



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

IMPACTO DEL PROGRAMA DE GARANTÍAS DE NACIONAL  
FINANCIERA S.N.C EN EL CRÉDITO DE LAS MICRO,  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

JOSÉ SALOMÓN ESQUIVEL MEDINA



CIUDAD 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.

**JURADO ASIGNADO:**

PRESIDENTE:            Profesor: Juan Gallardo Cervantes  
VOCAL:                    Profesor: Alfredo Córdoba Kuthy  
SECRETARIO:            Profesor: Rosa María Araiza Ramírez  
1er. SUPLENTE:         Profesor: Rafael Buendía García  
2° SUPLENTE:            Profesor: María Azucena Ortiz Alcántara

Lugar donde se realizó la tesis:

Universidad Nacional Autónoma de México  
Ciudad Universitaria  
México, D.F.

TUTOR DE TESIS:  
Mtro. Alfredo Córdoba Kuthy

---

Firma

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer a la máxima casa de estudios, la Universidad Nacional Autónoma de México. Desde siempre supe que tenía que estudiar en la UNAM. Espero no defraudar los colores, azul y dorado, que llevo en el alma.

A mi tutor y maestro Alfredo Córdoba, por su apoyo consejos, aportes y su inmensa ayuda para la elaboración de esta tesis.

A mis sinodales por sus retroalimentaciones a esta tesis.

A todos mis maestros que me formaron en la carrera, por sus enseñanzas, consejos y conocimientos.

## DEDICATORIAS

Primero que nada quiero agradecer a Dios por esta maravillosa vida que he tenido, por perdonar todos mis errores y ser el mejor modelo a seguir. A San Pablo y San Mateo por protegerme en esta carrera que he logrado concluir.

A mi hermanita Alis. Gracias por ser mi más grande amiga, por apoyarme, y darme mi primer nombre (Dios añadirá). Además que gracias a que eras tan mandona y siempre jugábamos a lo que querías; el estudio a las Mipymes lo llevó desde los 4 años.

A Salo, por ser tan dedicado en su trabajo y aunque no estudié ingeniería. Te he admirado tanto que mi carrera la hice en base a tu profesión, que ejerciste con rectitud y profesionalismo por 31 años. Gracias por la vida y por mi segundo nombre, espero poder hacer justicia a su significado (paz) y al gran rey sabio que lo llevó antes que nosotros.

A Micos y Chucho; mis abuelos. Chucho por tener con quien debatir mis conocimientos económicos, políticos, sociales, culturales, históricos y deportivos aunque a veces seas terco. A Micos por ver conmigo películas, series, te gustarán o no. Y siempre regalarme galletas y bufandas.

A mi tío Chuchin por siempre acordarte de mí y apoyarme. Licha por enseñarme que perro viejo aprende trucos nuevos y que nunca es muy tarde para hacer lo que te gusta.

A mis profesores Memo, Miriam e Hiram. Por todo los consejos que me dieron y que me han sido de gran utilidad en todo lo que llevo de vida.

Al Dr de la Teja y a la Dra. Hoyos por ayudarme con mi condición.

A mis amigos de la preparatoria y de LoL por escucharme, hacerme reír y ayudarme; espero poder ser un modelo para ustedes.

A Nacional Financiera S.N.C por ser mi brazo derecho desde que nací, por las películas en tu auditorio, por el programa de golondrinos y recibirme para mi servicio social. Gracias a Lorena Márquez por ser mi jefecita, amiga y enseñarme tantas cosas a nivel personal y profesional. Y gracias a Rebe por ser un modelo de persona trabajadora, que puedes crecer siendo desde un becario y llegar a un nivel directivo.

A mi mejor amigo Jorge Nieto. Gracias por tu amistad, por esas tardes de videojuegos y Yugi. También por ser alguien de mi más entera confianza, alguien a quien puedo admirar por sus conocimientos, humildad y valores.

A mi mamá. Las palabras y los motivos sobran para agradecerte gracias por la vida, tu cariño, amistad y tu inmenso amor. Gracias por nunca abandonarme y siempre creer en mí, desde cuando estaba en la incubadora hasta el día de hoy. Sé que te he dicho un millón de mentiras pero ahora te digo una verdad estás en todo lo que hago. Sé que te he decepcionado tantas veces pero espero que puedas estar orgullosa de mí.

*When you wish upon a star  
Makes no difference who you are  
Anything your heart desires  
Will come to you*

*If your heart is in your dream  
No request is too extreme  
When you wish upon a star  
As dreamers do*

*Leigh Harline y Ned Washington*



## INDICE

INDICE .....	i
INDICE DE GRAFICAS .....	iii
INDICE DE TABLAS .....	iv
INDICE DE ILUSTRACIONES .....	v
RESUMEN.....	vi
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
3. JUSTIFICACION.....	3
4. HIPOTESIS .....	4
5. OBJETIVOS .....	5
5.1. Objetivo General .....	5
5.2. Objetivos Particulares .....	5
6. PROBLEMAS EN EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE MEXICO .....	6
6.1. Importancia de la Mipyme en la economía de México.....	10
6.1.1. Generación de Empleos .....	10
6.1.2. Contribuir al desarrollo regional .....	13
6.1.3. Producción y venta de artículos a precios competitivos.....	13
6.2. Problemas de la Mipymes .....	14
6.2.1. Falta de Plan de Negocios.....	15
6.2.2. Falta de Financiamiento en las Mipymes .....	17
6.2.2.1. Condiciones macroeconómicas .....	19
6.2.2.2. Costos de Transacción.....	20
6.2.2.3. Asimetría de la información .....	22
6.2.2.4. Protección a acreedores .....	24
7. NACIONAL FINANCIERA S.N.C .....	25
7.1. Historia de la Banca .....	25
7.2. Historia de la Banca en México .....	32
7.3. Banca Comercial.....	35





Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

7.4. Banco de Desarrollo .....	37
7.5. Historia de Nacional Financiera S.N.C .....	39
7.6. Nacional Financiera S.N.C Hoy en día .....	41
8. Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C .....	44
8.1. Sistemas de Garantías.....	44
8.2. Objetivo del Programa de Garantías .....	47
8.3. Beneficios del Programa de Garantías .....	47
8.4. Productos del Programa de Garantías.....	49
8.4.1. Cobertura Pari Passu.....	49
8.4.2. Cobertura Primeras Perdidas .....	53
8.5. Funcionamiento del Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C.....	55
8.6.1. Razones del éxito del Programa de Garantías.....	61
9. CONCLUSIONES.....	63
10. Bibliografía .....	64
11. ANEXOS .....	66
ANEXO 1 .....	66



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

## INDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1 Crecimiento de las Unidades Económicas por Tamaño .....	9
Gráfica 2 La situación de la Mipyme en el mundo .....	11
Gráfica 3 Porcentaje de Empleo por tamaño y periodo .....	12
Gráfica 4 Empresas que no obtuvieron el crédito. No lo requirieron vs Si lo requirieron ...	19
Gráfica 5 Monto del crédito promedio .....	21
Gráfica 6 Tasa de Interés por año .....	23
Gráfica 7 Porcentaje de la cartera vencida .....	24
Gráfica 8 Porcentaje de cartera total de los principales Instituciones financieras .....	36
Gráfica 9 Evolución del programa (cifras en número de empresas/millones de pesos).....	46
Gráfica 10 Acceso al financiamiento .....	59
Gráfica 11 Uso del crédito de las empresa beneficiadas.....	60
Gráfica 12 Variación Porcentual 2009-2011 .....	61



## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estratificación por número de trabajadores .....	7
Tabla 2 Empresas en México 2013 por tamaño .....	8
Tabla 3 Evolución de las Empresas en México por tamaño .....	8
Tabla 4 Población Ocupada por tamaño de la Empresa en 2013 .....	11
Tabla 5 Principales Sectores generadores de Empleo 2013 y su distribución por tamaño	12
Tabla 6 Gasto promedio por tamaño de empresa.....	13
Tabla 7 Probabilidad de muerte y esperanza de vida en el primer año .....	14
Tabla 8 Empresas que no obtuvieron financiamiento en 2013 .....	17
Tabla 9 Uso del Financiamiento.....	17
Tabla 10 Porcentaje de las principales fuentes de financiamiento.....	18
Tabla 11 Empresas que obtuvieron crédito bancario .....	18
Tabla 12 Causas del rechazo del crédito bancario a las Mipymes .....	19
Tabla 13 Tasas de Interés promedio del 2013 por tamaño de la Empresa .....	22
Tabla 14 Principales Instituciones financieras de Banca Múltiple .....	36
Tabla 15 Cartera de crédito de los bancos de desarrollo .....	38
Tabla 16 Resultado Neto de Nacional Financiera.....	43
Tabla 17 Monto garantizado a través de intermediarios financieros.....	47
Tabla 18 Empleos perdidos .....	58
Tabla 19 Variación Porcentual Promedio 2009-2011 .....	60



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Costo Beneficio Garantía Pari Passu .....	50
Ilustración 2 Procesos de Incorporación.....	52
Ilustración 3 Costo Beneficio Garantía de Primeras Perdidas .....	54



## RESUMEN

Desde el nacimiento del sistema bancario, en la Edad Media, el factor que determina si se otorgará algún tipo de crédito o financiamiento es la confianza que los banqueros tienen en que el deudor va a pagar la deuda existente. En el inicio de la actividad bancaria existían muchos peligros y riesgos que los comerciantes y reyes, que eran los entes que pedían dinero prestado con mayor frecuencia, tenían que enfrentarse al día a día; por lo que era imposible que existiera una confianza de pago. Para aumentar dicha confianza, los banqueros comenzaron a exigir que les ofrecieran algún tipo de bienes que garantizaban el retorno de su dinero; joyas, tierras o concesiones de rutas comerciales fueron las garantías más comunes en esa época. Así de esta forma los deudores se sentían obligados a pagar la deuda y si no podían pagarla entonces los banqueros tomaban la garantía otorgada y no tenían alguna pérdida para su negocio.

Cuando inició la Revolución Industrial, a mediados del siglo XVII, el proceso de creación de los bienes para satisfacer las necesidades se volvió mucho más complejo de lo que fue en un principio; nacieron las primeras empresas industriales cuyo fin era la elaboración a gran escala de los bienes necesarios para el consumo de las personas. Sin embargo, la inversión inicial que estas empresas necesitaban era demasiado grande y era casi imposible que ellas realizaran toda esa inversión con su propio capital. Así que debían de recurrir a los bancos para que les prestaran los recursos necesarios para la puesta en marcha. Las entidades bancarias vieron



el gran potencial en las industrias por lo que empezaron a cambiar a sus principales clientes: políticos, comerciantes y terratenientes por los nuevos empresarios.

Hoy en día las empresas aún no están exentas de la incertidumbre financiera. Existen nuevos retos que los empresarios deben afrontar con tal de que su empresa sea exitosa y pueda obtener ganancias, sumado a la situación adversa que se enfrenta la economía mundial, la confianza de los bancos a las empresas se ha reducido, creando un ciclo vicioso en el cual no pueden otorgar créditos porque no existe una seguridad de que se vaya a recuperar el dinero, por lo que se acaba reduciendo el número de nuevas empresas o las ya existentes terminen quebrando y despidiendo a su personal. A la larga repercute en la economía, porque tienes una población desempleada que se va incrementando y la producción nacional que va disminuyendo.

Ante esta problemática, caracterizada por inestabilidad financiera, ralentización de la economía mundial, segmentación de la producción en las economías nacionales para conformar una red económica mundial, el sistema bancario se ve obligado a pedir garantías. Una respuesta a estas solicitudes de garantías proviene de la llamada banca de desarrollo. Estos bancos son los encargados en instrumentar sistemas de garantía para dar cobertura a las operaciones financieras. El sistema de garantías ha adquirido una gran importancia para dar solvencia a las instituciones financieras; en algunos casos, es necesario para la valoración del riesgo crediticio, en tanto permite mayor flexibilidad en los plazos y en la tasa de interés. Debido a las características de los sistemas de garantías, estos son muy utilizados para los



proyectos de inversión que permiten el desarrollo de la economía, o a empresas que están excluidas de los circuitos financieros tradicionales. Debido a eso, es necesario que estos esquemas tengan el respaldo de las políticas financieras, ya sea en normas o que alguna entidad estatal los promueva.

En el caso de México, a pesar de que los esquemas de garantías están en funcionamiento desde la década de los cincuenta y que en los años recientes su importancia ha ido creciendo. Todavía no se puede comparar con los sistemas de garantía de Estados Unidos, Canadá, sureste asiático y Europa donde se encuentran los programas de garantías más desarrollados por agencias estatales; ya sea mediante un esquema de **sociedad de garantía mercantil** o **por un esquema de sociedad de garantía mutua**.

