,472	8,126	240,346	4,065	236,281
2010	273,693	9,382	264,311	4,714	259,597
2011	298,233	10,453	287,780	5,354	282,426
2012	329,230	11,116	318,114	6,445	311,669
2013	326,378	12,250	314,128	7,376,	306,752
2014	316,579	12,732	303,847	8,161	295,686
Tasa de crecimiento promedio anual, 2009-2014	4.9	9.4	4.8	14.9	4.6

FUENTE: Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PyME).

La mayoría de empresas financiadas a través de los bancos son las PyME, sin embargo; estas solo absorbieron el 22% del saldo del crédito bancario, mientras que el 78% del saldo restante fue otorgado a las grandes empresas. Asimismo, el promedio de endeudamiento bancario de las pequeñas y medianas empresas a 2014 fue de 605 mil pesos (véanse tablas 9 y 10).

Tabla 10. SALDO PROMEDIO DE ENDEUDAMIENTO POR EMPRESA, 2010.  
(Pesos)

Fecha	Sistema	Grandes	PyMES	Medianas	Micro y Pequeñas
2009	2,595,426	66,844,766	423,182	7,559,867	300,402
2010	2,479,355	60,066,639	435,233	7,569,220	305,688
2011	2,409,805	56,626,634	440,493	7,525,943	306,173
2012	2,355,831	56,235,813	473,079	7,444,774	328,911
2013	2,457,944	51,634,690	540,206	7,444,008	374,201
2014	2,635,600	51,085,352	605,426	7,390,046	418,169

FUENTE: Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PyME).

Al respecto, el endeudamiento de las empresas, provino de diversos intermediarios bancarios; en este sentido, las grandes tuvieron 11 créditos en promedio durante 2014, las medianas 6, las micro y pequeñas empresas 2. Es preciso mencionar que en el caso de las pequeñas y medianas empresas el aumento en el nivel de endeudamiento no es por un mayor número de créditos, sino que se debe a mayores montos otorgados.

La banca privada cuenta con una diversidad de tipos de créditos que ofrece a las empresas, tales como es: el crédito no revolvente (crédito simple), revolvente diferente a tarjetas, y tarjetas empresariales. Al respecto a diciembre de 2014, el crédito simple representó el 67% del monto total otorgado a las empresas, el revolvente 28% y las tarjetas empresariales 3%. Los plazos otorgados a las empresas son diferentes y están relacionados con el tamaño de la empresa, como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 11. CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO POR TIPO DE PRODUCTO, 2014.

Tamaño de la empresa	Tipo de crédito	Tasa de interés (%)	Plazo promedio	Porcentaje del saldo en cada producto <sup>1</sup>
Grandes	Crédito no revolvente	6.36	14	70
	Crédito revolvente	6.06	9	29
	Tarjeta empresarial	12.33	n.d.	0
PyMES	Crédito no revolvente	11.17	40	59
	Crédito revolvente	10.35	21	24
	Tarjeta empresarial	13.43	n.d.	17
Medianas	Crédito no revolvente	9.24	31	56
	Crédito revolvente	8.75	14	34
	Tarjeta empresarial	12.02	n.d.	10
Micro y Pequeñas	Crédito no revolvente	12.1	41	60
	Crédito revolvente	11.8	22	19
	Tarjeta empresarial	13.8	n.d.	21

FUENTE: Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME).

<sup>1</sup> La suma del saldo de cada producto no es 100%, debido a que hay créditos que no especificaron el tipo de producto otorgado.

n.d. no disponible

En la tabla anterior se puede identificar que la diferencia en las tasas de interés radica en el tamaño de la empresa. El costo del dinero para las PyME es considerablemente más caro que el crédito otorgado a las grandes empresas; ya que las micro y pequeñas empresas pagan tres puntos porcentuales adicionales de tasa de interés que lo que pagan las medianas empresas. Por otro lado, una parte importante de las PyME mexicanas recurre al financiamiento mediante una tarjeta empresarial, lo que resulta en un interés más costoso.

## 2. Crédito otorgado por intermediarios financieros no bancarios (IFNBs)

Para este tipo de oferentes crediticios existe muy poca información, con respecto al crédito otorgado a las Pequeñas y medianas empresas. Al respecto, a junio de 2013 se identificaron 330 IFNBs que otorgaban crédito a empresas, de los cuales 329 otorgaron crédito a las pequeñas y medianas empresas, y 117 atendieron a grandes empresas; por lo que, estos intermediarios proveen

el 21% del saldo de crédito a micro y pequeñas empresas, 20% a medianas y 7% a las grandes empresas.

De los 330 intermediarios financieros no bancarios, 261 están constituidos como sociedades financieras de objeto múltiple, entidad no regulada (SOFOMES ENR); 50 son uniones de crédito; 41 son financieras, y 20 son entidades de ahorro y crédito popular (EACP). Asimismo, los IFNBs pueden catalogarse según su perfil: de nicho; brazos financieros de proveedores, y Fondos con participación gubernamental.

Asimismo, el estudio señaló que el 26% de las micro y pequeñas empresas contó con crédito únicamente de IFNBs, mientras que en las medianas y grandes empresas los IFNBs solo son complementos del crédito bancario otorgado.

Por lo tanto, se puede decir que los intermediarios financieros no bancarios juegan un papel importante en la oferta crediticia para las PyME, ya que el 40% de las pequeñas y medianas empresas que contaron con un primer crédito a partir de 2007, lo recibieron con un IFNBs.

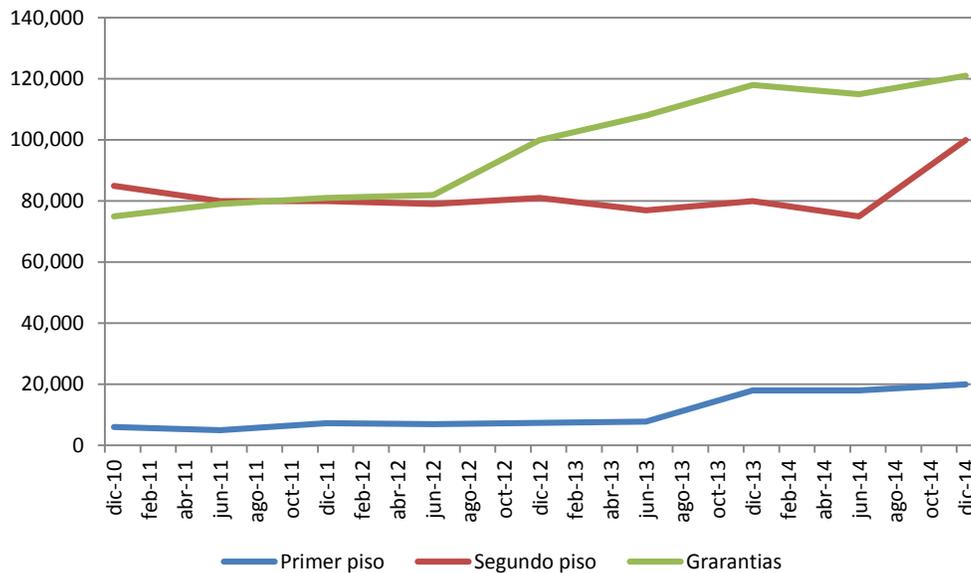
### 3. Crédito otorgado por la Banca de Desarrollo (NAFIN)

La banca de desarrollo juega un papel importante en el crédito otorgado a las pequeñas y medianas empresas; al respecto, existen diversas instituciones que apoyan el financiamiento a las PyME tales como Nacional Financiera (NAFIN), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Financiera Nacional de Desarrollo (FND), así como el Instituto Nacional del Emprendedor, algunos de los apoyos otorgados por estas instituciones son otorgados a fondo perdido, mientras que otros se operan en conjunto con la Banca de Desarrollo para mejorar las condiciones crediticias orientadas a las pequeñas y medianas empresas, siendo NAFIN el principal vehículo para estas empresas.

Al respecto, Nacional Financiera otorga créditos a las pequeñas y medianas empresas mediante tres modalidades: crédito en primer piso, crédito en segundo pisos y garantías de crédito. El crédito en primer piso se refiere a los préstamos que hace NAFIN a empresas privadas usuarias finales del crédito; el de segundo piso, canaliza recursos financieros a las empresas mediante una red de intermediarios financieros y las garantías de crédito buscan impulsar el otorgamiento de crédito a pequeñas y medianas empresas mediante esquemas en los que Nacional Financiera cubre parte de las pérdidas incurridas por los intermediarios financieros en caso de incumplimiento por parte de

sus acreditados finales. A continuación, en la figura 24 se muestra el financiamiento otorgado por NAFIN mediante sus tres programas:

Figura 24. FINANCIAMIENTO OTORGADO POR NACIONAL FINANCIERA  
AL SECTOR PRIVADO, 2010-2014.  
(Millones de pesos)



FUENTE: Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PyME).

En la figura anterior se puede observar que las garantías otorgadas por Nacional Financiera a las instituciones financieras son la fuente principal de financiamiento otorgado por esta banca de desarrollo; mientras que el crédito de primer piso es la fuente al que menos recursos le destinan NAFIN.

Es preciso mencionar que NAFIN como banca de desarrollo juega un papel importante en el otorgamiento de créditos a las pequeñas y medianas empresas; sin embargo, el financiamiento otorgado por esta banca es mediante el segundo piso, es decir, fondeando a los intermediarios financieros –banca privada-, o bien otorgando garantías a los mismos. Por lo que, NAFIN mediante su programa de fondeo destinado al crédito de pequeñas y medianas empresas ha contribuido a abatir una de las limitantes para que dichas unidades económicas puedan seguir creciendo.

3.1.1.5. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio “Encuesta de coyuntura”, 2015.

La encuesta de evaluación coyuntural es un estudio realizado trimestralmente por el Banco de México, el cual tiene como población objetivo a las empresas del país que cuentan con entre 10 y 100 personas ocupadas o más de 100. Esta encuesta toma las características de los censos económicos, por lo que excluyen a las actividades económicas que no tienen un establecimiento fijo. En este sentido, cada trimestre responde a esta encuesta un promedio de 450 unidades económicas. Al respecto, a continuación, se muestra la evolución del financiamiento a las empresas en los cuatro trimestres de 2015.

I. Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre enero-marzo de 2015

Los principales resultados reportados en el primer trimestre indican lo siguiente:

Las fuentes de financiamiento más utilizadas por las unidades económicas son los créditos de proveedores y los otorgados por la banca comercial. En este trimestre las empresas, Banxico observó una disminución en la primera de 79.4% y un aumento en el segundo de 34.4%. Mientras que el 24,5% de las unidades reportaron haber utilizado financiamiento de otras empresas del grupo corporativo, el 5.4% utilizó el crédito de la banca de desarrollo, el 6.7% de la banca domiciliada en el extranjero y el 3.5% señaló haber emitido deuda.