La mayoría de los programas de garantía en el mundo tienen como principal objetivo incorporar al sistema bancario a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas; también llamadas Mipymes. En México eso no es una excepción porque para la economía mexicana es de vital importancia que los sistemas de garantías den apoyo a las Mipymes nacionales, porque estas empresas son parte fundamental de la economía, son las principales generadoras de empleo en el país, aunque la banca comercial no está dispuesta a otorgarles los préstamos que necesitan para su creación y crecimiento. En razón a la falta de recursos financieros que tienen las Mipymes, estas acaban quebrando y los trabajadores pierden sus empleos, aumentando el nivel de desempleo y agravando la situación económica de nuestro país.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

Los bancos de desarrollo deben de entender las necesidades de las Mipymes y ser plataformas de información de este tipo de empresas a la banca comercial, para que ésta les otorgue financiamiento y las Mipymes sean sujetos de recursos continuos y con menores tasas de interés.





## 1. INTRODUCCIÓN

Tesis para obtener el grado de Licenciatura en Economía. Este trabajo está orientado a comprobar el impacto que tienen el plan de garantías de Nacional Financiera S.N.C en el desarrollo de la Mipymes de México.

Como es bien sabido la Mipymes son un factor importante para la creación del empleo, por lo que debe de estudiarse como se están beneficiando estas empresas de que exista un plan de garantías que ayude a que puedan crecer y permanecer en el mercado.

Se usó como principal fuente bibliográfica los libros de Pablo Pombo González y los informes que presenta Nacional Financiera S.N.C en los Foros Iberoamericano de Sistemas de Garantía y Financiamiento para las Mipyme.

Este trabajo busca demostrar que el Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C es un factor determinante en el otorgamiento del crédito a las Mipymes, entonces estas empresas (que son el motor de la economía nacional), podrían integrarse al crédito formal y tener los recursos necesarios para que su probabilidad de expiración se vea reducido.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

## **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Todo financiamiento que se otorgue debe de tener algún tipo de garantía. Diversas empresas por su propia naturaleza no disponen de las garantías necesarias para pertenecer a la red de crédito bancaria; en especial las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Cuando se carece de las garantías suficientes para obtener un financiamiento, es menester que se conforme un escudo institucional que preste garantías a las empresas para que estas puedan acceder a la red de créditos convencionales.



### **3. JUSTIFICACION**

Es importante estudiar el Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C, porque es clave para apoyar de manera íntegra y completa a las Mipymes del país. Ayudando a obtener una mayor accesibilidad al financiamiento formal otorgado por la banca comercial.

La falta de créditos a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas es debido a la desconfianza que se tienen en ellas. Dado su poca esperanza de vida, problemas administrativos y de procesos, la banca privada no tiene incentivo alguno en otorgar algún tipo de crédito a estas empresas siendo mucho más atractivo el dar préstamos a grandes empresas; cuyo riesgo es mucho menor y al ser de mayor tamaño el monto, las ganancias por la tasa de interés es también mucho mayor.

Por lo que hoy en día los sistemas de garantías que otorga el gobierno federal mediante sus bancas de desarrollo son de vital importancia para el crecimiento económico de México. Y con la experiencia de 85 años que tiene Nacional Financiera S.N.C, los bancos están dispuestos a arriesgarse si es que esta institución respalda a las empresas.



#### **4. HIPOTESIS**

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México son importantes en la economía nacional por ser las principales fuentes de empleo; a pesar de su baja contribución al PIB por su falta de acceso al financiamiento bancario, por lo que la Banca de Desarrollo, a través del Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C., cubre dicha debilidad. En esta investigación se revisará el programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C como estrategia de apoyo a empresas micro y pequeñas que requieran del apoyo de garantías.



## **5. OBJETIVOS**

### **5.1. Objetivo General**

Demostrar la importancia del Plan de Garantías para el crédito de las Micro, pequeñas y medianas empresas del país.

### **5.2. Objetivos Particulares**

Estudiar los beneficios que tienen las Micro, pequeñas y medianas empresas para el desarrollo económico de México

Tipificar los problemas que enfrentan las Mipymes de México

Analizar el papel que tiene Nacional Financiera S.N.C como banca de desarrollo en el crédito para las Mipymes del país.

Estudiar los planes de garantías que existen actualmente y como sirven para dar crédito a las Mipymes.



## **6. PROBLEMAS EN EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE MEXICO**

Tradicionalmente se le conocen como empresas a las organizaciones o instituciones que buscan beneficiarse económicamente, satisfaciendo las necesidades de la sociedad mediante la venta de bienes o servicios. Las empresas son de suma importancia para el desarrollo económico de un país, porque:

- Generan bienes y servicios. Toda empresa persigue el satisfacer una necesidad de la sociedad. Mediante la producción de los bienes, quiere que las personas no tengan que encargarse ellos mismos de crear los bienes necesarios para su vida diaria.
- Son generadoras de empleos. Las empresas logran crear más empleos, ya que es necesaria la mano de obra que produzca los bienes que la empresa busca comercializar.
- Desarrollan tecnología. Las empresas siempre persiguen la manera de reducir sus costos y aumentar la cantidad de producto que pueda hacer; por lo que siempre buscan una innovación en la tecnología que ayude a mejorar su proceso de producción y el producto final.

Existen diferentes formas de clasificar a las empresas:

- Por Actividad económica.
  - Empresas Industriales. Se dedican a la extracción de recursos naturales o la manufactura de dichos bienes.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

- Empresas Comerciales. Su principal actividad es poner en circulación en el mercado los productos ya terminados.
- Empresas de Servicios. Son las empresas dedicadas a brindar algún servicio a la comunidad.
- Por ámbito de actuación.
  - Empresas Locales.
  - Empresas Nacionales.
  - Empresas Multinacionales.
  - Empresas Transnacionales.
- Por su tamaño.
  - Micro Empresas. Tienen menos de 10 empleados.
  - Pequeña Empresa. El número de trabajadores va de 10 a 49.
  - Mediana Empresa. Tienen entre 50 y 249 empleados.
  - Gran Empresa. Tienen más de 250 empleados.

Las micro, pequeñas y medianas empresas; también conocidas como Mipyme, han cobrado mayor protagonismo en el escenario económico de México. En el país se clasifica a estas empresas según el número de trabajadores por sector.

**Tabla 1 Estratificación por número de trabajadores**

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro Empresa	0-10	0-10	0-10
Pequeña Empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana Empresa	51-250	31-100	51-100

**Fuente:** Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. Artículo 3°, sección 3°.



**Tabla 2 Empresas en México 2013 por tamaño**

Tamaño de la Empresa	Unidades Económicas	Unidades económicas (%)
Micro Empresas	4,035,903	95.40%
Pequeñas Empresas	153,733	03.63%
Medianas Empresas	33,334	00.79%
Grandes Empresas	7,775	00.18%

**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI

Podemos observar que de las **4,230,745** empresas en México, el 99.82% son Mipymes mientras que las grandes empresas sólo representan el 0.18%.

**Tabla 3 Evolución de las Empresas en México por tamaño**

Año/ Tamaño de la Empresa	Unidades Económicas	Unidades Económicas (%)
<b>2003</b>	<b>3,005,157</b>	<b>100.00%</b>
Micro Empresas	2,853,291	94.95%
Pequeñas Empresas	118,085	3.93%
Medianas Empresas	27,073	0.90%
Grandes Empresas	6,708	0.22%
<b>2008</b>	<b>3,724,019</b>	<b>100.00%</b>
Micro Empresas	3,536,178	94.96%
Pequeñas Empresas	149,968	4.03%
Medianas Empresas	30,697	0.82%
Grandes Empresas	7,176	0.19%
<b>2013</b>	<b>4,230,745</b>	<b>100.00%</b>
Micro Empresas	4,035,903	95.40%
Pequeñas Empresas	153,733	3.63%
Medianas Empresas	33,334	0.79%
Grandes Empresas	7,775	0.18%

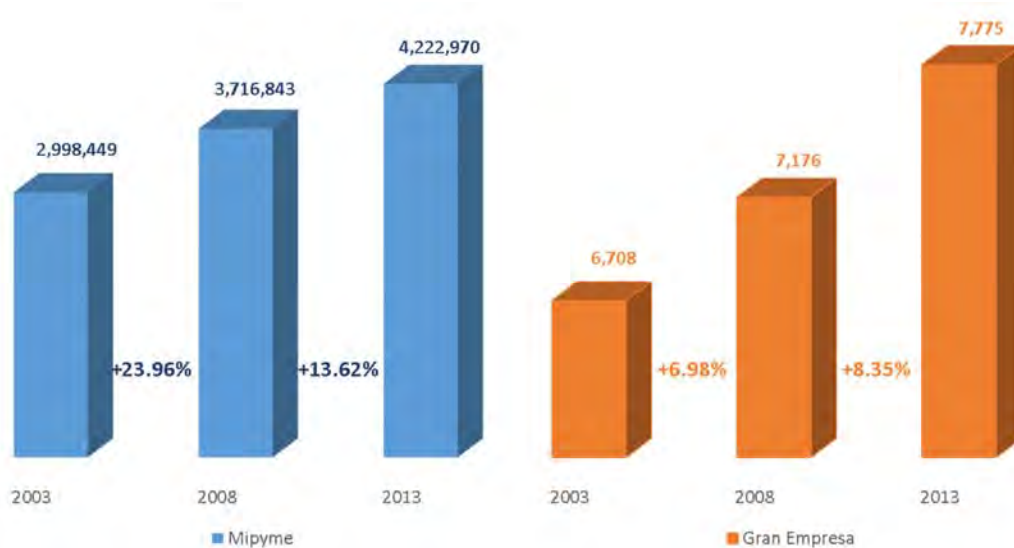
**Fuente:** Elaboración Propia con datos de Censo Económico 2004 INEGI. Censo Económico 2009 INEGI. Censo Económico 2014 INEGI

Las empresas han tenido un crecimiento positivo en los períodos 2008 y 2013. Del 2003 al 2008 el número de empresas pasaron de **3,005,157** a **3,724,019** (creció un 23.92%) y para el 2013 crecieron un 13.61%. En los tres periodos la cantidad de Mipymes es el 99% de las empresas en el país.





**Gráfica 1 Crecimiento de las Unidades Económicas por Tamaño**



**Fuente:** Elaboración Propia con datos de Censo Económico 2004 INEGI. Censo Económico 2009 INEGI. Censo Económico 2014 INEGI

Estas empresas han estado creciendo en los últimos años a una mayor profundidad que las grandes empresas; del 2008 al del 2013 la grandes empresas crecieron **8.35%** y las Mipymes **13.62%**.

La Micro, Pequeñas y Medianas empresas, se engloban en las llamadas Mipymes debido a que comparten las siguientes características generales (Delgado Vargas, 2015):

- El capital es proporcionado por una o dos personas que estable una sociedad y por lo general son de carácter familiar.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Los propietarios no poseen portafolios de inversión diversificados.



- La primera generación de propietarios son emprendedores y propensos al riesgo.
- Las relaciones de los accionistas son menos formales.

## **6.1. Importancia de la Mipyme en la economía de México**

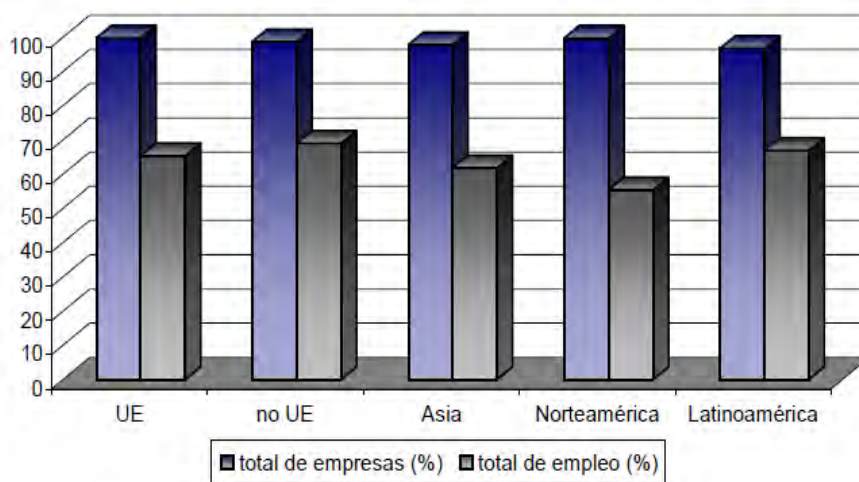
En los años recientes se ha incrementado la importancia de las Mipymes para el desarrollo económico de los países. Muchos gobiernos han combatido el desempleo con políticas que favorezcan la creación de las Mipymes. La época en que los grandes corporativos y monopolios eran necesarios para el crecimiento de la economía quedó atrás, siendo ahora la diversidad de las pequeñas empresas el motor del desarrollo y del progreso de los países (Salinas Callejas, 2011). Como vimos con anterioridad son las empresas que más existen en el país. Por lo que el gobierno ha buscado crear condiciones favorables y un ambiente que sea de gran utilidad para que crezca el número de Mipymes y que puedan consolidarse en el mercado nacional e internacional.