Asimismo, el estudio identificó que el 47.5% de las empresas contaba con créditos bancarios al inicio del trimestre. Mientras que el 23% del total de las empresas encuestadas señaló que utilizó nuevos créditos. Por tamaño de empresa, el 19.8% con hasta 100 personas ocupadas reportó haber utilizado nuevos créditos bancarios, y el 24.8 de las empresas con más de 100 empleados. Mientras que el 77% de las empresas encuestadas, no utilizó nuevos créditos bancarios; al respecto, el 70.7% indicó no haber solicitado ningún tipo de financiamiento, el 4.5% solicitó un crédito y se encuentra en proceso de autorización, el 1.0% lo solicitó, pero no le fue autorizado y el 0.9% indicó que, aunque solicitó el financiamiento, lo rechazó por considerar que era muy costoso.

Para este primer trimestre, las condiciones de acceso y de costo del crédito bancario indicaron que, existieron condiciones favorables, en términos de los plazos ofrecidos (58.5%), así como de los montos ofrecidos (57.6%); mientras que los tiempos de resolución del crédito (46.2%), las condiciones para refinanciar créditos (45.8%), los requerimientos de colateral (43.2%), registraron condiciones menos favorables.

Por último, el reporte señaló que las limitantes para que las empresas puedan acceder a un financiamiento son: la situación económica general, las tasas de interés del mercado crediticio, las condiciones de acceso al crédito bancario, los montos exigidos como colateral, el acceso a apoyo público, las ventas y rentabilidad de la empresa, la disposición de los bancos a otorgar crédito, la capitalización de la empresa, la historia crediticia de la empresa y las dificultades para pagar el servicio de deuda vigente.

## II. Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre abril-junio de 2015

Los principales resultados reportados en el segundo trimestre indican lo siguiente:

Con relación a las fuentes de financiamiento utilizadas, el 77.9% de las empresas señaló que recibió financiamiento de sus proveedores y el 36.9% de la banca comercial; mientras que el 21.9% de las empresas reportó haber utilizado créditos de otras empresas del grupo corporativo, el 5.4% de la banca de desarrollo, el 7.7% de la banca domiciliada en el extranjero y el 1.7% emitió deuda.

Asimismo, el reporte identificó que el 48.6% de las empresas encuestadas señaló que contaba con créditos bancarios al inicio del trimestre; el 26.5% de dichas unidades económicas, señaló que utilizó nuevos créditos durante el segundo trimestre de 2015. Y el 73.5% de las empresas no utilizó nuevos créditos bancarios, con relación al total de empresas, el 68.5% indicó que no los solicitó, el 2.2% solicitó el crédito y está en proceso de autorización, el 1.0% indicó que, aunque solicitó el crédito lo rechazó por considerar que era muy costoso.

Con relación a las condiciones de acceso y costo del crédito bancario, las empresas encuestadas indicaron que enfrentaron condiciones más favorables en términos de los montos y plazos ofrecidos y de las tasas de interés. Los tiempos de resolución del crédito y las comisiones y otros gastos se mantuvieron sin cambio. Respecto de las condiciones para refinanciar créditos, los requerimientos de colateral, las empresas percibieron condiciones menos favorables.

## III. Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre julio-septiembre de 2015

Los principales resultados reportados en el tercer trimestre indican lo siguiente:

Las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas en el tercer trimestre son los proveedores con 74.9% y la banca comercial con 36.5%, mientras que el 18.9% indicó haber utilizado el crédito de otras empresas del corporativo, el 6.3% de la banca de desarrollo, el 6.3% de la banca domiciliada en el extranjero y el 2.9% emitió deuda.

Asimismo, el 49.6% de las empresas encuestadas señaló que contaba con créditos bancarios al inicio del trimestre. El 24.6% de las unidades económicas encuestadas señaló que utilizó nuevos créditos bancarios durante el trimestre. Mientras que el 75.4% de estas no utilizó nuevos créditos. Del total de las empresas, 69.7% indicó que solicitó crédito y ya está en proceso de autorización, el 1.8% indicó que solicitó crédito y no fue autorizado y el 0.6% indicó que, aunque solicitó el crédito, lo rechazó por considerar que era muy caro.

Finalmente, el conjunto de las empresas que utilizó nuevos créditos bancarios señaló haber enfrentado condiciones más favorables respecto de las condiciones de acceso y costo del crédito bancario, en términos ofrecidos; percibieron que las condiciones relacionadas a las tasas de interés permanecieron sin cambio. Mientras que las comisiones y otros gastos, los tiempos de resolución del crédito, las condiciones para refinanciar créditos, los requerimientos de colateral, así como de otros requisitos solicitados por la banca, las condiciones fueron desfavorables.

#### IV. Evaluación del financiamiento a las empresas durante el trimestre octubre-diciembre de 2015

Los principales resultados reportados en el cuarto trimestre indican lo siguiente:

En el reporte del cuarto trimestre, se identificó que, el 74.6% de las empresas recurrieron al financiamiento de proveedores, el 41.4% al crédito otorgado por la banca comercial, el 20.4% utilizó financiamiento de otras empresas del grupo corporativo, el 5.7% de la banca de desarrollo, el 6.3% de la banca domiciliada en el extranjero y el 1.7% por emisión de deuda.

El 49.8% de las empresas encuestadas señaló que contaba con créditos bancarios al inicio del trimestre; el 25.1% utilizó nuevos créditos bancarios durante el cuarto trimestre. Mientras que el 74.9% de las unidades económicas no utilizó nuevos créditos bancarios. Con respecto al total de empresas, el 71.4% reveló que solicitó crédito y está en proceso de autorización, el 1.7% indicó que solicitó el crédito y no fue autorizado, el 0.3% indicó que, aunque solicitó el crédito, lo rechazó por considerar que era muy caro.

Con relación a las condiciones de acceso y costo del crédito, las empresas encuestadas expresaron haber enfrentado condiciones más favorables, en términos de los montos y plazos ofrecidos, las condiciones para refinanciar créditos y los tiempos de resolución del crédito. Y respecto a los requerimientos de colateral, las tasas de interés y las comisiones y otros gastos, las empresas percibieron condiciones menos favorables.

### 3.2. El financiamiento de Nacional Financiera a las Pequeñas y Medianas Empresas establecidas en México.

Este trabajo ha ido mostrando las limitantes que las pequeñas y medianas empresas enfrentan para acceder a un financiamiento bancario, ello debido a diversas causas como las que ya se han venido mencionando, así como el desinterés de la banca comercial a este sector. Por ello, es importante analizar el papel de Nacional Financiera como banca de desarrollo y su contribución en la solución de dicha problemática, mediante el mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para las PyME, a fin de que estas cuenten con las herramientas para desarrollar sus potenciales y mejoren sus condiciones.

Con el objetivo de palear la problemática que enfrentan las PyME mexicanas, Nacional Financiera se propuso como misión:

Contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional (NAFIN, 2014).

En el artículo 2 de la Ley Orgánica de la mencionada banca de desarrollo, se establece como objetivo la promoción del ahorro y la inversión; además de la canalización de apoyos financieros y técnicos para el desarrollo económico del país (NAFIN, 2014).

Asimismo, en el artículo 5 del mismo ordenamiento, se señala que la Sociedad, con el fin de fomentar el desarrollo integral del sector industrial, así como promover su eficiencia y competitividad, (...) y estará facultada para:

- i. Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atienden necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región;
- I Bis. Establecer programas de financiamiento para apoyar actividades económicas que propicien la creación de empleos, en las empresas u organizaciones indígenas (...);
- ii. Promover, encauzar la inversión de capitales;

- iii. Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad;
- iv. Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales;
- v. Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados;
- vi. Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones;
- vii. 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”.

Con el propósito de cumplir con lo establecido en la normativa, en el Programa Institucional de Nacional Financiera, se establecen los siguientes objetivos y metas en materia de financiamiento:

Objetivo 1. Ampliar el acceso al financiamiento en mejores condiciones (Más crédito y más barato), a las micro, pequeñas y medianas empresas, con un enfoque orientado a mejorar su productividad.

Objetivo 2. Apoyar el desarrollo de proyectos de largo plazo en sectores prioritarios y de alto impacto, en coordinación con otros bancos de desarrollo.

Objetivo 3. Fomentar el desarrollo regional y sectorial del país, mediante una oferta diferenciada de productos, de forma individual o con otros intermediarios.

Objetivo 4. Contribuir al desarrollo de los mercados financieros mediante innovadores mecanismos que mejoren su funcionamiento para que fortalezcan las fuentes de financiamiento dirigidas a las pequeñas y medianas empresas.

Objetivo 5. Maximizar el impacto en el desarrollo económico, sujeto a una rentabilidad financiera que asegure la sustentabilidad de largo plazo de la institución (...).

El programa mencionado se encuentra enmarcado dentro de la Meta Nacional número 4. México Próspero del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 así como con el objetivo núm. 6. Ampliar el crédito de la Banca de Desarrollo del Programa Nacional de Financiamiento 2014-2018.

En complemento, en el artículo 30, párrafo tercero, de la Ley de Instituciones de Crédito, se señala que las instituciones de banca de desarrollo tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito y los servicios financieros a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación, para impulsar el desarrollo económico del país. Y finalmente, en el artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, se establece que le corresponde al Estado la rectoría del desarrollo Nacional.

En este contexto, Nacional Financiera como banca de desarrollo y agente del Estado, tiene por objeto encauzar el financiamiento a las actividades estratégicas, a fin de promover el desarrollo económico nacional del país, así como impulsar la competitividad y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas mexicanas. Dicha institución implementa los siguientes esquemas operativos:

- a) Crédito en primer piso, que consiste en el financiamiento otorgado por NAFIN de manera directa a las empresas para la ejecución de proyectos de inversión, o bien para las grandes empresas que por su impacto en la economía requieren algún apoyo específico.
- b) Crédito en segundo piso, que se refiere a la canalización de recursos financieros a las empresas mediante intermediarios financieros, a través de diversos productos, tales como: cadenas productivas, el cual ofrece financiamiento a las empresas proveedoras de grandes unidades económicas y organismos del sector público, donde el proveedor solicita un crédito a NAFIN sobre los pagos pendientes que tiene a su favor mediante una plataforma electrónica, donde subasta sus facturas entre diversos bancos, la Sociedad otorga el crédito al intermediario financiero que el proveedor elige a fin de descontar las cuentas por pagar, y el intermediario a su vez, deposita los recursos correspondientes; descuento tradicional, microcrédito y equipamiento, los cuales ofrecen financiamiento a los intermediarios financieros, para que estos, concedan créditos a las empresas que cumplan con los requisitos estipulados, y crédito PyME el cual trabaja a través de intermediarios financieros incorporados a NAFIN,<sup>40</sup> con el objetivo de otorgar crédito a las PyME.
- c) Garantías de crédito, que radica en otorgar financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, mediante un esquema donde Nacional Financiera cubre una proporción de las pérdidas incurridas por los intermediarios financieros, en caso de que el acreditado final incumpla con el pago del crédito. En este caso la banca de desarrollo cubre al intermediario

---

<sup>40</sup> Los intermediarios financieros incorporados a Nacional Financiera pueden revisarse en el anexo 4

financiero el pago pactado del saldo del crédito, a cambio la institución financiera paga una comisión a NAFIN por el servicio de garantías(Banxico, 2015).