### **6.1.1. Generación de Empleos**

Existe una fuerte relación entre las Mipymes y el empleo. El combate al desempleo es de los primeros argumentos que se tiene cuando se justifica el apoyo del gobierno a la Mipyme.



**Gráfica 2 La situación de la Mipyme en el mundo**



Fuentes: Eurostat 95, SBA (EE.UU.), SBLA (Canadá), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), APEC (Asian Pacific Economic Cooperation) y agencias nacionales para la pyme. La media en Latinoamérica está calculada por los datos de 8 países (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela).

Las Mipymes son muy reconocidas en México debido a su gran capacidad de generar empleo. Debido a que son las que más abundan en nuestro país; aunque las empresas grandes son las que mayor personal requiere, son las Mipymes las que absorben la mayor cantidad de Personal Económicamente Activo en el País.

**Tabla 4 Población Ocupada por tamaño de la Empresa en 2013**

Tamaño de la Empresa	Personal Ocupado	Personal Ocupado (%)
Micro Empresas	8,580,027	39.77%
Pequeñas Empresas	3,249,203	15.06%
Medianas Empresas	3,523,566	16.33%
Grandes Empresas	6,223,562	28.84%

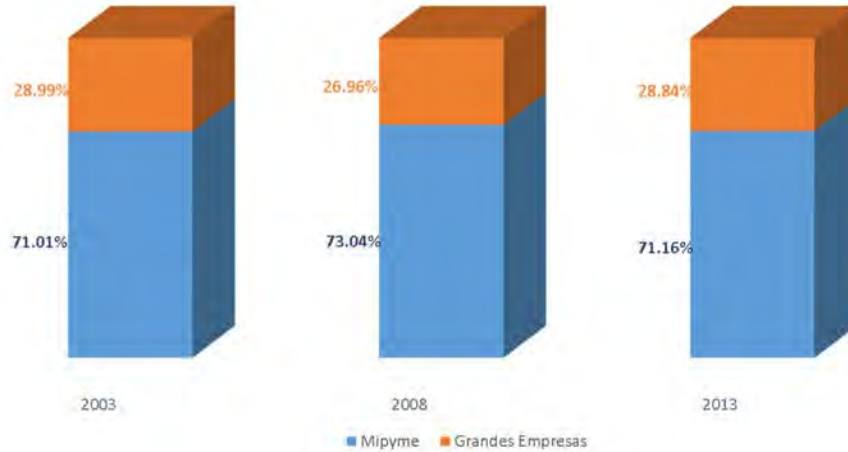
**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI

En México en 2013 las Mipyme generaron el **71.76%** del empleo. Lo que significa que las Mipyme generan 7 de cada 10 empleos en México.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Gráfica 3 Porcentaje de Empleo por tamaño y periodo**



**Fuente:** Elaboración Propia con datos de Censo Económico 2004 INEGI. Censo Económico 2009 INEGI. Censo Económico 2014 INEGI

La tendencia de que el mayor generador del empleo no se ha modificado significativamente en los años que reporta información el Censo Económico. Por lo que una forma efectiva de combatir el desempleo es mediante políticas que sirvan de apoyo para estas empresas.

**Tabla 5 Principales Sectores generadores de Empleo 2013 y su distribución por tamaño**

Sector Económico	Población Ocupada	Mipyme	Gran Empresa
Comercio al por menor	5,103,255	96.61%	3.39%
Industrias manufactureras	5,073,432	46.42%	53.58%
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	1,943,437	91.93%	8.07%
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación	1,714,385	31.15%	68.85%
Comercio al por mayor	1,286,393	87.71%	12.29%
Transportes, correos y almacenamiento	772,333	50.63%	49.37%
Servicios educativos	759,871	81.44%	18.56%
Servicios de salud y de asistencia social	614,147	89.77%	10.23%

**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI



El 80% del empleo es generado por estos sectores y de los cuales solamente 2 las grandes empresas generan su mayor número de trabajadores; las industrias manufactureras y Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación. Los sectores más importante en cuanto a generación de empleo son el Comercio al por menor y las Industrias manufactureras ya que entre las dos tienen el **47.166%** de la población ocupada y ambos sectores tienen una participación significativa de Mipyme.

### 6.1.2. Contribuir al desarrollo regional

Las Mipymes no sólo son las mayores impulsoras del empleo, sino que contribuyen al desarrollo de las regiones para poder solventar sus propias necesidades. Debido a su efecto multiplicador y al abastecimiento del mercado local.

### 6.1.3. Producción y venta de artículos a precios competitivos

Esta ventaja que dan las Mipymes, es debido a que sus gastos no son tan grandes como una empresa de Gran Tamaño. Sin embargo, esto no significa que tengan un mayor margen de ganancia, sino que el costo de sus productos serán menores que el de las Grandes Empresas.

**Tabla 6 Gasto promedio por tamaño de empresa**

Tamaño	Unidades Económicas	Gastos por consumo de bienes y servicios (Miles de pesos)	Gasto Promedio (Miles de pesos)
<b>Mipyme</b>	<b>4,222,970</b>	<b>\$6,554,133,702.00</b>	<b>\$1,552.02</b>
Micro Empresa	4,035,903	\$1,645,986,606.00	\$407.84
Pequeña Empresa	153,733	\$1,947,623,984.00	\$12,668.87
Mediana Empresa	33,334	\$2,960,523,112.00	\$88,813.92
<b>Gran Empresa</b>	<b>7,775</b>	<b>\$5,672,937,591.00</b>	<b>\$729,638.28</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI



## 6.2. Problemas de la Mipymes

A pesar de que las Micro, Pequeñas y medianas empresas son de vital importancia para el crecimiento de México, deben enfrentar grandes retos que provocan un freno en su crecimiento o su desaparición.

**Tabla 7 Probabilidad de muerte y esperanza de vida en el primer año**

Tamaño del Negocio	Probabilidad de muerte al primer año de vida (%)	Esperanza de vida al nacer (años futuros de vida)
Hasta 2 personas	57.53%	7.2
De 3 a 5 personas	41.37%	8.4
De 6 a 10 personas	28.81%	11.8
De 11 a 15 personas	21.06%	15.9
De 16 a 20 personas	17.97%	17.6
De 21 a 30 personas	15.41%	19.2
De 31 a 50 personas	10.80%	23.5
De 51 a 100 personas	16.77%	20.5
De 101 a 250 personas	22.04%	19.4
De 251 a 500 personas	26.76%	17.8
De 501 y más personas	26.45%	17.9

**Fuente:** Esperanza de vida de los negocios en México. INEGI

Las empresas con mayor probabilidad de perecer en el primer año son las Mipymes, en promedio, la Micro empresa tiene una probabilidad de morir en su primer año de vida del 42.57%, la Pequeña Empresa 16.31% y la Mediana un 19.40%. Por lo que de los 403,722 establecimientos que iniciaron en 2014, para el 2015 171,301 perecieron y esto impacta que 281,369 personas hayan perdido sus empleos.

Estas son los principales problemas que tienen que enfrentar las Mipymes (Gelmetti, 2006):

- Gestión con visión de corto plazo.
- Escasa atención al tema de calidad.
- Deficiencia tecnológica de producción.



- Bajo nivel de información.
- Productividad insuficiente.
- Estructuras organizativas inadecuadas.
- Escasa atención a los mercados externos.
- Recursos humanos poco calificados.
- Escasas y caras fuentes de financiamiento.

### 6.2.1. Falta de Plan de Negocios

Uno de los principales problemas que enfrentan las Mipymes, es la falta de conocimiento y de experiencia que tienen sus dueños en el mundo empresarial. Constantemente toman malas decisiones, originadas de su falta de preparación y un plan detallado de cómo debería de trabajar su empresa, siendo guiados por su instinto más que por una estrategia.

Si bien, es cierto que un plan de negocios no es sinónimo de éxito, es verdad que es de gran utilidad para el dueño de las Mipymes para tener información actual de su empresa y dar la dirección deseada. Los puntos que forman el plan de negocio son los siguientes.

**Misión.** Es el propósito por el cual se formó la empresa, es de gran utilidad para que el empresario Mipyme delimite su rango de acción. Existen muchos casos en que las empresas con el tiempo, realicen actividades distintas, costando dinero para su producción y sin obtener las ganancias esperadas.



**Visión.** Podemos decir que la misión es el presente de la empresa y la visión es el futuro. Metas reales que sirvan como inspiración a los trabajadores y convenzan de la idea a futuros inversionistas.

**Valores.** Este apartado sirve para guiar al personal, al proceso y al producto de la empresa bajo unas reglas inamovibles.

**Compromiso.** Muchos nuevos empresarios tienen como problema, que no están conscientes del esfuerzo y la dedicación que le deben tener como dueños a sus negocios.

**Análisis FODA.** Este breve análisis a la empresa sirve para conceptualizar las **Fortalezas** (características únicas de la empresa), **Oportunidades** (ventajas que puede tomar la empresa de las necesidades del mercado), **Debilidades** (defectos que se tiene en el proceso o en el producto) y **Amenazas** (afectaciones que tiene que enfrentar la industria).

**Investigación de Mercado.** Muchas Mipymes empiezan porque parece una buena idea al dueño, y se enfrentan con la realidad de que el producto o servicio no es de beneficio para la demanda y no satisface una necesidad, o tal vez la forma de distribución no sea la adecuada para el mercado. O incluso no saben de los posibles competidores que tienen que enfrentar en este mercado.

**Planes de Venta.** Es necesario que los empresarios tengan en escrito un análisis del proceso de venta de su producto y servicio. Un plan que vaya desde como fijar el precio, los canales de publicidad y distribución.





**Estructura financiera.** Muchas empresas no tienen un detalle de la situación financiera real y actual, por lo que se pueden tomar muchas decisiones malas para el negocio. Además de que es necesario tener un registro de todo lo que se ingresa y de todo lo que sale.

### 6.2.2. Falta de Financiamiento en las Mipymes

El principal problema para las Mipymes es la falta de un financiamiento que pueda darles el impulso necesario para que sobrevivan a su primer año de vida y crezca su esperanza de vida.

**Tabla 8 Empresas que no obtuvieron financiamiento en 2013**

Tamaño de la Empresa	Unidades Económicas	Empresas que no obtuvieron financiamiento (%)
<b>Mipyme</b>	<b>3,164,860</b>	<b>83.50%</b>
Micro Empresas	3,034,739	84.21%
Pequeñas Empresas	109,693	71.56%
Medianas Empresas	20,428	61.28%
<b>Grandes Empresas</b>	<b>4,982</b>	<b>64.08%</b>

**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI

Para el año 2013 el 83.50% de las Mipymes no obtuvieron algún tipo de financiamiento. Los problemas que tienen las Mipymes son muchos y muy grandes, y se agravan al no disponer de los recursos necesarios para resolverlos.

**Tabla 9 Uso del Financiamiento**

Tamaño	Adquisición de insumos	Equipamiento del negocio	Apertura del negocio	Pago de deudas	Compra de local	Pago de salarios	No especificó
Micro Empresa	40.77%	34.05%	26.74%	11.37%	2.04%	1.19%	2.30%
Pequeña Empresa	51.94%	36.47%	15.14%	27.11%	11.53%	9.89%	5.17%
Mediana Empresa	62.53%	32.91%	13.00%	31.08%	11.63%	13.43%	4.08%
Gran Empresa	69.21%	42.39%	6.27%	29.22%	11.85%	17.79%	5.44%

**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI



La mayor parte de los financiamientos para la Micro, Pequeñas y Medianas empresas van destinados a la adquisición de insumos al igual que la gran empresa. Sin embargo, a comparación de la gran empresa, una parte importante del financiamiento que llegan a obtener va destinada a la apertura del negocio.

**Tabla 10 Porcentaje de las principales fuentes de financiamiento**

Fuente de Financiamiento	Empresas que obtuvieron el financiamiento (%)
Bancos	43.06%
Cajas de ahorro	19.51%
Familiares o amigos	15.05%
Proveedores	11.16%
Prestamistas privados o agiotistas	5.94%
Gobierno	4.11%
Propietarios o socios	2.42%
Emisión de títulos de deuda	0.09%
No especificó	6.33%

**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI

La principal fuente de financiamiento es mediante un préstamo bancario. El **43.06%** de las empresas obtienen algún préstamo o crédito de alguna institución bancaria.

**Tabla 11 Empresas que obtuvieron crédito bancario**

Tamaño de la Empresa	Unidades Económicas	Si obtuvieron crédito bancario (%)	No obtuvieron crédito bancario (%)
Micro Empresas	3,603,700	6.21%	93.79%
Pequeñas Empresas	153,296	22.33%	77.67%
Medianas Empresas	33,334	30.94%	69.06%
Grandes Empresas	7,775	26.93%	73.07%

**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI

Sin embargo, podemos ver que entre más pequeña sea la empresa es más difícil que se acceda al sistema bancario.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Gráfica 4 Empresas que no obtuvieron el crédito. No lo requirieron vs Si lo requirieron**



**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI

En las Grandes Empresas la mayoría no obtuvieron crédito bancario porque no lo requirieron. Mientras en las Micro Empresas de las 3,379,805 que no obtuvieron algún tipo de crédito el **54.03%** lo solicitó pero les fue negado.

**Tabla 12 Causas del rechazo del crédito bancario a las Mipymes**

Motivos de Rechazo del crédito	Empresas que fueron rechazada (%)
Altos intereses	71.76%
No cumplieron con los requisitos	16.52%
No confían en los bancos	12.33%
No especificó	8.10%
Desconocen el procedimiento para solicitarlo	4.96%
Lo solicitaron, pero no les fue otorgado	3.97%
Las instituciones quedan muy lejos	2.05%

**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014. INEGI

Los principales motivos de que las Mipymes no puedan acceder al crédito bancario son las Altas Tasas de Interés y por no cumplir con los requisitos.

### 6.2.2.1. Condiciones macroeconómicas

Como sabemos la oferta de financiamiento disminuye si en el país existe una política monetaria restrictiva. Un aumento en la incertidumbre económica, política y social,



trae consigo la incertidumbre en los bancos y ante dicha incertidumbre, se toma la decisión de elevar la tasa de interés de los créditos. En México, la encuesta a bancos sobre el financiamiento a las Mipymes elaborada por la Comisión Nacional Bancaria en 2011, nos dice que el 71% de las instituciones considera que el desempeño de variables macroeconómicas, determinan el otorgamiento de créditos a las Mipymes.

Actualmente estamos viviendo una situación económicamente desfavorable en el país. El valor del dólar ha estado creciendo desde que comenzó el año 2015, en inicios del año estuvo a 14.65 pesos y a septiembre llegó a 16.80. Al realizar un estudio econométrico sobre si existe una relación entre variables macroeconómicas, el precio del dólar, la cartera vencida y el Índice Nacional de Precios al Consumidor, y como variable dependiente el número de créditos que la banca múltiple le otorga a las Mipymes. Así que una forma de aumentar el crecimiento que la banca múltiple haga hacia las Mipymes es mejorando las cuestiones macroeconómicas.

#### **6.2.2.2. Costos de Transacción**

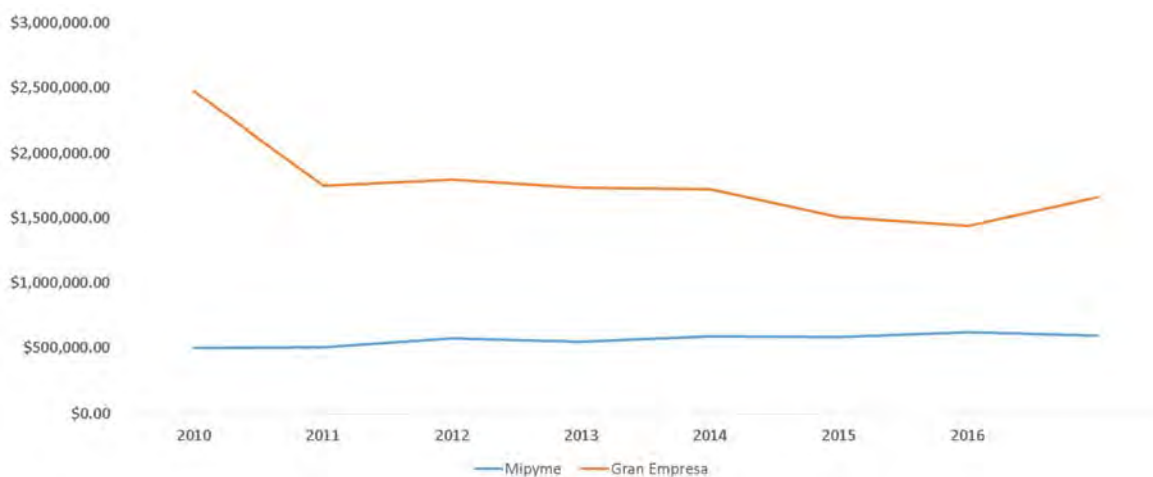
Existen costos que están asociados a la evaluación, supervisión y cobro en los créditos otorgados. Estos costos se pueden clasificar en dos tipos: fijos de operación y costos asociados a la falta de información. Las Mipymes, en su caso, los costos fijos de operación suelen ser muy altos debido a que se solicitan montos muy pequeños. En México el monto mínimo de rentabilidad para otorgar crédito a las Mipymes es de 420,000 pesos, entonces los bancos deben de tener una mayor cartera de Mipymes para reducir los costos de transacción.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

Para el 57% de los bancos encuestados (Comisión Nacional Bancaria, y de Valores, 2011) piensan que los costos de transacción impiden el conceder préstamos a las Mipymes. Además para los bancos entrevistados, el otorgar un crédito a las Mipymes, es un negocio a gran escala y es necesario contar con una red amplia de sucursales y tener ejecutivos capacitados para atender al segmento, para de esa manera llegar a un número grande de empresas y aumentar las ganancias que se puedan obtener.

**Gráfica 5 Monto del crédito promedio**



**Fuente:** Elaboración propia con datos de la CNBV

No solo el costo es un factor determinante para otorgar créditos, sino que también en promedio los montos que piden las Grandes empresas son muchos mayores a los que solicitan las Mipymes.



### 6.2.2.3. Asimetría de la información

Al momento en el que se recibe el crédito, el deudor cuenta con una mayor información que el acreedor, originando una asimetría de información. También existen ocasiones de asimetría de información cuando el valor y la calidad de la empresa o proyecto no pueden ser calculados con la precisión requerida.

Existen tres principales asimetrías de información que la banca tiene que enfrentar para otorgar crédito a las Mipymes: a) Altos costos relacionados con obtener información crediticia, b) información financiera inconsistente, c) falta de acceso a información de terceros.

**Tabla 13 Tasas de Interés promedio del 2013 por tamaño de la Empresa**

Tamaño	Empresas que no obtuvieron crédito bancario por los altos intereses	Tasa de Interés (%)
Micro Empresa	1,120,733	10.93%
Pequeña Empresa	18,188	9.89%
Mediana Empresa	2,411	7.99%
Gran Empresa	388	6.54%

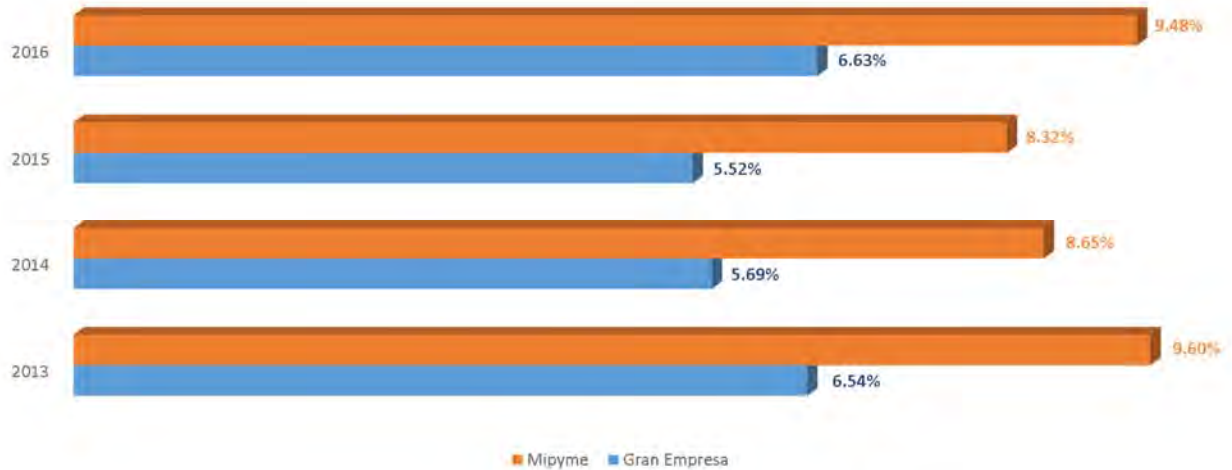
**Fuente:** Elaboración propia con datos de la CNBV y Censo Económico 2014. INEGI

En los países en vías de desarrollo como México, las barreras que complican el acceso de información sobre las Mipymes se agravan. Al existir altos costos en el momento en que se quiere obtener información sobre la confianza crediticia de las Mipymes, los acreedores tienden a sobrevaluar el riesgo elevándoles la tasa de interés con respecto a las grandes empresas.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Gráfica 6 Tasa de Interés por año**



**Fuente:** Elaboración propia con datos de la CNBV

Con esas tasas de interés, los bancos están atrayendo proyectos y empresas Grandes y disuade a las Mipymes. Y aunque existen buros de crédito que son muy eficientes para reducir los costos de transacción y la asimetría de información, estos no suelen tener registros para las empresas Mipymes, debido a que muchas son de reciente creación o que nunca han solicitado un crédito mediante las vías tradicionales de financiamiento.

Para combatir las asimetrías de información los bancos tienen tres acciones:

- Ofrecer otros productos además del crédito. Esto permite tener información sobre el comportamiento del negocio mediante el seguimiento de operaciones de cheques, tarjetas de crédito y la nómina de los empleados.
- Solicitar que las Mipymes comprueben dos años de operación. Esto es debido a que el 80% de las Mipymes fracasan en sus dos primeros años de



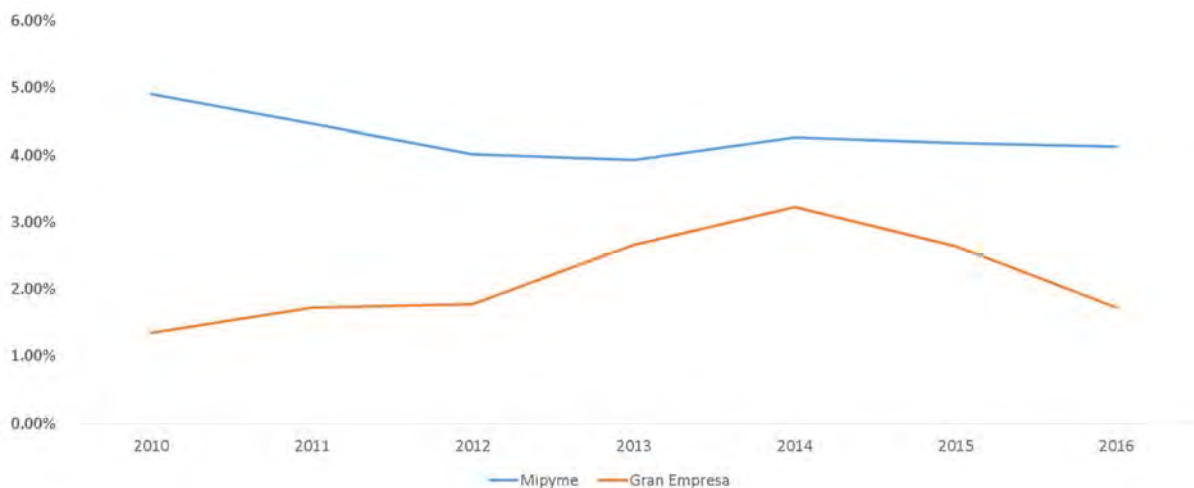
operación; de esta forma se logra dar créditos a empresas con mayor probabilidad del pago de la deuda.

- No dar préstamo a emprendedores, por su dificultad para evaluar la probabilidad de éxito del proyecto.

#### 6.2.2.4. Protección a acreedores

Para que exista un mayor otorgamiento de crédito para las Mipymes, debe de haber un marco jurídico especializado para que los bancos se sientan con la seguridad de que al otorgar un crédito estarán respaldados con las leyes, además de que la recuperación de la deuda sea sencilla mediante las garantías y avales. En varios países el proceso jurídico, en el cual los acreedores obtienen la adjudicación del aval, es largo y por lo tanto, si los acreedores no confían en el sistema reglamentario, entonces prefieren invertir en empresas de menor riesgo.