Por lo tanto, el programa de garantías ofrecido por Nacional Financiera, es de vital importancia para las pequeñas y medianas empresas. Al respecto, el reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas, elaborado por el Banco de México en 2015, señala que para el año 2013 en promedio el 50% del crédito otorgado a las PyME incluía una garantía de NAFIN.

En la tabla siguiente se muestra los productos y servicios ofrecidos por Nacional Financiera como banca de desarrollo:

Tabla 12. PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR NACIONAL FINANCIERA

Núm.	Productos y servicios
1	Agente Financiero
2	Programas empresariales
2.1	Crédito PyME
2.2	Crédito joven
2.3	Cadenas productivas
2.4	Apoyo a mujeres empresarias
2.5	Crédito para crecer juntos
2.6	Financiamiento a proyectos sustentables
2.7	Garantías
2.8	Crédito ven a comer
2.9	Financiamiento a la industria de la construcción
2.10	Alianza contigo
2.11	Eco crédito empresarial
2.12	Estímulo a buen contribuyente
2.13	Financiamiento micro pequeña empresa transportista
2.14	MIDAS
2.15	Programa microcrédito
2.16	Apoyo a la industria textil, vestido y moda
2.17	Financiamiento de contratos
2.18	Garantía sobre finanzas
2.19	Financiamiento a empresas eje
2.20	Financiamiento para modernización tecnológica
2.21	Programa desarrolladoras se software
2.22	Cuero y calzado
2.23	Financiamiento para distribuidores automotrices
2.24	Emergente de apoyo en desastres naturales
2.25	Financiamiento a radiodifusoras

FUENTE: Elaboración propia con base en el catálogo de productos y servicios de NAFIN, 2017.

Como se puede observar en la tabla anterior, Nacional Financiera cuenta con una gama de productos ofrecidos mediante programas de primer piso, segundo piso y garantías, todos encauzados a las empresas mexicanas de los diferentes tamaños que deseen adquirir un financiamiento. De igual forma, se puede observar que los principales programas orientados a las pequeñas y medianas empresas son el programa de crédito PyME (programa de segundo piso), y el programa de garantías.

El programa crédito PyME es desarrollado por Nacional Financiera enfocado en las necesidades específicas de operación y equipamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, para que a través de intermediarios financieros incorporados al programa se les otorgue el financiamiento requerido a las empresas solicitantes. Entre las bondades con las que cuenta el programa, es que es de fácil acceso para las pequeñas y medianas empresas cuenten con una oferta integral de productos para financiar las necesidades de capital trabajo, modernización y equipamiento; brindar asesoría para la preparación de expedientes y solicitudes de crédito de los interesados, y si los intermediarios requieren de algún tipo de garantía, la unidad económica puede respaldar la deuda con un bien inmueble, maquinaria o demás productos de la empresa.

Los requisitos para acceder al financiamiento consisten en que el solicitante sea una empresa formal con actividad empresarial y que cuente con antecedentes favorables en el buró de crédito. Al momento de solicitar el crédito la empresa deberá presentar el Registro Federal de Causantes y/o inscripción en el RFC, comprobante de domicilio oficial de la empresa con una antigüedad máxima de 3 meses, identificación oficial vigente con fotografía, domicilio y firma del representante general, y las 2 últimas declaraciones anuales de impuestos (NAFIN, 2017).

El programa de garantías, es un modelo de cobertura financiera, mediante el cual NAFIN comparte con los intermediarios financieros bancarios y especializados en riesgo de crédito del financiamiento otorgado a las empresas mexicanas. En este programa, Nacional Financiera sirve como aval, proporcionando garantías de recuperación del capital a los intermediarios financieros en caso de incumplimiento por parte del acreditado, hasta por 3.6 millones de UDI's; entre sus características destacan las siguientes: un monto máximo hasta por 15 millones de pesos, plazos hasta por 20 años y el financiamiento podrá utilizarse para capital de trabajo y activos fijos (NAFIN, 2017), de acuerdo a la empresa y a la actividad para la que es solicitado, como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 13. PORTAFOLIOS POR SEGMENTOS DE EMPRESAS ENFOCADOS A ÁREAS ESTRATÉGICAS.

Segmento empresarial	Microcrédito	Empresarial	Sectorial	Emergencias
Descripción	Diseñado para la bancarización de las empresas	Acceso al crédito en mejores condiciones	Financiamiento de sectores estratégicos	Apoyo a empresas afectadas por desastres naturales o eventos coyunturales
Monto autorizado	Hasta 150 mil pesos	Hasta 15 millones de pesos	Según el esquema	Hasta 2 millones de pesos

FUENTE: Elaboración propia con base en el Programa de Garantías de Nacional Financiera.

En el Programa de Garantías, anteriormente, las solicitudes de garantías se otorgaban mediante solicitudes individuales a los intermediarios financieros que deseaban ofrecer financiamiento en congruencia con los objetivos de la banca gubernamental; dicho método se ha venido sustituyendo por subastas de garantías, en las cuales los postulantes compiten para obtener los recursos y el servicio de garantía ofrecido por NAFIN. En este sentido, la asignación de garantías mediante las subastas tiene por objeto que el crédito llegue más barato al usuario final; por lo que los intermediarios financieros han dirigido el apoyo provisto por el programa, en mayor cantidad a las pequeñas y medianas empresas (Banxico, 2015).

Los beneficiados del programa son tanto los intermediarios financieros como la empresa solicitante, puesto que NAFIN trabaja en beneficio de ambos actores (NAFIN, 2017). Respecto del primero, destacan los siguientes: obtienen una garantía líquida que les permite mejorar los niveles de riesgo, disminuir sus niveles de reservas, los niveles de capitalización y aumentar la oportunidad de colocación; mejorar la rentabilidad del intermediario; obtener liquidez, mediante un reembolso automático de la garantía, y propicia el desarrollo de productos dirigido a las Mipymes.<sup>41</sup> Y respecto del segundo, le facilita el acceso al financiamiento; mejora las condiciones del costo de financiamiento; menores requerimientos de información y colaterales, y tiene acceso a diversos esquemas de financiamiento en función de su actividad empresarial.

Estos son los mecanismos utilizados por Nacional Financiera para alcanzar los objetivos y metas planteados en la Ley Orgánica de Nacional Financiera, el Programa Institucional de Nacional Financiera como Banca de Desarrollo 2014-2018, en congruencia con el Plan Nacional de Desarrollo

<sup>41</sup> Con el fin de que la Sociedad analice el producto y determine el precio a la garantía que se brindará, NAFIN recomienda que el intermediario financiero bancario proporcione el perfil del producto, el manual del crédito y las políticas del mismo, información estadística del producto y la información legal de los representantes

2013-2018, la Ley de Instituciones de Crédito y nuestra carta magna la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, como agente rector del desarrollo nacional y regional del país.

### 3.2.1. Créditos otorgados por Nacional Financiera a las pequeñas y medianas empresas establecidos en México, 2000-2015.

Como ya se mencionó, Nacional Financiera como banca de desarrollo tiene por objeto canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y facilitar el acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, a fin de contribuir al desarrollo económico del país, esto mediante los diferentes esquemas operativos con los que cuenta NAFIN. A fin de verificar la contribución de esta banca de desarrollo a la consecución de los objetivos y metas planteadas, en este apartado se muestran los principales hallazgos de Nacional Financiera en materia de financiamiento otorgado a las pequeñas y medianas empresas mexicanas del 2000 al 2015.

Siguiendo con el objetivo de valorar la contribución de Nacional Financiera al fortalecimiento de las actividades estratégicas del país, mediante el otorgamiento de créditos a las empresas mexicanas en el periodo 2000-2015, (véase la tabla núm. 14).

Tabla 14. NÚMERO DE EMPRESAS MEXICANAS BENEFICIADAS MEDIANTE EL CRÉDITO OTORGADO POR NACIONAL FINANCIERA 2000-2015.

Año	Tamaño de la empresa			
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
2000	5,996	1,102	596	163
2001	6,287	1,099	652	188
2002	40,596	5,051	1,290	340
2003	69,522	5,430	3,011	731
2004	117,963	5,581	3,241	777
2005	365,551	5,360	3,473	824
2006	435,150	3,429	2,441	549
2007	647,453	4,931	2,527	512
2008	904,348	5,765	2,964	673
2009	1,271,670	7,057	2,883	776
2010	1,174,065	10,411	1,152	619
2011	1,331,478	10,204	1,584	804
2012	1,760,722	10,356	12,036	814
2013	1,573,431	8,217	1,331	746
2014	1,008,778	8,263	894	772
2015	377,574	8,330	1,025	862

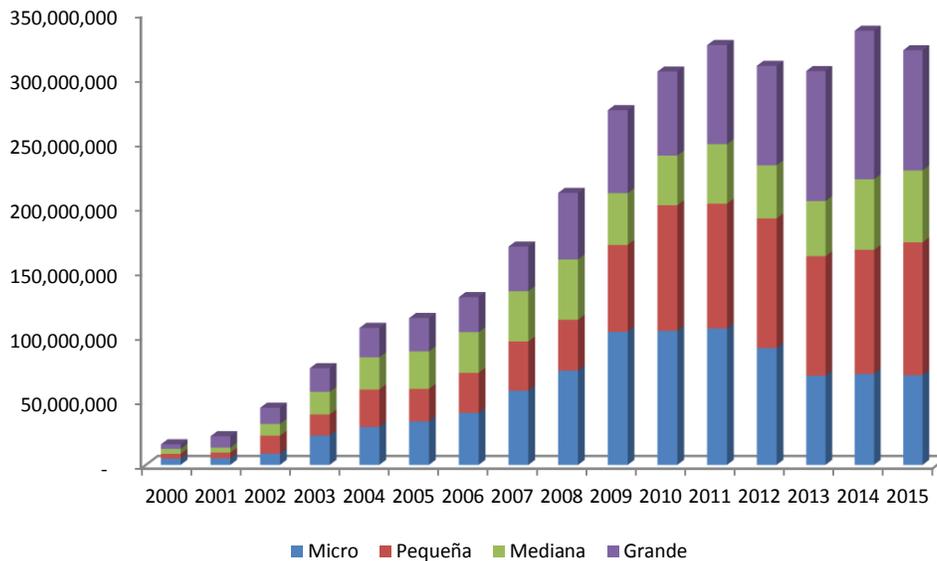
FUENTE: Elaboración propia con base en los boletines estadísticos de la banca de desarrollo, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2000-2015.

En la tabla anterior se puede observar que el mayor número de unidades económicas beneficiadas por Nacional Financiera en el periodo 2000-2015, son las micro empresas, seguidas de las pequeñas empresas, en el siguiente escalón se encuentran las medianas y en la última posición las grandes empresas. Al respecto, en el año 2012 fue el periodo en el que se beneficiaron a un mayor de unidades económicas de tamaño micro (1,760,722), mediano (12,036), pequeño (10,356) y grandes empresas (814).

Sin embargo; no fue posible identificar, los tipos de programas mediante los cuales obtuvieron financiamiento las empresas mexicanas, debido a que en los boletines estadísticos no se proporciona información sobre los mecanismos utilizados (programas de primer piso, programas de segundo piso y el programa de garantías) por Nacional Financiera para encauzar los recursos económicos a las empresas del país.

Con objeto de analizar la contribución de Nacional Financiera al desarrollo económico nacional y regional del país, en la figura núm. 22 se muestra el monto total de las empresas beneficiadas por los programas de Nacional Financiero en el periodo 2000-2015, clasificadas por tamaño de empresa.

Figura 25. MÉXICO: EMPRESAS BENEFICIADAS POR EL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR NACIONAL FINANCIERA, 2000-2015.  
(Millones de pesos)



FUENTE: Elaboración propia con base en los boletines estadísticos de la banca de desarrollo, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2000-2015.

En la figura anterior se puede observar que los mayores montos otorgados por Nacional Financiera a las empresas del país, con respecto al tamaño de la unidad económica, son para las grandes empresas, seguido de los montos otorgados a las micro, posteriormente a las pequeñas, y al final se localiza a las medianas empresas. Lo que indica que, aunque, las grandes empresas son las menos beneficiadas en relación con el número de unidades económicas apoyadas, son las que cuentan con los mayores montos otorgados; mientras que la mediana empresa es la que cuenta con los menores montos otorgados, y respecto de las microempresas, son las que cuentan con un mayor número de unidades beneficiadas y en segundo lugar en cuanto a montos autorizados de financiamiento.

Este escenario señala que, aunque las microempresas son las que cuentan con un mayor número de empresas beneficiadas, no son las más beneficiadas en cuanto a montos otorgados se refiere. Es decir, no hay un incremento en los montos otorgados, sino más bien en las empresas beneficiadas. Cabe recalcar que no fue posible identificar, bajo que esquemas operativos, Nacional Financiera encausa los recursos financieros a las empresas mexicanas, destacando a las pequeñas y medianas empresas.

Al respecto, el columnista Juárez, señala que las PyME es un sector muy mal atendido por la banca comercial y que pese a que existen diversos esquemas y programas gubernamentales de financiamiento, no son lo suficientemente amplios y ágiles para atender las necesidades de las pequeñas y medianas empresas mexicanas (Juárez, 2013)..

Siguiendo con el propósito de analizar la contribución de Nacional Financiera como banca de desarrollo, en la siguiente tabla se muestra la distribución de los recursos de la señalada banca de desarrollo.

Tabla 15. CARTERA DE CRÉDITO VIGENTE DE NACIONAL FINANCIERA, 2000-2015.

(Miles de pesos)

Año	Créditos otorgados como agente financiero	Créditos otorgados al sector objetivo	Consumo	Vivienda	Créditos a entidades gubernamentales	Créditos a intermediarios financieros	Créditos a la actividad empresarial o comercial
2000	99,381,340.5	1,835,374.3	36,941.3	152,978.3	55,367,869.8	16,847,588.0	n.d.
2001	94,350,323.3	1,273,987.5	34,819.8	168,523.5	59,657,928.3	16,939,294.3	n.d.
2002	97,656,571.0	3,519,298.8	29,238.8	183,529.0	61,717,455.0	17,209,561.2	n.d.
2003	102,126,055.8	8,991,277.4	18,394.5	217,243.4	53,270,428.4	17,173,397.5	n.d.
2004	93,795,718.4	5,244,204.2	10,718.3	221,743.7	34,224,113.6	22,050,446.4	n.d.
2005	74,532,340.5	4,828,669.4	6,229.7	209,887.7	56,649,089.3	23,225,766.3	n.d.
2006	56,858,449.5	6,831,695.1	5,466.1	207,879.0	53,554,102.4	24,245,409.1	n.d.
2007	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2008	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2009	25,759,657.3	n.d.	3,776.0	217,383.7	15,322,977.1	57,630,771.8	5961077.119
2010	16,616,191.2	n.d.	2,383.8	188,536.2	9,970,019.4	74,698,400.4	9864462.992
2011	8,867,017.2	n.d.	1,472.6	175,929.6	9,795,927.0	78,846,587.6	13471667.87
2012	4,791,351.7	n.d.	1,696.9	170,135.3	7,988,482.7	80,170,432.7	16563697.09
2013	667,325,990.7	n.d.	886,734.7	41,931,376.2	2,009,657,103.0	19,327,076,391.3	5447917683
2014	1,359,462.8	n.d.	5,770.0	161,876.2	6,825,336.7	90,010,807.5	21616309.24
2015	270,403.4	n.d.	7,595.1	144,980.8	8,564,573.5	104,342,590.0	32286650.46

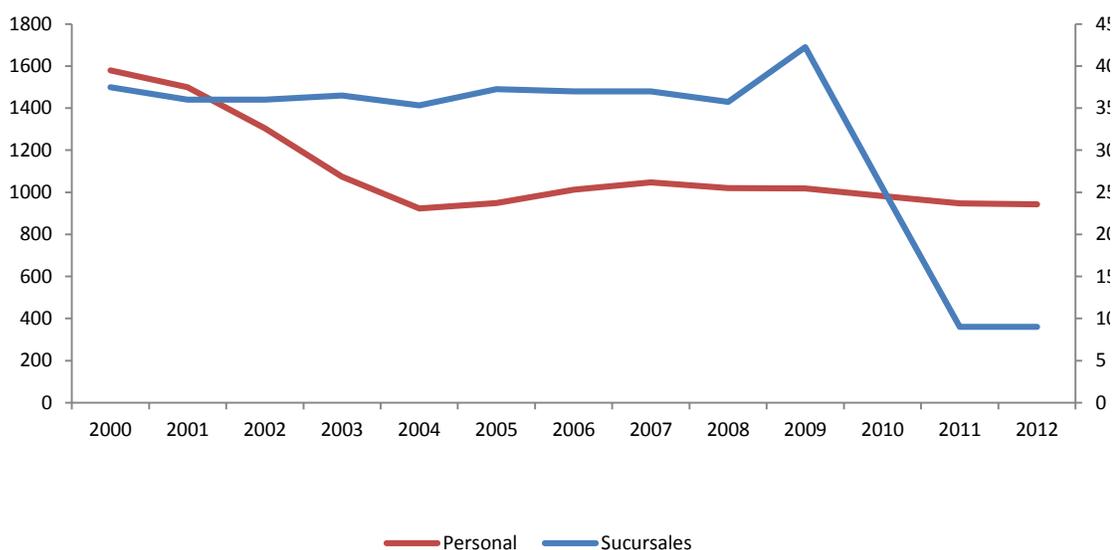
FUENTE: Elaboración propia con base en los boletines estadísticos de la banca de desarrollo, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2000-2015.

La tabla anterior muestra la cartera de crédito vigente de Nacional Financiera, en la que se identifica que esta banca de desarrollo, destina parte de sus recursos a créditos otorgados como agente financiero, créditos otorgados al sector objetivo (empresas productivas del país), al consumo, a la vivienda, a entidades gubernamentales y a los intermediarios financieros. Siendo el crédito otorgado a los intermediarios financieros, el que cuenta con un mayor monto, seguido de los créditos otorgados como agente financiero, le siguen los créditos a las entidades gubernamentales, posteriormente los créditos otorgados al sector objetivo, y finalmente el financiamiento otorgado a la vivienda y al consumo.

En este sentido, al otorgar mayores montos de financiamiento a los intermediarios financieros, se puede intuir que dicho financiamiento es utilizado para operar los programas en segundo piso. Mientras que los créditos orientados al sector objetivo (actividades empresariales y comerciales), reciben un monto mucho menor con relación al primero. Por lo tanto, se puede indicar que las empresas beneficiadas con los montos enunciados anteriormente, son orientadas bajo el esquema de segundo piso y garantías.

Asimismo, resulta importante para comprender la contribución que realiza Nacional Financiera a la solución de la problemática de las pequeñas y medianas empresas en materia de acceso al financiamiento, conocer el número de sucursales y personal con las que operó la banca en el periodo 2000-2015, para atender al público solicitante. Al respecto, en la siguiente figura se esboza el comportamiento histórico de las variables.

Figura 26. SUCURSALES Y PERSONAL OCUPADO POR NACIONAL FINANCIERA, 2000-2015.



FUENTE: Elaboración propia con base en los boletines estadísticos de la banca de desarrollo, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2000-2015.

En la figura anterior se puede observar que tanto el número de sucursales como el personal utilizado por Nacional Financiera, para operar ha ido a la baja durante el periodo de estudio; cabe mencionar que, para los años 2013, 2014 y 2015 no se proporcionó información relacionada con las variables en cuestión.

Este escenario puede deberse a diversos factores, pero considero que el más importante es la cantidad de recursos ofrecidos a los intermediarios financieros, puesto que Nacional Financiera, al operar mayormente bajo el esquema de segundo piso, le permite trabajar con menos sucursales y menos personal, aunque este escenario puede considerarse como un incremento de la eficiencia en los procesos, claro está que no es así, sino más bien está cediendo la estafeta a los intermediarios financieros para que estos realicen las actividades que Nacional Financiera como agente del Estado debería de desarrollar, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, objetivos que se han dejado de lado, insertándose con ello en el otorgamiento de créditos al consumo y a la vivienda, sectores que no se encuentran identificados en las actividades claves para el desarrollo económico nacional y regional del país.