Gráfica 7 Porcentaje de la cartera vencida



**Fuente:** Elaboración propia con datos de la CNBV





## 7. NACIONAL FINANCIERA S.N.C

### 7.1. Historia de la Banca

La Banca como la conocemos hoy en día tuvo un largo proceso evolutivo. Aunque se tienen registros de actividades bancarias desde el inicio de las primeras civilizaciones que existieron en el mundo; Mesopotamia, Egipto, Fenicia y las Grecolatinas. Sin embargo, el proceso tardó demasiados siglos para que nacieran los primeros bancos.

La Banca actual tuvo sus orígenes en la Edad Media. En un inicio se creyó que el desarrollo de la banca fue debido a los orfebres, la realidad es que la banca existió gracias a los comerciantes, en especial a los que realizaban comercio al exterior. En esa época el comercio internacional se llevaba a cabo en ferias organizadas con un procedimiento sumamente estricto que contaba con una fecha exclusiva para comerciar y otra para la liquidación de las deudas. Todos los mercaderes tenían la obligación de anotar en un libro lo que ellos debían y lo que se le debía; al llegar la fecha de la liquidación algún funcionario de la feria validaba los derechos y obligaciones del mercader<sup>1</sup>.

Una de las herramientas más importantes que se creó en la Edad Media fue la “letra de cambio”. Dicha herramienta surgió en Italia en el siglo XIII y sirvió como sustituto al trueque, al intercambio con objetos de valor o metálicos, mediante la compensación de una deuda en una dirección por una debida en la otra. En un

---

<sup>1</sup> (Kindleberger, 1988, pág. 103)



principio la letra de cambio era cedible o vendible pero no se podía negociar con ella. Algo importante de la negociación con letras de cambio es que implicaba un crédito, ya que eran pagadas a la vista o a la usanza; que era el periodo de crédito normal para una transacción.

En la Edad Media la institución que dictaba las leyes políticas y económicas era la Iglesia Católica, representada en Roma por el Papa, y los reinos no podían desobedecer las leyes que dictaba el Vaticano. Una de las leyes que nació con fines religiosos y que se vigilaba rigurosamente su cumplimiento, pero no tuvo el efecto que se esperó en un inicio fue la prohibición de la usura; ya que se basaban en que no era católico sacar provecho a los infortunios de los demás. Existieron muchas formas de obtener ganancias por dar un préstamo sin que pareciera usura; algunos por tipo de cambio o mediante la obtención de ganancias mediante contratos mercantiles favorables. Además de que en varios reinos la comunidad judía podía realizar esas actividades debido a que no respondían ante la autoridad del Papa.

En la región italiana de la Toscana, en especial en las ciudades estado de Florencia y Siena, surgieron diferentes familias que se dedicaron al incipiente negocio bancario cuando diversos comerciantes, sentados en una banca, otorgan préstamos a los comerciantes y navegantes. Dichas familias de comerciantes crecieron en riqueza con esta nueva forma de negocio; sin embargo, fueron los Medici en el siglo XV quienes perfeccionaron la institución bancaria, aunque había nacido hace dos siglos antes, no hubo mucho cambio en la forma en que se negociaba.



La astucia económica y administrativa de los miembros de la familia Medici sirvió para crecer a nivel cultural y político, sabían que si querían seguir teniendo el control de Florencia necesitaban el apoyo del exterior, así que mediante la creación de sucursales en Alemania, Inglaterra, España y Francia, prestándoles dinero a la aristocracia y comerciantes de dichos países, lograron obtener ese peso político que los Médici al no ser de la nobleza no tenían.

Otra aportación importante de estos banqueros italianos fue la creación de la figura del aval, ya que fueron los primeros en otorgar préstamos no sólo por la factibilidad de pago sino también por las ganancias que podían obtener del proyecto, el más claro ejemplo fue cuando apoyaron al soldado Baldassarre Cossa en su camino para obtener el puesto del papa, cuando lo nombraron Juan XXIII este recompensó a sus mecenas haciéndolos los banqueros del vaticano.

Todos los banqueros de Italia vivieron una gran expansión en el resto de Europa, muchos decidieron otorgar créditos a los monarcas, algunas de esas familias tuvieron que declararse en quiebra al no poder reclamar el préstamo, por no poder cobrar las deudas a los reyes, así que para evitar el no pago, decidieron tomar como garantías las joyas o algún beneficio en el comercio.

La ciudad estado de Florencia, comenzó a tener un declive en los años de 1520 debido a diversos factores, entre los cuales podemos resaltar el embargo de las propiedades de Francisco I en Paris, Lyon y Burdeos. Además de las muertes de Lorenzo II de Medici y, de su tío, el papa León X por lo que dejaron de tener un peso político en el Vaticano dejando un gran legado para el naciente sistema bancario.



El Rikksbank, Banco de Suecia, se fundó en 1656 y estaba dividido en dos departamentos, el Wechselbank que se dedicaba a las operaciones de cambio y el Lanebank cuya función era el préstamo. Diez años después el estado tomó el control del banco convirtiéndolo en el banco estatal más antiguo del mundo, y no solo eso, sino que también fue la primera institución en generar los primeros billetes bancarios con el fin de sustituir las monedas. Aunque lograron ser muy aceptados esos billetes debido a que en ese momento las reservas de Suecia estaban en cobre, no lograron quitar a las letras de cambio como medio sustituto en el comercio.

Uno de los puntos más importantes en la historia inglesa fue la separación de Inglaterra con Roma en el reinado de Enrique VIII. Al haberse creado una nueva religión, en la cual la usura no estaba penada, los orfebres se convirtieron en banqueros. Aunque en esos momentos, ya era muy sabido lo peligroso que era otorgar un préstamo a los monarcas sin pedir una garantía, los orfebres se vieron obligados a darle un préstamo al rey Carlos I, porque había confiscado el oro y otros objetos preciosos.

Fue el siglo XVII muy importante para la banca inglesa, debido a que existió una gran expansión comercial con el nacimiento de la East India Trading Company. Hubo muchos intentos de establecer un sistema bancario fuerte pero fue hasta que se fundó el Banco de Inglaterra en 1694 que los esfuerzos se vieron consolidados, el propósito del banco, era ayudar a la comercialización de la deuda nacional en tiempos de guerra y para realizar un beneficio mediante el préstamo de billetes de



banco de nueva emisión. El banco sirvió como agente fiscal del gobierno y para remitir fondos al continente para el mantenimiento de las tropas.

El llamado Siglo de las Luces y la Revolución Industrial trajeron un gran cambio en el pensamiento del hombre. Las ciencias evolucionaron, nacieron nuevas formas de pensamiento, literatura y filosofía, también nacieron las industrias, surgieron nuevos países y antiguas formas de gobierno cayeron estrepitosamente. Ante estos cambios tan radicales, era normal que la banca también evolucionara a un ritmo agigantado; la razón es porque el banco siempre va de acuerdo con las necesidades crediticias de las personas, si las personas cambian su forma de pensamiento, es normal que los bancos también evolucionen.

Como ya vimos anteriormente, la banca italiana fue el mayor referente y la que mayores cambios trajo a la actividad bancaria en la Edad Media. Sin embargo, fue la Banca en Inglaterra la que ocupó su lugar en los siglos XVIII y XIX.

En un inicio el Banco de Inglaterra era muy regional, no hacía negocios fuera de Londres, por lo que sus billetes no circulaban en otras partes que no fuera la capital inglesa. Además, hasta 1759 sus billetes eran solamente para sustituir al oro en transacciones grandes, dado que no existían antes billetes de menos de 20 libras.

En los años de 1720, hubo un gran aumento en el número de bancos existentes y muchos de ellos que se dedicaban a la orfebrería dejaron ese oficio para dedicarse a profundidad a la actividad bancaria, los bancos de Londres que en 1725 eran 24, para el año de 1785 pasaron a ser 52. Los bancos privados de Londres estaban en esos años en dos grupos: City de Londres dedicados en las negociaciones con



letras de cambio, títulos públicos y las participaciones del Banco de Inglaterra y los bancos de West End que se especializaban en hacer préstamos a la alta burguesía y a la Aristocracia para sus hipotecas y negocios que llegaban a tener.

A mediados del siglo XVIII empezaron a nacer nuevos bancos a las afueras de Londres debido a la necesidad de los industriales, comerciales y recaudadores de impuestos de tener un banco y no tener que realizar un viaje hasta la capital para resguardar sus bienes. De 12 bancos que operaban fuera de Londres en 1750 pasaron a ser casi 400 al final del siglo XVIII.

En esa época la banca tuvo una fase a la que se llamó merchant banking; banca de mercaderes. Este tipo de banquero mercader era un comerciante que prestaba créditos a otros, realizando anticipos a los productores antes de que vendieran sus bienes, se confiaban algunos bienes al comerciante para que este los vendiese en el extranjero. Muchos de estos comerciantes evolucionaron de esta forma para reducir los riesgos del comercio marítimo. Aunque también lo hicieron para que de esa manera incrementar la oferta de bienes que eran necesarios para el comercio internacional.

Ya en el año de 1825 debido a inversiones especulativas en América Latina, estalló una crisis financiera que provocó la quiebra de 73 bancos en Inglaterra. Una vez superada esa crisis, el parlamento tuvo que aprobar la banca por acciones. Y con la ley de 1826, el Banco de Inglaterra era el único que podía emitir billetes en el territorio a 100 kilómetros de Londres; además de que le obligaba a establecer



sucursales más allá del límite de los 100 kilómetros para gestionar el crédito de las provincias; creando una red bancaria en todo el reino Británico.

La banca francesa tuvo un inicio bastante complicado debido a la situación política que reinaba en Francia a finales del siglo XVIII. Para apoyar las finanzas de su gobierno, el emperador Napoleón, creó en 1800 el Banco de Francia; siendo el primer gobernador Emmanuel Crétet. La intención de Napoleón era salir de la crisis económica provocada por el bloqueo continental mediante el Banco de Francia. En un inicio los banqueros estaban interesados en toda clase de empresas, incluyendo los seguros y en el comercio internacional. Esta banca trabajaba únicamente en la capital y no se había expandido al resto de Francia, por medio de *comptoirs* (oficinas subsidiarias), en las zonas industriales de Amiens, Saint Quentin, Lille, Valenciennes y Cambrai.

Al finalizar el Primer Imperio Francés, el rey Luis XVIII nombra como nuevo gobernador del Banco de Francia a Jacques Laffitte, que se encarga en primera instancia de obtener un préstamo por parte de los ingleses para financiar la economía tras las guerras napoleónicas. Laffitte no tenía objeciones en contra de que existieran bancos locales independientes que pudieran emitir sus propios billetes; estos bancos anteriormente eran considerados un peligro para la economía. Este cambio en la forma del gobierno del Banco de Francia, sucedió debido a que quería transformarlo en un banco comercial sin control estatal ni el monopolio de la emisión de billetes; sin embargo, no pudo convencer a los regentes de su opinión sobre la renuncia del monopolio de la emisión de billetes. Cuando terminó el



mandato de Laffitte ya no existió el apoyo a los bancos regionales hasta que fue nombrado en 1830 como primer ministro y logró que se crearan seis nuevos bancos regionales.

Ya en el último tercio del siglo XIX se desarrollaron los bancos de inversiones, cuyo objetivo era la inversión en la industria. Siendo los más importantes Banque de Paris et des Pays-Bas, la Banque de la Unión Parisienne y la Banque de l'Indo-Chine; que concedían préstamos y compraban valores en electricidad, hierro y acero.

## **7.2. Historia de la Banca en México**

En el México de la época Virreinal no existieron entidades bancarias, como si lo hubo en las ciudades estado de Italia o en Inglaterra, pero si existieron diferentes instituciones que realizaban esa parte importante de la economía. En un principio los créditos los otorgaba la iglesia católica, aunque había comerciantes que se dedicaban también al crédito. En esta época era más rentable pedir un préstamo a las instituciones eclesíásticas, debido a sus bajos costos de los préstamos. Sin embargo, al no ser una entidad especializada en el préstamo, hacía que fuera de difícil obtención, porque el solicitante debería tener buenas relaciones personales con los clérigos para acceder al crédito. La otra institución importante para el financiamiento era el Nacional Monte de Piedad, que realizaba actividades bancarias -como la emisión de billetes-, pero en esencia estaba limitada al empeño (Martínez López Cano, 2015).

Al volverse independiente México la situación bancaria del país no mejoró mucho, era difícil la creación de alguna entidad que se dedicara al préstamo debido a los





cambios bruscos de gobierno. Fue hasta que el emperador Maximiliano creó el Banco de Londres, México y Sudamérica en 1864. Y fue hasta el siguiente año en que comenzó la emisión de sus billetes, que tuvieron gran aceptación por las personas (Turret, 2015). Con el nacimiento de este primer banco en México, se crearon; Banco de Santa Eulalia, Banco de Hidalgo y el Banco Nacional Mexicano. Antes del estallido de la revolución ya existían en México 24 bancos que emitían billetes; solamente los billetes emitidos por el Banco Nacional Mexicano y el Banco de Londres eran aceptados a nivel nacional.