Generando con ello que cada vez más las empresas recurran al crédito de proveedores, y dejando un abismo más grande entre la banca comercial y las pequeñas y medianas empresas, en materia de financiamiento.

Considero que estos hechos han sido ocasionados por el contexto internacional globalizador, en el cual el sistema financiero mexicano actúa al “unisono” como lo describió Keynes en su obra, el “Tratado sobre el dinero”.

Cada paso que dé un banco lo debilita, pero cada paso que dé uno de sus bancos vecinos lo refuerza, de manera que si todos actúan al unísono, ninguno se debilita en conjunto. Por otro lado, la conducta de cada banco, aunque éste no pueda dar más de un paso antes que los demás, se regirá por la conducta media de los bancos en su conjunto, media a la que, sin embargo, puede hacer su aportación, ya sea grande o pequeña (Maynard Keynes, 1971, pág. 37).

Escenario que genera una mayor segmentación en los mercados crediticios, afectando en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas, en tanto que el financiamiento bancario –a bajo costo– es destinado a pequeñas elites urbanas, como lo describe McKinnon.

Una economía es fragmentada cuando las empresas y las unidades familiares se encuentran tan aisladas que han de afrontar diferentes precios efectivos para la tierra, la mano de obra, el capital y los productos, y no tienen acceso a las mismas tecnologías (McKinnon, 1974, p. 7).

## CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas son consideradas la espina dorsal de la economía mexicana, en virtud de que generan cerca del 98 % del producto interno bruto y le dan empleo a 21 millones 576 mil 358 personas, pese a esta importancia, no cuentan con facilidades de financiamiento, aspecto que se les atribuye a las características particulares de dichas entidades económicas. Derivado de esta situación, el Estado ha instrumentado una serie de mecanismos con objeto de abatir dicha problemática, tales como el establecimiento de una banca de desarrollo, que se encargará de promover y encauzar los créditos a las actividades consideradas como estratégicas para el desarrollo económico del país.

Las bases de la banca de fomento en México iniciaron con el gobierno de Plutarco Elías Calles (1924-1928), cuando se crea la primera Ley de Instituciones de Crédito (1897), en donde se logra armonizar la operación del sistema bancario instaurado en esa época; en 1925 se establece la Comisión Nacional Bancaria y se promulga la Ley que crea al Banco de México con el objetivo de establecer un régimen bancario que contará con una visión nacionalista y económica, así como de encauzar el financiamiento a las actividades prioritarias. En ese mismo periodo se crea el Banco Nacional de Crédito Agrícola (1926), con el objeto de dar créditos al avío, refaccionarios e inmobiliarios. Finalmente, en 1933, se crea el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas cuya finalidad era otorgar financiamiento para las obras de infraestructura de caminos y puentes del país.

En ese mismo periodo se crea el Banco de Desarrollo Industrial, entidad encargada de otorgar financiamiento, así como de promover el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas; ésta formó las bases para la creación de Nacional Financiera; y en diciembre de 1933 se inaugura por decreto presidencial Nacional Financiera (NAFIN), se establece como objetivo tomar a su cargo y llevar a cabo rápida y eficazmente la realización directa de la administración de los inmuebles que forman o hayan de formar parte de los activos de los bancos nacionalizados.

Asimismo, en apoyo de Nacional Financiera, en 1937 se crea el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) con el claro objetivo de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior en México, y contribuir con la meta nacional de ser un país desarrollado.

Por lo tanto, se puede decir que, el Estado encabezado por el General Calles tuvo una participación interventora y reguladora en las decisiones económicas del país, con lo que logró que el sistema financiero mexicano contara con instituciones nacionales de crédito, éste tendría como finalidad

encauzar los recursos crediticios para el desarrollo de las actividades económicas consideradas como prioritarias, tales como la infraestructura industrial y la agricultura.

Con el objetivo de continuar fortaleciendo el sistema financiero mexicano, el Estado desarrolló e implementó el mecanismo de encaje legal, instrumento de política monetaria utilizado para dar solidez y estabilidad al sistema bancario; ya que por medio del control de la liquidez, éste provocaba la expansión o contracción del crédito según los requerimientos de coyuntura económica para posteriormente canalizar los fondos a las actividades productivas.<sup>42</sup>

Sin embargo, pese a los esfuerzos realizados por los gobernantes, la banca de fomento aún se encontraba en la fase de robustecimiento, lo que le generaba grandes limitantes para captar los ahorros del público y encauzarlos a las actividades preponderantes. Para atender esta problemática, los políticos consideraron que era necesario crear, paralelamente a los bancos de fomento ya creados, unidades técnicas especializadas en sectores económicos del país; que tuvieran por objeto la concesión de créditos, con lo que contribuirían a la estrategia de financiamiento de las actividades de alto rendimiento social. Bajo este tenor, surgen los fondos de fomento económico, dedicados a promover préstamos a sectores predeterminados.

Para 1936, el financiamiento representó el 13% del PIB y en 1949 un 23.5%, lo que significó un crecimiento promedio anual de un punto porcentual; asimismo, a partir de 1950 y hasta 1960 el financiamiento creció de manera constante en 20% en promedio; en esta época México se encontraba ya insertado en una etapa de crecimiento acelerado y desmesurado, caracterizado por un amplio respaldo de las autoridades económicas del país lo que permitió un mayor financiamiento de las actividades productivas, llegando a otorgar hasta un 45% del producto.

Nacional Financiera, también jugó un papel importante en el desarrollo industrial y económico del país, en virtud de que encauzó recursos a las actividades productivas consideradas como prioritarias para el crecimiento económico de México. Al respecto, el financiamiento otorgado por esta banca de fomento en los primeros años fue casi nulo; fue hasta finales de 1940, cuando el gobierno comenzó a darle mayor énfasis al sector industrial. En 1962 llega a un máximo histórico de 9.0% del producto, lo que señala que el financiamiento otorgado por NAFIN a la industria creció 7.4% (31,426.5 millones de pesos) en poco más de 30 años.

---

<sup>42</sup> Mediante este mecanismo, el Estado refrendó su compromiso de otorgar financiamiento a las empresas productivas.

Después de casi cuatro décadas, México contaba ya con un sistema financiero robusto, que le permitió tener un desarrollo económico estable y un crecimiento de la inversión pública, donde las instituciones debían de operar en actividades y con sectores explícitamente definidos; asimismo, debían ofrecer una menor tasa de interés con largos plazos de amortización, que los que ofrecían los bancos privados. Sin embargo, a principios de la década de los setenta, el sistema financiero comenzó a debilitarse, debido a condiciones de inestabilidad extranjeras y locales. Para 1973, la banca de fomento muestra signos de agotamiento, debido a la condición económica que imperaba en esos momentos en todo el mundo; asimismo, teóricos consideran que la banca de desarrollo operó con normas establecidas bajo intereses políticos, no se le dio la importancia necesaria a la rentabilidad económica de la banca, no se cuidaron los costos operativos lo que llevó a grandes desperdicios, desvíos y duplicaciones. Por lo que las malas medidas implementadas por los mandatarios, aunado a las deficiencias de la banca de fomento de ese periodo, ocasionaron la crisis de la banca de desarrollo.

Debido a que Nacional Financiera era considerada la institución promotora del desarrollo de las actividades estratégicas, lo que ocasionó que en la medida que las empresas tenían complicaciones económicas, la institución buscaba apoyarlas, por lo que ésta se apoyó progresivamente del endeudamiento externo, generando una problemática aún mayor; aunado a la inestabilidad financiera que caracterizó a la década de finales de los setenta, se formó una dinámica explosiva de la deuda, ocasionando en 1982 la crisis de la economía mexicana.<sup>43</sup>

La crisis bancaria que azotó a la economía mexicana generó cambios en la organización de las fuerzas productivas y un sinnúmero de modificaciones en la organización del sistema financiero, tales como la desregulación del sistema financiero, la privatización y extranjerización de los bancos, Así como de los mecanismos utilizados para la generación de crecimiento económico.<sup>44</sup> Con la implementación del nuevo sistema económico, se liberalizaron las tasas de interés y se desarrolló el mercado de capitales, lo que generó que la banca de desarrollo quedara olvidada y sus funciones pasaran a ser complementariedad de la banca privada ya agrupada, olvidándose de combatir la “heterogeneidad estructural y el retaso tecnológico, que eran enormes barreras para la

---

<sup>43</sup> Desde ese entonces y hasta la actualidad la banca de fomento ha venido deteriorando su misión y visión por la que fue creada, y con ello, se ha venido incrementando la segmentación del crédito en las actividades estratégicas del país.

<sup>44</sup> Se pasó de una intervención directa del Estado en las relaciones sociales de producción a una organización financiera basada en estructuras de mercado.

competitividad de las empresas mexicanas. En el periodo 1970-1983, Nacional Financiera se ocupó de subsanar los huecos vacíos que la banca privada iba dejando a su paso; sin embargo, obedeciendo a la coyuntura internacional y las recomendaciones de las instituciones internacionales de crédito, la banca de fomento cambió el destino de sus recursos de infraestructura e industria a otras actividades como la especulación, siendo las pequeñas y medianas empresas las más afectadas por esta situación.

Las pequeñas y medianas empresas (PyME) son empresas que cuentan con un número reducido de trabajadores, las cuales se desenvuelven en un núcleo local y generalmente es operado por familiares.<sup>45</sup> Las pequeñas y medianas empresas tienen la capacidad de generar empleos y con ello contribuir al desarrollo regional, así como la fácil adaptación a los cambios tecnológicos; el alto dinamismo con el que se desenvuelven las PyME, les permite contar con altos índices de crecimiento.

De acuerdo con el Censo Económico, en México existen 4,230,745 millones de empresas, de las cuales 4,222,284.0 millones (99.8%) son pequeñas y medianas empresas. Del total el 94.3% (3,989,593.0) son microempresas, 4.7% (198,845) pequeñas empresas, 0.8% (33,846) medianas y solo un 0.2% (8,461) son grandes empresas. De aquí la importancia de las pequeñas y medianas empresas y su contribución en la generación de empleos y de valor agregado. El sector donde tienen una mayor penetración, 2,726,255.0 de las microempresas pertenecen al sector secundario; 89,431 de las pequeñas se encuentran en el sector terciario o de servicios; con respecto a la mediana empresa, ésta cuenta con la mayoría de sus establecimientos (17,845), en el sector primario, y por último la gran empresa cuenta con un mayor número de unidades económicas (9,467) en el sector terciario o de servicios.

Asimismo de un total de 21,576,358.0 empleos creados a 2014, el 39.4% del personal fue absorbido por microempresas, 27.1% por grandes empresas, 24.3% por pequeñas empresas y el 9.2% por medianas empresas. Lo que indica que el 53.0% de los empleos fueron generados por micro, pequeñas y medianas empresas, porcentaje que ratifica la importancia de las PyME en la generación de fuentes de empleo.

---

<sup>45</sup> El censo realizado en 2014 por INEGI señaló que en México existen 4,230,745.0 empresas, de las cuales el 99.8% son micro, pequeñas y medianas empresas, que en conjunto generan cerca del 52.1% del Producto Interno Bruto y el 72.5% del empleo nacional.

En México el mayor número de unidades económicas lo concentran las micro, pequeñas y medianas empresas, asimismo son éstas las que ocupan la mayor cantidad de personal, pero debido a sus características, tienen deficiencias tales como es la falta de especialización, la carencia de capacitación, acervos de capital mínimos, deficiencias en la administración y en los procesos operativos, así como la una área de acción demasiado acotada. Factores que generan una raquítica producción bruta, mínimos ingresos y grandes gastos, lo que se traduce en márgenes de ganancia erráticos. Ello aunado a una baja participación del sector financiero en el otorgamiento de créditos.

La encuesta denominada “Observatorio PyME” realizada en 2002 por la Secretaría de Economía en coordinación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), arrojó que existe una baja efectividad de apoyo a las pequeñas y medianas unidades económicas por parte de los programas gubernamentales, derivado de la existencia de un mercado crediticio con deficiencias, de que los programas gubernamentales no están bien focalizados a la población objetivo, de que los programas sociales no cuentan con un sistema de monitoreo y evaluación del impacto social, que les permita realizar un proceso de valoración, revisión de necesidades respecto del diseño del programa.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y uso de Servicios Financieros de las Empresas, 2008, el 49% de las empresas mexicanas cuentan con fuentes de financiamiento internas, tales como son con recursos propios de los dueños, la reinversión de utilidades y los ingresos por la venta del bien o servicio producido. Mientras que el 69% de las unidades económicas cuenta con fuentes de financiamiento externas, de las cuales el 59% provienen de aportaciones realizadas por amigos, familiares o inversionistas privados, así como de proveedores; el 43% proviene de intermediarios financieros, mediante el otorgamiento de tarjetas de crédito personales de los dueños, líneas de crédito y créditos simples de corto y largo plazos, y por último el 23% mediante el otorgamiento de una línea de crédito o crédito simple de largo plazo por parte de la banca comercial y la banca de desarrollo. Siendo la principal fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas los proveedores seguidos de los recursos propios y las utilidades reinvertidas por la venta de bienes y servicios. Mientras que el uso principal del financiamiento otorgado es utilizado para capital trabajo.

Asimismo, la encuesta identificó que los empresarios tienen un escaso conocimiento de los programas gubernamentales de apoyo empresarial, y que el principal obstáculo para iniciar una empresa legalmente constituida son los tardados y difíciles tramites gubernamentales que tienen

que realizar; el 16% identificó que la obtención de capital trabajo constituía un desafío; el 15% consideró el problema de reclutar el personal adecuado, y el 12% precisó que desarrollar un plan de negocios es todo un reto.

Mientras que el Censo Económico realizado en 2014 por el INEGI, identificó que la principal fuente de financiamiento de las unidades económicas fueron los bancos (40.9%), seguido del capital de ahorro (18.5%), préstamos de familiares (14.3%), proveedores (10.6), otras fuentes (10.1%); siendo los prestamistas privados (usureros) la fuente de financiamiento menos utilizada.

El Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PyME), 2015 identificó que existen cuatro tipos de oferentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, los cuales se clasificaron de acuerdo con el modelo de negocio y esquema regulatorio que representaban, tales como: los bancos con redes extendidas, los bancos de nicho (estos dos agentes financieros representan a la banca privada), los intermediarios financieros no bancarios y las entidades no financieras (banca de fomento).

Al respecto, señala que la banca de desarrollo juega un papel importante en el crédito otorgado a las pequeñas y medianas empresas, existen diversas instituciones que apoyan el financiamiento a las PyME tales como Nacional Financiera (NAFIN), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Financiera Nacional de Desarrollo (FND), así como el Instituto Nacional del Emprendedor, algunos de los apoyos otorgados por estas instituciones son otorgados a fondo perdido, mientras que otros se operan en conjunto con la Banca de Desarrollo para mejorar las condiciones crediticias orientadas a las pequeñas y medianas empresas, siendo NAFIN el principal vehículo para estas empresas. Por último, el reporte indicó que las limitantes para que las empresas puedan acceder a un financiamiento son: la situación económica general, las tasas de interés del mercado crediticio, las condiciones de acceso al crédito bancario, los montos exigidos como colateral, el acceso a apoyo público, las ventas y rentabilidad de la empresa, la disposición de los bancos a otorgar crédito, la capitalización de la empresa, la historia crediticia de la empresa y las dificultades para pagar el servicio de deuda vigente.

Nacional Financiera como institución de nacional de crédito, con el objetivo de contribuir a disminuir la segmentación de financiamiento y promover el otorgamiento de recursos a las pequeñas y medianas empresas, se propuso como misión: contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así

como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional.

Bajo este tenor, Nacional Financiera cuenta con una gama de productos ofrecidos, mediante programas de primer y segundo piso, así como de garantías, todos encauzados a las empresas mexicanas de los diferentes tamaños que deseen adquirir un financiamiento, y con ello contribuir a paliar la segmentación de los créditos. Al respecto, los principales programas orientados a las pequeñas y medianas empresas son el programa de crédito PyME (programa de segundo piso), y el programa de garantías.

El programa crédito PyME está enfocado en las necesidades específicas de operación y equipamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, para que a través de intermediarios financieros incorporados al programa se les otorgue el financiamiento requerido a las empresas solicitantes. Entre las bondades con las que cuenta el programa es que es de fácil acceso para las pequeñas y medianas empresas, a fin de que cuenten con una oferta integral de productos para financiar las necesidades de capital trabajo, modernización y equipamiento; brindar asesoría para la preparación de expedientes y solicitudes de crédito de los interesados, y si los intermediarios requieren de algún tipo de garantía, la unidad económica puede respaldar la deuda con un bien inmueble, maquinaria o demás productos de la empresa.

El programa de garantías, es un modelo de cobertura financiera, mediante el cual NAFIN comparte con los intermediarios financieros bancarios y especializados en riesgo de crédito del financiamiento otorgado a las empresas mexicanas. En este programa, Nacional Financiera sirve como aval, proporcionando garantías de recuperación del capital a los intermediarios financieros en caso de incumplimiento por parte del acreditado, hasta por 3.6 millones de UDI's; entre sus características destacan las siguientes: un monto máximo hasta por 15 millones de pesos, plazos hasta por 20 años y el financiamiento podrá utilizarse para capital de trabajo y activos fijos, de acuerdo a la empresa y a la actividad para la que es solicitado.

La cartera de crédito vigente de Nacional Financiera está compuesta por créditos otorgados como agente financiero, créditos otorgados al sector objetivo (empresas productivas del país), al consumo, a la vivienda, a entidades gubernamentales y a los intermediarios financieros. Siendo el crédito otorgado a los intermediarios financieros, el que cuenta con un mayor monto, seguido de los créditos otorgados como agente financiero, los créditos otorgados a las entidades

gubernamentales, posteriormente los créditos otorgados al sector objetivo, y finalmente el financiamiento otorgado a la vivienda y al consumo.

Por lo tanto, el financiamiento otorgado a la actividad empresarial, es uno de los sectores menos atendidos por Nacional Financiera como banca de fomento encargada del desarrollo económico. Asimismo resulta impresionante ver como ésta orienta créditos al consumo y a la vivienda, las cuales no son parte de su población objetivo. Mientras que el financiamiento orientado a las actividades estratégicas, es encauzado mediante programas de segundo piso, a través de intermediarios financieros.

Al otorgar mayores montos de financiamiento a los intermediarios financieros, se puede inferir que, dicho financiamiento es utilizado para operar los programas en segundo piso. Mientras que los créditos orientados al sector objetivo (actividades empresariales y comerciales), reciben un monto mucho menor con relación al primero. Por lo tanto, las empresas beneficiadas son bajo el esquema de segundo piso y garantías. Ello debido a un contexto globalizador en el cual el sistema financiero mexicano actúa al “unísono”, donde cada paso que dé un banco lo debilita, pero cada paso que dé uno de sus bancos vecinos lo refuerza, de manera que si todos actúan al unísono, ninguno se debilita en conjunto.

Escenario que genera una mayor segmentación en los mercados crediticios, afectando en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas, en tanto que el financiamiento bancario –a bajo costo– es destinado a pequeñas elites urbanas.

**ANEXOS**

## Anexo 1. PERFIL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

VARIABLE	COMENTARIOS
Datos estructurales	En las pequeñas y medianas empresas generalmente la estructura laboral está integrada por familiares; asimismo, los criterios para establecer el tamaño de la unidad económica son casi nulos o no tomados en cuenta, y los factores externos a la empresa tales como la inflación o las crisis, tienen súbitos efectos negativos en las ventas y ganancias de la empresa.
Tecnología	Generalmente las pequeñas y medianas empresas utilizan sistemas de producción manuales o semi-automatizados, debido a los altos costos que para ellos significan.
Tipo de dirigentes	El típico director de la unidad económica, generalmente es un hombre de entre 40 y 50 años de edad, con 14 años de escolaridad, y es un empresario por herencia, por lo que algunas empresas mueren con su fundador.
Medio ambiente	Estas empresas se desenvuelven en un ambiente complicado, ya que sostienen relaciones con otras organizaciones como proveedores, clientes, competencia, asociaciones, bancos y despachos profesionales, que en algunas ocasiones los ponen en desventaja por su insípida especialización en la materia.
Problemática a la que deben enfrentarse	Las pequeñas y medianas empresas están expuestas a diversas dificultades, tales como: la carencia de recursos humanos, deficiencias del gobierno, falta de seriedad de los proveedores, financiamiento nulo, altos costos en las materias primas, mercado limitado, competencia y una deficiente organización.

FUENTE: Elaboración propia con base (Rodríguez Valencia, 2005).

En esta tabla se mencionan los datos estructurales y tecnológicos, los tipos de dirigentes, el medio ambiente y problemática a la que deben enfrentarse.

Anexo 2. PORCENTAJE DE PERSONAL OCUPADO EN MÉXICO CLASIFICADO POR TAMAÑO DE LA EMPRESA, 2014.