Al finalizar la Revolución Mexicana la situación bancaria del país era caótica. El gobierno postrevolucionario tuvo que atacar ese problema mediante una legislación que influyera favorablemente en la economía, incentivar a los bancos aun existentes a seguir operando, fundar un Banco Único de Emisión que no solo fuera emisor de los billetes sino que controlaría el crédito y la moneda, y fundar instituciones de acción bancaria social que no tengan como fin el lucro sino hacer penetrar el crédito (Tello Macías, 2010). Para lograr dichos objetivos, el gobierno creó la Primera Convención Nacional Bancaria y junto a los banqueros, crearon la Ley General de Instituciones de Crédito de 1924. En ese mismo año nació la Comisión Nacional Bancaria, cuyo objetivo era vigilar el cumplimiento de la ley. En Agosto del año siguiente se funda el Banco de México, siendo el primer director Alberto Mascareñas Navarro, las obligaciones del banco era:

- La emisión monetaria.
- Regular sobre la circulación monetaria, tasas de interés y el tipo de cambio.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

- Redescuento de documentos mercantiles.
- Control de la tesorería gubernamental.
- Funciones de banca comercial.

Aunque en sus primeros años de existencia, el Banco de México actuaba más como un banco comercial, en poco tiempo comenzó a cumplir con sus otras obligaciones.

El sistema financiero tuvo una gran expansión en los años de 1930-1954, debido a que se crearon alrededor de quince instituciones financieras gubernamentales, cuyo fin era promover el crédito, de las cuales podemos mencionar, Banco Nacional Urbano y de Obras Públicas, Nacional Financiera, Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional del Ejército y la Armada. Y por parte de la banca privada empezaron a evolucionar a grupos financieros y a banca múltiple. Este gran crecimiento que tuvo la banca en México se vio frenado en los años ochenta del siglo XX debido a que, el consumo excesivo por parte del gobierno federal y la caída de los precios internacionales del petróleo provocaron que, los bancos se retiraran del mercado cambiario y que hubiera fugas de capital. El presidente López Portillo en 1982 decidió nacionalizar la banca para tener el control del tipo de cambio y de esa forma combatir a la crisis económica.

El siguiente presidente de México Miguel de la Madrid, que nunca estuvo de acuerdo con la nacionalización de la banca, tuvo que enfrentarse a los problemas que dicha política acarrearía; indemnizar a los banqueros y crear las fronteras entre la actividad gubernamental y la bancaria. Además que tenía que restaurar la confianza



del sector empresarial que se había perdido por la expropiación de los bancos. Para finales de su sexenio y el de su sucesor, Carlos Salinas, fue que se volvió a privatizar la banca; el proceso de venta se realizó en menos de un año para no otorgar ventajas competitivas a los primeros bancos que fueron comprados, en total se privatizaron 18 instituciones crediticias.

### **7.3. Banca Comercial**

En la actualidad en México, existe un sistema bancario integrado por tres tipos de instituciones diferentes: Banca Comercial, Banca de Desarrollo y Banco Central.

Se le conoce como banca comercial a las entidades financieras que trabajan como intermediarios entre ahorradores y demandantes de recursos financieros y monetarios. En México se le conocen también como banca de primer piso, debido a que otorgan directamente los créditos con sus clientes. Entre sus principales funciones podemos destacar las siguientes tres:

- Administración del ahorro.

Como ya sabemos, países, empresas y personas llegan a obtener ingresos mayores a sus gastos. Por lo que los bancos prestan sus instalaciones para proteger dichos excedentes.

Es muy importante recalcar que estos recursos no forman parte del patrimonio de la institución bancaria, por lo que existen leyes y regulaciones que indican con claridad en que actividades puede utilizarse esos recursos.

- Transformador de ahorro en crédito



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

Esta función del banco permite a la institución convertir el dinero obtenido como administrador del ahorro en ganancias, otorgando créditos a empresas o personas físicas.

- Administrar el sistema de pagos

Permite el flujo de los recursos financieros mediante la distribución de billetes y monedas. Ofrece servicio de pago mediante tarjetas de débito y crédito.

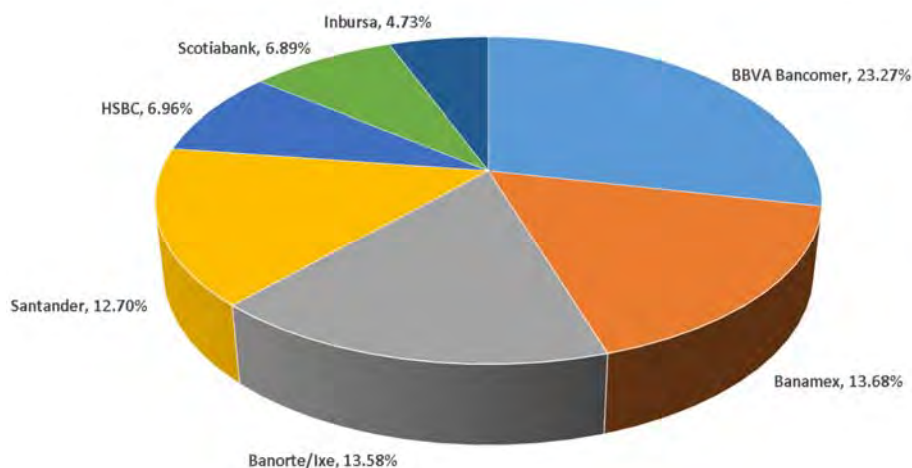
Actualmente (2018) en México operan 50 instituciones de banca múltiple.

**Tabla 14 Principales Instituciones financieras de Banca Múltiple**

Institución Financiera	Cartera de crédito total Millones de pesos
BBVA Bancomer, S.A.	\$1,071,922.132
Banco Nacional De México, S.A.	\$630,210.394
Banco Mercantil Del Norte, S.A.	\$625,529.832
Banco Santander (México), S.A.	\$584,944.841
HSBC México, S.A.	\$320,436.634
Scotiabank Inverlat, S.A.	\$317,544.216
Banco Inbursa, S.A.	\$217,942.836

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

**Gráfica 8 Porcentaje de cartera total de los principales Instituciones financieras**



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV



De los siete bancos que ocupan el 80% de la cartera total en México destaca que, sólo dos de ellos son mexicanos; Banco Mercantil del Norte y Banco Inbursa. Tenemos una fuerte presencia de bancos de origen extranjero en nuestro país.

#### **7.4. Banco de Desarrollo**

Los Bancos de Desarrollo son entidades financieras de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio. También se le conoce a la Banca de Desarrollo como Banca de Segundo Piso, porque el objetivo que tiene que cumplir hoy en día es facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales; al mismo tiempo brindar asistencia técnica y capacitación en los términos de sus leyes orgánicas, mediante la canalización de sus recursos para promover determinadas actividades económicas que son prioritarias y que otras entidades financieras no están interesadas en promover. La banca de desarrollo está conformada por: sociedades nacionales de crédito, fideicomisos públicos de fomento y los organismos de fomento económico especializadas en diferentes actividades productivas; dicha especialización es determinada por el Congreso de la Unión.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Tabla 15 Cartera de crédito de los bancos de desarrollo**

Institución Financiera	Cartera de crédito total a noviembre 2017 (millones de pesos)	Cartera de crédito total a noviembre 2017 (%)	Objeto
Bancomext	\$194,475.984	21.495%	Financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad.
Banjército	\$43,698.162	4.830%	Otorgar apoyos financieros a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada Mexicanos
Banobras	\$377,919.441	41.770%	Financiar y refinanciar proyectos relacionados directa o indirectamente con inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos.
Bansefi	\$3,079.808	0.340%	Promover y facilitar el ahorro, el acceso al financiamiento, la inclusión financiera y la inversión entre los integrantes del Sector.
Nafin	\$219,877.643	24.302%	Promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y al desarrollo económico nacional y regional del país.
Sociedad Hipotecaria Federal	\$65,712.755	7.263%	Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda.

**Fuente:** Elaboración propia con datos de la CNBV

Uno de los objetivos que sigue la política de la banca de desarrollo, es complementar a los intermediarios financieros privados con fondeo y garantías para generar más y mejores vehículos de canalización del crédito. **También busca impulsar el crédito de largo plazo para apoyar la competitividad y capitalización de las unidades productivas.** (La Reforma Financiera Comentada, 2014).

Desde sus inicios la banca de desarrollo ha sido un factor decisivo en el desenvolvimiento de las economías de sus países (Villaseñor González, 2004), siendo un instrumento de vital importancia en la ejecución de distintos programas gubernamentales y también para la evolución del sistema financiero.



## **7.5. Historia de Nacional Financiera S.N.C**

Nacional Financiera S.N.C nace el 2 de julio de 1934, con un capital de 20 millones de pesos, bajo el mandato del presidente Abelardo L. Rodríguez, con el fin de “ayudar a la constitución de un mercado de valores y dar oportunidad de que se apliquen sin temor los depósitos que están prácticamente inmovilizados en los bancos” (Rodríguez Luján, 1934). Sin embargo, sus verdaderos objetivos era ser una entidad administradora de créditos inmobiliarios y liquidadora de bienes rústicos.

En el siguiente sexenio, Lázaro Cárdenas transformó a Nacional Financiera en una institución de promoción y financiamiento para el desarrollo industrial (Nacional Financiera 75 años, 2009). Con el presidente Ávila Camacho, Nacional Financiera empieza a tener un papel más activo para la economía mexicana, el nuevo gobierno federal pensaba que no sólo la nacionalización era la única solución para el desarrollo económico, sino que fuera una economía mixta; haciendo que Nacional Financiera no sólo fuera una institución de creación y regulación del mercado de valores, sino una institución promotora de empresas.

Al inicio del periodo llamado Desarrollo Estabilizador, Nacional Financiera tuvo un papel muy importante en la economía mexicana, contribuyendo en la promoción de industrias básicas y de transformación (Tello Macías, 2010). Muchas de esas empresas han tenido un gran impacto en la historia empresarial mexicana como Altos Hornos de México; aunque también concentraba su atención en atender las necesidades crediticias de las pequeñas y medianas industrias que no estaban en



el sistema bancario. Para eso fue necesario que se creara en 1954 un fideicomiso permanente dentro de la institución; se llamó Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, que llegó a autorizar, en los años de 1954 a 1970, 10 mil créditos con beneficio aproximado para cinco mil empresas.

Al finalizar el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz en 1970, también finalizó el período de mayor auge económico en México y empezaron los tropiezos de la economía mexicana. La estabilidad en los precios decaía y las exportaciones no crecían como lo hacían las importaciones. Hubo fugas de capital debido a una sobrevaluación del peso; que pasó de ser de 12.50 pesos por dólar a 22 pesos por dólar. Todos estos problemas los tuvo que enfrentar Nacional Financiera, que tuvo que racionalizar sus operaciones para recuperar los fondos concedidos al sector paraestatal o al gobierno federal, aunque no dejó de apoyar a las nuevas empresas e impulsar proyectos industriales prioritarios. La situación económica mejoró porque en 1976 se descubrieron nuevos y muy abundantes yacimientos de hidrocarburos. Era necesario aprovechar los recursos del petróleo, por lo que era necesario que Pemex se expandiera y Nacional Financiera participó en el financiamiento a la industria petroquímica, además de colocar títulos de crédito con garantía en el petróleo; llamados Petrobonos. Sin embargo, los precios internacionales del petróleo cayeron y aumentó la tasa de interés, por lo que como ya se explicó anteriormente, el presidente López Portillo decidió nacionalizar la banca para tener el control del tipo de cambio.





Después de la nacionalización de la banca, Nacional Financiera tuvo que tomar un papel activo en la restructuración de la deuda externa y en reorganizar las empresas del gobierno federal; de 1984 a 1988 se encargó de la desincorporación de 47 empresas. Con el cambio de la política de intervención estatal en la economía, Nacional Financiera también tuvo que modificar sus funciones y paso a convertirse en una Sociedad Nacional de Crédito, dedicada a dar apoyo a las pequeñas y medianas empresas, porque estas no eran atendidas por el sistema bancario y para lograr dicho objetivo, Nacional Financiera se transformó en el banco de segundo piso que conocemos hoy en día, dedicado a incentivar que la banca múltiple otorgara créditos a las Mipymes que sirvieran para el desarrollo económico de México.

#### **7.6. Nacional Financiera S.N.C Hoy en día**

Al día de hoy, Nacional Financiera S.N.C es uno de los principales promotores del desarrollo económico del país. Siendo la banca de desarrollo especializada en apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. La misión de la institución es: “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”.