Entidad	Personal ocupado	Participación (%)
Total	21,576,358	100
Micro	9,093,744	42.
Pequeña	5,406,094	25.1
Mediana	1,976,433	9.2
Grande	5,100,087	23.6

FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

## Anexo 3. PORCENTAJE DE PERSONAL OCUPADO POR ENTIDAD FEDERATIVA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2014.

Entidad	Manufacturas	Comercio	Servicios no financieros	Otras actividades
Total	22.7	31.2	34.9	11.2
Aguascalientes	32.5	27.8	31.8	7.9
Baja California	41	22.3	30.6	6.1
Baja California Sur	7	30.3	47.6	15.1
Campeche	9.5	25.4	34.3	30.8
Chiapas	12.4	41.8	34.3	11.5
Chihuahua	46.6	22.9	23.3	7.2
Coahuila	40.8	22.8	29.3	7.1
Colima	11	32.1	40.9	16
Distrito Federal	10	21.9	48.8	19.3
Durango	27.5	30.6	29.3	12.6
Estado de México	26.3	37	31	5.7
Guanajuato	32.2	29.5	30.2	8.1
Guerrero	14.6	38.4	35.4	11.6
Hidalgo	25.6	33.1	32.4	8.9
Jalisco	25	32.9	35.3	6.8
Michoacán	17.4	40	33.9	8.7
Morelos	18.1	35.3	38.8	7.8
Nayarit	9.7	33.2	44.1	13
Nuevo León	30.2	23.2	34.8	11.8
Oaxaca	17.4	39.4	33.6	9.6
Puebla	27.5	34.4	32.3	5.8
Querétaro	35.8	25	31.7	7.5
Quintana Roo	4	26.6	62.3	7.1
San Luis Potosí	29.7	29.7	32.3	8.3
Sinaloa	13	34.6	35.4	17
Sonora	28.4	26.3	31.2	14.1
Tabasco	9.8	35.8	34.7	19.7
Tamaulipas	35.1	25.8	27.5	11.6
Tlaxcala	33.2	34.4	27.7	4.7
Veracruz	15.7	37.2	34.7	12.4
Yucatán	20.8	30.4	38.1	10.7
Zacatecas	18.3	36.9	30.2	14.6

FUENTE: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014, Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Anexo 4. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS INCORPORADOS A NACIONAL FINANCIERA, 2015.

Número	Nombre
1	ABC Capital
2	Banamex
3	Banca Afirme
4	Banca Mifel
5	Banco Ahorro FAMSA
6	Banco Autofin México
7	Banco Bajío
8	Banco Base
9	Banco Interacciones
10	Banco Multiva
11	Banco Regional
12	Banco Ve Por Más
13	Bansefi
14	Bansi
15	Banorte
16	BBVA Bancomer
17	HSBC México
18	Santander
19	Financiera Bajío
20	Arrendadora Mifel
21	Arrendadora Ve por más
22	Arrendadora Afirme
23	Arrendadora Banregio

FUENTE: NAFIN, Programa crédito PyMe, 2015.

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Mecanismo de encaje legal. ....	11
Figura 2.	Mecanismo del fondo de fomento económico. ....	16
Figura 3.	Financiamiento otorgado por el sistema bancario en México, 1933-1970.....	19
Figura 4.	Financiamiento otorgado por tipo de institución en México, 1933-1970.....	20
Figura 5.	Destino del crédito otorgado por NAFIN a las empresas mexicanas, 1933-1970. ....	22
Figura 6.	Financiamiento otorgado por nacional financiera a la industria mexicana, 1933-1970. ....	24
Figura 7.	Financiamiento otorgado por el sistema bancario mexicano, 1971-1982.....	41
Figura 8.	Financiamiento otorgado en México por tipo de institución, 1971-1983.....	42
Figura 9.	Destino del crédito otorgado por nacional financiera, 1971-1983.....	44
Figura 10.	Financiamiento de nacional financiera a la industria mexicana, 1971-1983....	46
Figura 11.	Porcentaje de empresas mexicanas por tamaño, 2014. ....	63
Figura 12.	Las empresas mexicanas y su participación en los sectores económicos, 2014. ....	64
Figura 13.	Número de unidades económicas por tamaño y entidad federativa, 2014....	65
Figura 14.	Personal ocupado por actividad económica, 2014. ....	69
Figura 15.	Porcentaje de personal ocupado por entidad económica y actividad económica, 2014. ....	71
Figura 16.	Participación en la producción por tamaño de empresa, 2014.....	72
Figura 17.	Entidades federativas con más producción bruta total, 2014. ....	73
Figura 18.	Relación ingreso-gasto por tamaño de empresa, 2014. ....	75
Figura 19.	Entidades federativas con la mayor cantidad de excedentes, 2014. ....	77
Figura 20.	Unidades económicas con acceso a financiamiento por actividad económica en México, 2014. ....	86
Figura 21.	Unidades económicas que utilizan el financiamiento en México, 2014.....	87
Figura 22.	Principales fuentes de financiamiento en México, 2014. ....	88
Figura 23.	Tipo de fuentes de financiamiento en México, 2014. ....	89
Figura 24.	Financiamiento otorgado por nacional financiera al sector privado.....	95
Figura 25.	Empresas beneficiadas por el financiamiento otorgado por nacional financiera, 2000-2015. ....	108
Figura 26.	Sucursales y personal ocupado por nacional financiera, 200-2015.....	112

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Marco normativo y legal de la banca de desarrollo, NAFIN.....	39
Tabla 2.	Clasificación de las empresas mexicanas conforme a lo establecido en la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa.....	51
Tabla 3.	Clasificación de las pequeñas y medianas empresas.....	52
Tabla 4.	Clasificación de las empresas en el ámbito internacional con base en el número de trabajadores. ....	53
Tabla 5.	Estudios realizados sobre las PyME en Latinoamérica. ....	55
Tabla 6.	Criterios utilizados en América latina para definir a las pequeñas y medianas empresas. ....	56
Tabla 7.	Personal ocupado por tamaño de empresa y entidad federativa, 2014.....	67
Tabla 8.	Porcentaje de empresas que utilizan cada fuente de financiamiento, 2008....	83
Tabla 9.	Número de empresas con un financiamiento bancario. ....	91
Tabla 10.	Saldo promedio de endeudamiento por empresa. ....	92
Tabla 11.	Características del crédito por tipo de producto, 2014. ....	93
Tabla 12.	Productos y servicios ofrecidos por nacional financiera. ....	103
Tabla 13.	Portafolios por segmentos de empresas enfocados a áreas estratégicas. ....	105
Tabla 14.	Número de empresas mexicanas beneficiadas mediante el crédito otorgado por nacional financiera 2000-2015. ....	107
Tabla 15.	Cartera de crédito vigente de nacional financiera, 2000-2015. ....	110

## BIBLIOGRAFÍA

Acevedo, R., & Gerardo, G. (1985). Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo. *Boletín CEMLA, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos*.

Amaya Molinar, C. M. (2005). cas de las PYMES turísticas frente a la globalización. En A. Ivanova, & E. Rangel, *Globalización y regionalismo* (págs. 90-105). Colima: Universidad de Colima.

Anguiano, A. (2008). México: contradicciones e incertidumbres de un proceso democrático trunco. En G. Lechini, *La globalización y el consenso de Whashington* (págs. 45-60). Argentina: CLACSO.

Arias Guzman, E. J., Cruz Diaz, F., & Espindola Torres, M. Y. (2010). El marco institucional del desarrollo estabilizador. En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México*. México: Plaza y Valdés.

Banxico. (22 de 04 de 2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)*. Recuperado el 26 de mayo de 2017, de <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7BB0D52028-C9F4-9410-0DA9-AA76BD9474AB%7D.pdf>

Bautista, J. (1999). *Nacimiento y transformación de la banca de fomento en México*. México: IIE-UNAM.

Berumen, S. (2009). Evaluación de las reformas del consenso de whashington en Brasil y México. *Comercio Exterior*, 704-714.

Cabrera Morales, S. (2006). Política económica y financiamiento al desarrollo: las bases del financiamiento de la industrialización. En A. Girón González, & E. Correa, *Reforma financiera en América Latina* (págs. 191-206). Argentina: CLACSO.

Cassoni, A., & Fachola, G. (1997). *Los servicios no financieros. Evolución y perfil del empleo*. Montevideo, Uruguay: Departamento de Economía.

Chapoy Bonifaz, A. (2013). Globalización financiera y vulnerabilidad sistemática en México. En I. Manrique Campos, *Globalización financiera y nuevo marco institucional: referencias obligadas para la política fiscal y financiera*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Conde Bonfil, C. (2007). Contribuciones de las microfinanzas al desarrollo económico y social. Desafíos actuales. En J. L. Calva, *Financiamiento del crecimiento económico* (págs. 136-154). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Correa, E. (2006). Banca extranjera en América Latina. En A. Girón González, & E. Correa, *Reforma financiera en América Latina* (págs. 67-81). Argentina: CLACSO.

Correa, E. (1996). La banca de desarrollo una alternativa para el crecimiento de la economía mexicana. En A. Girón González, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI* (págs. 49-64). México: Editorial Cambio XXI S.A. de C.V.

Correa, E., & Maya, E. (2002). Expansión de la banca extranjera en México. En A. Girón González, & E. Correa, *Crisis y futuro de la banca en México* (págs. 141-152). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

De la Cruz Gallegos, J. L., & Veintimilla Brando, D. V. (2013). Banca de desarrollo y crecimiento económico en México, la necesidad de una nueva estrategia. *Análisis*, 2-20.

De la Cruz Martínez, J. (1996). La intervención gubernamental cuando se presentan fallas de mercado. Un caso para la banca de desarrollo. En A. Girón González, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI* (págs. 25-48). México: Editorial cambio XXI.

Delgado Selley, O. (1996). La función de la banca de fomento: agente promotor del desarrollo económico. En A. Girón González, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI* (págs. 75-88). México: Editorial cambio XXI.

Economía, S. d. (30-12-2002). *Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. México.

Equihua, A. R. (1963). *El encaje legal: instrumento fundamental de la política monetaria mexicana contemporánea*. México: Cultura, T.G.S.A.

Espinosa Mosqueda, R. (2011). *eumed.net Enciclopedia virtual*. Recuperado el 24 de 04 de 2017, de Manual para la promoción de las PYMES Mexicanas: Elementos administrativos y jurídicos a considerar en la planeación integral de utilidades.: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1081/indice.htm>

Fadl Kuri, S. (1996). Papel actual y perspectivas de la banca de desarrollo en el marco de una economía abierta. En A. Girón González, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI* (págs. 141-150). México: Editorial cambio XXI S.A. de C.V.