Entre sus principales objetivos se encuentran:

- Ampliar el acceso al financiamiento en mejores condiciones (más crédito y más barato), así como a otros servicios empresariales a las Mipymes y emprendedores, con un enfoque orientado a mejorar su productividad.
- Apoyar el desarrollo de proyectos de largo plazo en sectores prioritarios y de alto impacto, en coordinación con otros bancos de desarrollo y bajo esquemas que permitan corregir fallas de mercado.
- Fomentar el desarrollo regional y sectorial del país a través de una oferta diferenciada de productos, de forma individual o con otros intermediarios, de acuerdo con las vocaciones productivas de cada región y con una estructura de soporte presencial, moderna y eficaz.
- Contribuir al desarrollo de los mercados financieros a través de instrumentos y mecanismos innovadores que mejoren su funcionamiento y para que se fortalezcan como fuentes de financiamiento para las Pymes.
- Maximizar el impacto en el desarrollo económico, sujeto a una rentabilidad financiera que asegure la sustentabilidad de largo plazo de la Institución.
- Contar con una estructura de soporte y gestión flexible e innovadora, con recursos humanos capacitados, que permitan a la Institución responder adecuadamente a los objetivos de política pública del Gobierno Federal, sin un impacto relevante en la situación financiera de la Institución.
- Asegurar que la Institución cuente con una gestión orientada a resultados que permita mejorar su impacto en el desarrollo económico.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Tabla 16 Resultado Neto de Nacional Financiera**

<b>Año</b>	<b>Resultado Neto (Miles de pesos)</b>	<b>Número de créditos otorgados a través de intermediarios financieros</b>	<b>Monto apoyado a través de intermediarios financieros (miles de pesos)</b>
2010	\$1,025,705.686	12,827,208	\$705,772,783.995
2011	\$825,294.814	18,946,968	\$782,653,743.392
2012	\$1,358,478.129	24,055,598	\$773,501,391.019
2013	\$1,780,070.270	25,054,961	\$690,217,649.113
2014	\$1,648,014.483	20,221,977	\$647,503,802.554
2015	\$1,254,064.886	14,121,888	\$709,551,859.194
2016	\$1,321,438.845	8,725,336	\$791,970,989.043

**Fuente:** Elaboración propia con datos de la CNBV

Aunque es una institución gubernamental, Nacional Financiera S.N.C, trabaja con los recursos creados por su operación.



## **8. Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C**

### **8.1. Sistemas de Garantías**

Con todos los obstáculos que tienen que enfrentar las Mipymes al momento de pedir un crédito, los bancos no tienen la confianza en este sector para otorgarles el crédito que necesitan para sus operaciones. Por lo que es muy importante que exista un sistema de garantías que sea capaz de incentivar a la banca que otorgue créditos a las Mipymes. “Debido a la falta de garantías de una empresa puede verse privada de recursos necesarios para asegurar la viabilidad de su proyecto. Este problema está especialmente acentuado en la financiación a largo plazo que cubra las necesidades de inversión fija de las empresas.”<sup>2</sup>

Con un sistema de garantías, se resguarda el incumplimiento de impago por parte de los deudores y disminuye el costo de quiebra para los bancos. Sirve para combatir el problema de asimetría y da protección eficaz a los acreedores. “Las garantías se ven fortalecidas cuando: a) se dispone de un registro eficiente de la propiedad; b) se cuenta con reglas claras que defienden los derechos de propiedad con relación a los activos colocados en garantías; c) se tienen instituciones y leyes que permiten a los bancos requisar de forma ágil los activos otorgados en garantías”.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> (Pombo González & Herrero, Los Sistemas de Garantías para la Micro y la Pyme en una economía globalizada, 2001, pág. 55)

<sup>3</sup> (Encuesta a Bancos sobre Financiamiento a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, 2011, pág. 11)



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

Los programas de garantías se articula y administra a través de una agencia de desarrollo estatal, del banco central o un banco público. Sus recursos pueden ser limitados y renovables, procedentes del Estado o de organismos de cooperación multilaterales y bilaterales. Pueden tener un ámbito estatal o interestatal. Delega el operativo básico en las entidades financieras y el usuario no tiene ninguna relación con el programa. Suele avalar carteras de riesgo de las entidades financieras, encargadas del cobro de fallidos<sup>4</sup>.

Actualmente los únicos programas de garantía que existen en México son: Programa de Garantía de la Secretaría de Economía, Garantía Comprador de Bancomext y el Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C.

Los programas de garantías sirven como políticas económicas con el fin de expandir el crédito a las Mipymes; facilitándole el acceso y mejorando su condiciones de financiamiento. Sirven como promotores del desarrollo industrial de largo plazo. Los programas de garantías están enfocadas a las Mipymes debido a su capacidad de generar empleo y a la dificultad que tienen en obtener un crédito.

Como ya vimos anteriormente uno de los principales frenos en el momento de otorgar un crédito, es la falta de confianza entre el intermediario financiero y el solicitante. Las Mipymes no son la excepción, sino todo lo contrario, la falta de confianza que tienen los intermediarios financieros a las Mipymes es mucho mayor, debido a que son innovadoras, tienen malos manejos administrativos o porque son

---

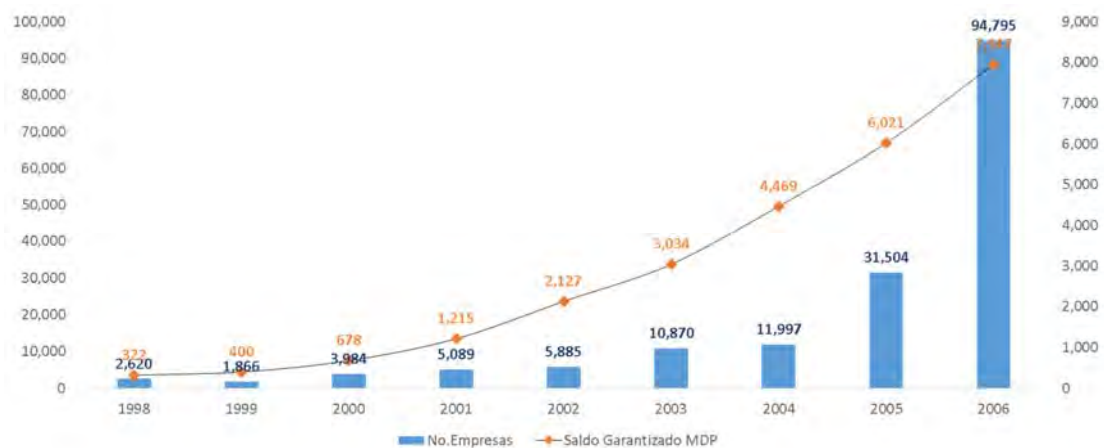
<sup>4</sup> (Pombo González & Herrero, Los Sistemas de Garantías para la Micro y la Pyme en una economía globalizada, 2001, pág. 61)



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

nuevas en el mercado. Todos estos problemas que ya estudiamos hacen que los bancos no tengan el interés de otorgar créditos a las Mipymes, provocando un ciclo vicioso en el que estas empresas no pueden dar solución a sus problemas debido a que no tienen los recursos financieros y no se los quieren otorgar por dichos problemas. Por lo que el Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C es una cobertura financiera, para que los intermediarios financieros compartan el riesgo con Nafinsa de otorgar un crédito a una Mipyme.

**Gráfica 9 Evolución del programa (cifras en número de empresas/millones de pesos)**



**Fuente:** (Pombo González, Los Sistema de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos Recientes, 2008, pág. 118)

En los recientes años el Programa de Garantías emitido por Nacional Financiera ha crecido. En la actualidad el Programa de Garantías cuenta con la participación del 38% de la cartera MIPYME de México siendo un monto garantizado de 7,951 Millones de Dólares (de la Vega Escamilla, 2016).



**Tabla 17 Monto garantizado a través de intermediarios financieros**

Año	Monto Garantizado Banco de Desarrollo (miles de pesos)	Monto garantizado Nafin (miles de pesos)	Monto Garantizado de Nafin (%)
2010	\$2,461,118,242.78	\$789,656,429.25	32.09%
2011	\$1,937,551,447.23	\$1,039,736,530.10	53.66%
2012	\$2,122,941,053.56	\$1,272,628,178.81	59.95%
2013	\$2,586,935,887.66	\$1,512,518,671.96	58.47%
2014	\$3,032,406,513.47	\$1,558,696,280.27	51.40%
2015	\$3,791,852,855.53	\$1,674,703,806.83	44.17%
2016	\$4,204,632,197.42	\$1,785,406,202.42	42.46%

**Fuente:** Elaboración propia con datos de la CNBV

El programa de garantías de Nafin es el de mayor importancia en el país ya que cubre la mitad del monto garantizado por el sistema de garantías mexicano.

## 8.2. Objetivo del Programa de Garantías

El programa de garantías de Nafin tiene como su principal objetivo **impulsar el crecimiento de las Mipymes** y lo logra mediante:

- Incrementar la oferta crediticia.
- Ampliando la participación de bancos e intermediarios especializados.
- Financiado el equipamiento de sus negocios.
- Mejorando las condiciones de financiamiento.
- Eliminando las barreras de acceso al crédito.

## 8.3. Beneficios del Programa de Garantías

El Programa de Garantías es una participación que tiene Nacional Financiera S.N.C en el riesgo del crédito. Este es un modelo en el cual Nafinsa comparte el riesgo de los intermediarios financieros en los créditos a las Mipymes. En caso de incumplimiento del pago por parte de las Mipymes, Nafinsa cubre a los



intermediarios financieros el porcentaje convenido respecto al financiamiento con el **Fondo de Garantía**; que cuenta con un patrimonio propio y una administración específica.

Tanto las Mipymes como el Intermediario financiero se ven beneficiados por el Programa de Garantías.

- Beneficios a la Mipyme
  - Acceso al financiamiento
  - Mejores condiciones en el financiamiento
  - Menores requerimientos de información y colaterales, para la obtención de los financiamientos
  - Acceso a diversos esquemas en función de su actividad empresarial
  - Diversas ventanillas de atención y una amplia gama de productos Mipyme
- Beneficios al Intermediario Financiero
  - Obtiene una garantía líquida
    - Mejorar los niveles de riesgo
    - Disminuir los niveles de reservas
    - Reducir los niveles de capitalización
    - Aumentar la oportunidad de colocación
  - Mejora la rentabilidad del intermediario
  - Obtiene liquidez, mediante un reembolso automático de la garantía
  - Propicia el Desarrollo de Productos dirigidos a las Mipymes

En la encuesta desarrollada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sobre el financiamiento a las Mipymes nos dice que, para más de la mitad de los bancos que fueron entrevistados, las garantías que ofrece las Mipyme son clave para otorgarles algún tipo de crédito; en una escala del 1 al 5, la importancia de las garantías para los bancos van de 4 a 5. Para los grandes bancos, su promedio de cartera con alguna garantía de NAFIN es del 74%, ya que prefieren las garantías





que ofrece el gobierno federal a las garantías prendarias que puede ofrecerles los empresarios, ya que son garantías de baja calidad y el proceso jurídico es largo y no es una recuperación inmediata como si fuera una garantía de Nacional Financiera.

#### **8.4. Productos del Programa de Garantías**

##### **8.4.1. Cobertura Pari Passu**

La Cobertura Pari Passu, cuyo significado en latín es “con igual paso”, consiste en una cobertura del porcentaje del financiamiento pactada entre el Intermediario Financiero y Nacional Financiera S.N.C. brindando seguridad en la recuperación de los financiamientos al ser parte del riesgo que toma el intermediario financiero.

Las Características de este producto son las siguientes:

- Sujetos de Apoyo: Micro, pequeñas y medianas empresas y personas físicas con actividad empresarial de los sectores industrial, comercial y de servicios (excluyendo sectores y actividades primarias)
- Destina: Abierto
- Monto del financiamiento: Hasta 15 millones de pesos
- Plazo: Hasta 20 años
- Tasa Máxima: Lo determina el Intermediario Financiero, de acuerdo a su producto.
- Garantías: Lo determina el Intermediario Financiero, de acuerdo a su producto



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

- Moneda: Pesos o dólares.