Fraustro, O. (1957). *Nacional Financiera, Organización y Funcionamiento*. México.

Friedrich A., H. (1944). *Camino de servidumbre*. Reino Unido.

Gandásegui, M. (2008). Los procesos globales y sus efectos sobre América Latina. Mundos policéntricos vs. mundos perturbados. En G. Lechini, *La globalización y el consenso de Washington* (págs. 9-24). Argentina: CLACSO.

Garatea Yori, C. (1996). La banca de desarrollo latinoamericana: cambios, tendencias y perspectivas en los noventa. En A. Girón González, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI. Encuentro de expertos de banca de desarrollo* (págs. 183-203). México: Cambio XXI S.A. de C.V.

García PLD, M. G. (2009). *Análisis Estratégico para el Desarrollo de la PYME en Iberoamérica*.

Garrido, C., & Prior, F. (2007). Bancarización y microfinanzas. Sistemas financieros para las Mypymes como dilema central para el desarrollo económico de México. En J. L. Calva, *Financiamiento de crecimiento económico*.

Girón González, A. (2002). La banca mexicana en transición: ¿crisis o reestructuración? En E. Correa, & A. Girón González, *Crisis y futuro de la banca en México* (págs. 47-66). México: Colección Jesús Silva Herzog.

Girón González, A. (2008). Fondo Monetario Internacional: de la estabilidad a la inestabilidad. El Consenso de Washington y las reformas estructurales en América Latina. En G. Lechini, *La globalización y el consenso de Washington* (págs. 25-44). Argentina: CLACSO.

Girón González, A. (1996). La banca de desarrollo mexicana: un balance financiero. En A. Girón González, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI. Encuentro de expertos de banca de desarrollo* (págs. 89-108). México: Cambio XXI S.A. de C.V.

Girón González, A. (2002). La banca mexicana en transición: ¿crisis o reestructuración? En A. Girón González, & E. Correa, *Crisis y futuro de la banca en México* (págs. 47-66). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Girón González, A. (2005). Obstáculos al desarrollo y paradigma del financiamiento en América Latina. En E. Correa, & A. Girón González, *Reforma Financiera en América Latina* (págs. 27-45). Argentina: CLACSO.

Gómez Chiñas, C. (1997). El pensamiento de Keynes: sus implicaciones para la política económica. En J. Estay R., & F. Manchón C., *Keynes... hoy* (págs. 177-186). Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Gómez Ochoa, G. (2010). *La banca de fomento en el financiamiento de la economía financiera*. México: Plaza y Valdés.

Gómez Ochoa, G. (2007). Límites actuales de la banca de desarrollo en México. En J. L. Calva, *Financiamiento del crecimiento económico* (págs. 78-99). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Ibarra, D. (2010). La banca de desarrollo. En D. Ibarra, *Paradigmas monetarios en México* (págs. 61-97). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Javier, F. (2011). *Contabilidad financiera para directivos*. México: Esic España.

Jiménez de León, J. R. (1997). Keynes a la luz de la crisis bancaria y financiera de México en 1996. En J. Estay R., & F. Manchón C., *Keynes... hoy* (págs. 269-280). México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Kuri, S. F. (1996). Papel actual y perspectivas de la banca de desarrollo en el marco de una economía abierta. En A. Girón, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI*. México: Editorial cambio XXI S.A. de C.V.

Levy Orlik, N. (2010). Instituciones financieras para el desarrollo económico. Comparación del periodo de "sustitución de importaciones" y el "secundario exportador". En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)* (págs. 149-178). México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Levy Orlik, N. (2010). Instituciones financieras para el desarrollo económico. Comparación del periodo de "sustitución de importaciones" y el "secundario exportador". En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)* (págs. 149-178). México: Plaza y Valdés S.A. de C.V.

Levy Orlik, N. (2013). Reforma financiera y banca de desarrollo: créditos o ilusiones. *Economía Informa* , 3-17.

López González, T. (2010). La política fiscal y el crecimiento económico en México. Crecimiento con estabilidad monetaria vs estancamiento con estabilidad monetaria (1960-2007). En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)*. México: Plaza y Valdés S.A. de C.V.

López, P. J. (2012). Nacional Financiera durante la industrialización vía sustitución de importaciones en México. *América Latina en la historia económica* .

Malpica de Lamadrid, L. (2006). *La banca de desarrollo y los fondos de fomento económico*. México.

Manrique Campos, I. (2007). Banca de desarrollo en México: un futuro necesario. En J. L. Calva, *Financiamiento del crecimiento económico* (págs. 100-118). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Manrique Campos, I. (2005). Banca de Desarrollo: ¿entre ineficiencia y dispendio? *Economía Informa* , 71-80.

Manrique Campos, I. (2010). Financiamiento bancario: del desarrollo estabilizador a la estabilidad sin desarrollo. En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)* (págs. 179-197). México: Plaza y Valdés S.A. de C.V.

Manrique Campos, I. (2002). Transición de la banca mexicana: crédito, prioridad olvidada. En E. Correa, & A. Girón González, *Crisis y futuro de la banca en México* (págs. 89-105). Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México.

Mántey de Anguiano, G. (2010). ¿Qué hemos aprendido de 1958 a 2008? En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México*. México: Plaza y Valdés S.A. de C.V.

Mántey de Anguiano, G. (2007). Política bancaria para el crecimiento con estabilidad. En J. L. Calva, *Financiamiento del crecimiento económico* (págs. 45-56). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Mántey de Anguiano, G. (2010). Políticas financieras para el desarrollo en México: ¿Qué hemos aprendido de 1958 a 2008? En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas*

*financieras para el desarrollo en México (1958-2008)* (págs. 15-43). México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Mántey de Anguiano, G. (2004). Políticas financieras para el desarrollo en mercados imperfectos. Sugerencias para el caso mexicano. *ECONOMÍAUnam* , 101-114.

Mántey de Anguiano, G. (2010). Políticas financieras para el desarrollo en México: ¿Qué hemos aprendido de 1958 a 2008? En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)* (págs. 15-43). México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Maynard Keynes, J. (1971). *Tratado sobre el dinero*. Madrid: Editorial Síntesis S.A.

McKinnon, R. I. (1974). *Dinero y Capital en el desarrollo económico*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos .

Michel Uribe, H. A. (2013). Globalización financiera y operaciones extrapresupuestales del gobierno federal en México ¿solución o nuevos problemas? En I. Manrique Campos, *Globalización financiera y nuevo marco institucional: referencias obligadas para la política fiscal y financiera*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

NAFIN. (10 de 01 de 2014). *Ley Orgánica de Nacional Financiera* . Recuperado el 16 de 09 de 2016, de [www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/162.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/162.pdf)

NAFIN. (2017). *Nacional Financiera, Programa de Garantías* . Recuperado el 2017, de <http://www.nafin.com/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-garantias.html>

NAFIN. (28 de 04 de 2014). *Programa Institucional de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo*. Recuperado el 20 de 02 de 2017, de Diario Oficial de la Federación: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5342352&fecha=28/04/2014](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342352&fecha=28/04/2014)

Ornelas Delgado, J. (2001). *El neoliberalismo realmente existente*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Ortíz, P. L. (2010). Financiamiento del déficit público y fondeo de la inversión en México. Logros del sistema financiero regulado y límites del modelo de crecimiento. En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)* (págs. 117,118). México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Palacios, L. Á. (2010). Financiamiento del deficit público y fondeo de la inversión en México. Logros del sistema financiero regulado y límites del modelo de crecimiento. En G. Mántey de Anguiano, & N. Levy Orlik, *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)*. México: Plaza y Valdés S.A. de C.V.

Ramírez Solano, E. (2001). *Moneda, banca y mercados financieros*. México: Perason educación.

Rey Romay, B. (1996). Nacional Financiera y su función en el desarrollo industrial del país, antes y después de 1981. En A. Girón González, & E. Correa, *La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI* (págs. 15-24). México: Editorial cambio XXI.

Ríos, I., & Salazar, S. (2012). *¿Qué nos dicen las encuestas sobre el crédito bancario a las empresas en México?: Un estudio comparativo*. Recuperado el 18 de Mayo de 2017, de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/71400/22\\_2012\\_Encuestas\\_sobre\\_el\\_cr\\_dito\\_bancario\\_a\\_empresas.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/71400/22_2012_Encuestas_sobre_el_cr_dito_bancario_a_empresas.pdf)

Rodante, M., & Zinder, B. (2001). Las Empresas Pequeñas y Medianas frente al mercado. *Ejecutivos de Finanzas*, 25-38.

Rodriguez Valencia, J. (2000). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México, D.F.: Thomson.

Rodriguez Valencia, J. (2000). *Como administrar pequeñas y medianas empresas*. México D.F.: Thomson.

Román Arroyo, P. M. (2013). *La política Keynesiana como alternativa de solución para mejorar el bienestar social en México, (1982-2012)*. México.

Santos Valle, J. L. (2013). Globalización y soberanía en lo económico. En I. Manrique Campos, *Globalización financiera y nuevo marco institucional: referencias obligadas para la política fiscal y financiera*. México: Universidad Nacional Autonoma de México.

SECOFI. (1988). *Acuerdo*.

SECOFI. (06-05-1985). *Programa para el desarrollo integral de la Industria Mediana y Pequeña*. México.

Soto Pineda, E., & Dolan Landau, S. (2004). *Las pymes ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales*. México: Thomson.

Suárez, F. (2000). La Banca de Desarrollo y el Desarrollo de la Banca: los retos para el siglo XXI. En G. A. Eugenia, *La Banca de Desarrollo hacia el inicio del siglo XXI* (pág. 128). México: Cambio XXI S.A. de C.V.

Turrent Díaz, E. (2007). *Historia Sintetica de la Banca en México*. México: Banco de México.

Vargas Rojas, M. d. (1997). La Teoria General y sus aportaciones. En J. Estay R., & F. Manchón C., *Keynes... hoy* (págs. 61-70). México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Vázquez González, E. (2005). Presupuestos en micro y pequeña empresa comercial. *Administrare hoy*, 46, 47.

Vidal, G. (2006). América Latina: banca, mercados de capital y determinación externa del crédito. En A. Girón González, & E. Correa, *Reforma financiera en América Latina* (págs. 47-66). Argentina: CLACSO.

Vidal, G. (2002). Bancos, fortunas y poder: una lectura de la economía en el México del 2000. En A. Girón González, & E. Correa, *Crisis y futuro de la banca en México* (págs. 11-46). México: Universidad Nacional Autónoma de México.