**Ilustración 1 Costo Beneficio Garantía Pari Passu**

Monto crédito \$100.00	SIN GARANTIA		CON GARANTIA (50%)		
	RIESGO IF	RIESGO IF	RIESGO NAFIN	RIESGO NAFIN	
Riesgo asumido	\$100.00	\$ 50.00	\$ 50.00		Reserva Normativa A1 – 0.50%
Capital requerido (8%)	\$ 8.00	\$ 4.00	\$ 0.0		
Reservas requeridas (B2 – 5%)	\$ 5.00	\$ 2.50	\$ 0.25		
Recursos requeridos	\$ 13.00	\$ 6.75			
<b>Costo por rendimiento 20%</b>	<b>\$ 2.60</b>	<b>\$ 1.35</b>			
Tasa cliente final 16%	\$ 16.00	\$ 16.00			
Comisión Nafin 3%	\$ 0.00	\$ 1.50			
Costo por rendimiento de capital	\$ 2.60	\$ 1.35			
Costos por operación con Nafin	\$ 0.00	\$ 0.50			
Costo de fondeo TIE	\$ 4.90	\$ 4.90			
Costo de operación	\$ 3.00	\$ 3.00			ROE= Margen Neto /Recursos requeridos
Pérdida del portafolio	\$ 4.00	\$ 2.00			
<b>Costos netos</b>	<b>\$14.50</b>	<b>\$ 13.25</b>			
<b>Margen neto</b>	<b>\$ 1.50</b>	<b>\$ 2.75</b>			
<b>ROE</b>	<b>12%</b>	<b>41%</b>			

**Fuente:** (Programa de Garantías Administrador, 2011)

Los beneficios que tiene en el caso de una garantía al 50%, es que permite una capitalización del 4% y no del 8% que debe de capitalizar el Intermediario; debido a esto su ROE se ve incrementado. Sin la garantía de Nacional Financiera S.N.C se tiene que crear una reserva propia del riesgo del portafolio y si tiene la garantía, el Intermediario Financiero sólo debe de crear las reservas que es requerido por la ley.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

Existen 4 portafolios de productos creados bajo una relación ganar-ganar:

- **Empresarial**
  - Financiamiento a empresas, mejorando las condiciones de acceso.
  - Monto: Hasta 15 MDP
  - Cobertura: Hasta 50%
- **Sectorial**
  - Financiamiento para programas que representan gran impacto económico social.
  - Monto: Hasta 2 MDP
  - Cobertura: Hasta 80%
- **Emergencias**
  - Financiamiento orientado a la reactivación económica de empresas afectadas por desastres naturales o económicos.
  - Monto: Hasta 2 MDP
  - Cobertura: Hasta 100%
- **Microcrédito**
  - Financiamientos diseñados para la bancarización de las Unidades Productivas; otorgando créditos a través de intermediarios especializados.
  - Monto: Hasta 150 mil pesos
  - Cobertura: Hasta 50%



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

Para que el Intermediario financiero pueda acceder a este producto debe de cumplir los siguientes requisitos:

- Estar incorporado a la red de Intermediarios Financieros de Nacional Financiera S.N.C
- Contar con un producto crediticio dirigido a las Mipymes y a las personas físicas con actividad empresarial que ofrezcan beneficios a las mismas.
- Tener documentado su proceso de crédito; así como una administración apegada a las sanas prácticas bancarias.
- Su calificación de riesgo en Nafinsa deberá ubicarse dentro del rango 1 a 4
- Los Intermediarios financieros no bancarios, deberán contar con un monto mínimo de cartera de crédito al momento de su incorporación

Para incorporarse a estas garantías deben:

**Ilustración 2 Procesos de Incorporación**



Fuente: (Programa de Garantías Administrador, 2011)



#### **8.4.2. Cobertura Primeras Perdidas**

En esta cobertura, Nacional Financiera cubre los primeros incumplimientos de pago que registra el portafolio, hasta por el monto equivalente de los recursos reservados. Una vez agotados los recursos reservados, el Intermediario Financiero asume el riesgo restante de la cartera comprometida.

La subasta es un esquema mediante el cual los Intermediarios Financieros concursan por obtener recursos fiscales, los cuales le permiten cubrir las primeras pérdidas del portafolio. Las propuestas ganadoras serán aquellas que ofrezcan las mejores condiciones de acceso al financiamiento.

El Intermediario Financiero obtiene los siguientes beneficios

- Obtiene cobertura a primeras pérdidas
- Reduce los requerimientos de capital y de reservas
- Deduce del requerimiento de capital los recursos asignados para cubrir las primeras pérdidas del portafolio.
- El Intermediario Financiero determina el monto a reservar del portafolio, al cual se le resta el monto asignado de cobertura.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Ilustración 3 Costo Beneficio Garantía de Primeras Perdidas**

	SIN GARANTIA		CON GARANTIA	
	RIESGO IF	RIESGO IF	RIESGO IF	RIESGO NAFIN
Monto Crédito \$100.00				
Garantía asignada \$5.00				
Riesgo Asumido	\$100.00	\$95.00	\$ 5.00	
Capital requerido (8%)	\$ 8.00	\$ 8.00		
Reservas requeridas (B2 - 5%)	\$ 5.00	\$ 5.00		
Recursos requeridos	\$ 13.00	\$ 8.00		
<b>Costo por rendimiento 20%</b>	<b>\$ 2.60</b>	<b>\$ 1.60</b>		
Tasa Cliente Final 16%	\$16.00	\$16.000		
Comisión Nafin (8% sobre recurso reservado)	\$ 0.00	\$ 0.005		Se diluye la comisión entre el portafolio de \$100 (Considerando 50 créditos)
Costo por rendimiento de capital	\$ 2.60	\$ 1.600		
Costos por Operación con Nafin	\$ 0.00	\$ 0.500		
Costo de fondeo TIIE	\$ 4.90	\$ 4.900		
Costo de operación	\$ 3.00	\$ 3.000		
Pérdida del portafolio	\$ 4.00	\$ 0.000		ROE= Margen Neto/Recursos requeridos
Costos netos	\$14.50	\$10.005		
Margen Neto	\$ 1.50	\$ 5.995		
<b>ROE</b>	<b>12%</b>	<b>75%</b>		

**Fuente:** (Programa de Garantías Administrador, 2011)

Los segmentos de apoyo del Programa de Garantías con la cobertura de Primeras Pérdidas son:

- REPECO. Financiamientos para personas físicas con actividad empresarial registradas bajo el régimen de Pequeños Contribuyentes.
- Microempresas. Financiamiento para empresas y personas físicas con actividad empresarial con necesidades de crédito hasta 250 mil pesos.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

- PYMES Menores. Financiamiento para empresas y personas físicas con actividad empresarial con necesidades de crédito hasta 900 mil UDIs; principalmente empresas pequeñas.
- Equipamiento. Financiamientos destinados a equipar empresas de cualquier sector hasta por 3.26 millones de UDI's.
- PYMES Mayores. Financiamiento para empresas y personas físicas con actividad empresarial con necesidades de crédito mayor a 900 mil UDIs; principalmente empresas medianas.
- Industria Automotriz. Financiamiento cuyo objetivo es apoyar al mercado automotriz impulsando su modernización y al equipamiento empresarial.
- Transportistas. Financiamiento que se encarga de dar apoyo a pequeños y medianos transportistas.
- Consumo Automotriz. Financiamiento para personas físicas destinadas a la adquisición de vehículos nuevos nacionales y extranjeros a través de distribuidores automotrices nacionales.

#### **8.5. Funcionamiento del Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C**

- A. Alta de Garantía. El intermediario registra sus transacciones.
  - A.1.Nuevos Financiamientos.
  - A.2.Reestructuras.
  - A.3.Regularización y reinstalación.
- B. Saldos Comisión. El Intermediario actualiza saldos y paga comisión.
  - B.1.Actualización de Saldos.



- B.2. Pago de Comisión.
- C. Conciliación. El Intermediario concilia el portafolio registrado.
  - C.1. Garantías registradas.
  - C.2. Garantías Pagadas.
  - C.3. Garantías por Recuperar.
  - C.4. Pago de Comisiones.
- D. Calificación de Cartera. El Intermediario entrega calificación de los financiamientos.
  - D.1. Normatividad CNBV.
  - D.2. Creación de Reservas.
- E. Reclamo de Garantía. El Intermediario solicita el desembolso de la Garantía.
  - E.1. Solicitud Electrónica.
  - E.2. Validación.
  - E.3. Se rechaza Pago.
- F. Supervisión. Nafinsa verifica el cumplimiento de procesos y políticas acordadas y comportamiento del portafolio.
  - F.1. Tradicional.
    - F.1.1. Características del Producto.
    - F.1.2. Documentación.
    - F.1.3. Revisión del 100% Pagadas.
    - F.1.4. Se emite dictamen.
  - F.2. Dirigida.
    - F.2.1. Desempeño del producto.
    - F.2.2. Se emite dictamen.
    - F.2.3. Programa del Trabajo.
    - F.2.4. Seguimiento.





G. Recuperación. El Intermediario reporta recuperación del financiamiento.

G.1. Tradicional.

G.1.1. Reembolso de Garantías recuperadas.

G.1.2. Aplicación de reservas.

G.1.3. Castigo.

G.1.4. Se emite dictamen.

G.2. Programa Anual.

G.2.1. Metas anuales garantías pagadas.

G.2.2. Reporte trimestral de recuperación.

G.2.3. Reporte Final de recuperación.

G.2.4. Seguimiento.

H. Atención Aclaraciones. El Intermediario solicita aclaraciones específicas.

H.1. Revisión de aclaración.

H.2. Se emite dictamen.

8.6. [Importancia del Sistema de Garantías para las Mipyme](#)

La principal fuente de empleo en el país como hemos visto es la Mipyme. Sin embargo, si no sobreviven esos empleos que hayan creado se van a perder. Por lo que una política para combatir el desempleo es apoyando a las Mipymes. La baja esperanza de vida de las Mipymes hacen que ese beneficio no se vea reflejado en la economía.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Tabla 18 Empleos perdidos**

Tamaño de la Empresa	Probabilidad de muerte al primer año de vida (%)	Despidos por cierre de las empresas	Porcentaje de despidos por cierre de las empresas
<b>Micro Empresa</b>		<b>4,055,596</b>	<b>58.58%</b>
Hasta 2 personas	57.53%	2,475,635	35.76%
De 3 a 5 personas	41.37%	1,145,612	16.55%
De 6 a 10 personas	28.81%	434,349	6.27%
<b>Pequeña Empresa</b>		<b>511,743</b>	<b>7.39%</b>
De 11 a 15 personas	21.06%	168,628	2.44%
De 16 a 20 personas	17.97%	106,615	1.54%
De 21 a 30 personas	15.41%	120,801	1.74%
De 31 a 50 personas	10.80%	115,699	1.67%
<b>Mediana Empresa</b>		<b>704,744</b>	<b>10.18%</b>
De 51 a 100 personas	16.77%	228,639	3.30%
De 101 a 250 personas	22.04%	476,105	6.88%
<b>Gran Empresa</b>		<b>1,650,943</b>	<b>23.85%</b>
De 251 a 500 personas	26.76%	415,268	6.00%
De 501 a 1 000 personas	26.45%	360,971	5.21%
De 1 001 y más personas	26.45%	874,704	12.63%

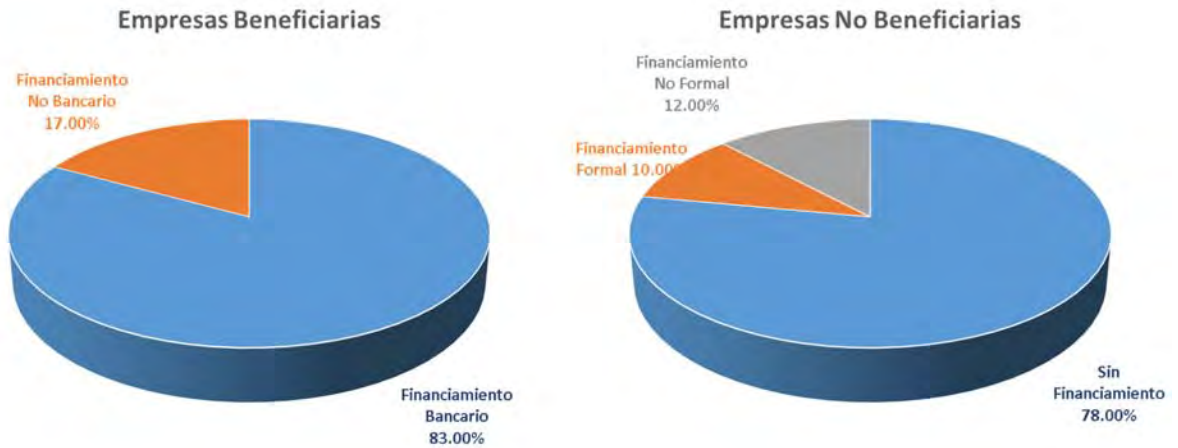
**Fuente:** Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014

Como hemos visto la baja esperanza de vida puede ser mitigada si las Mipymes contaran con algún crédito bancario con el cual poder hacer frente a las problemáticas que tienen que enfrentar. Y el Programa de Garantías sirve para que más empresas tengan acceso al financiamiento.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Gráfica 10 Acceso al financiamiento**



**Fuente:** Evaluación del Impacto del Crédito en Mipymes Programa de Garantías. Universidad Nacional Autónoma de México

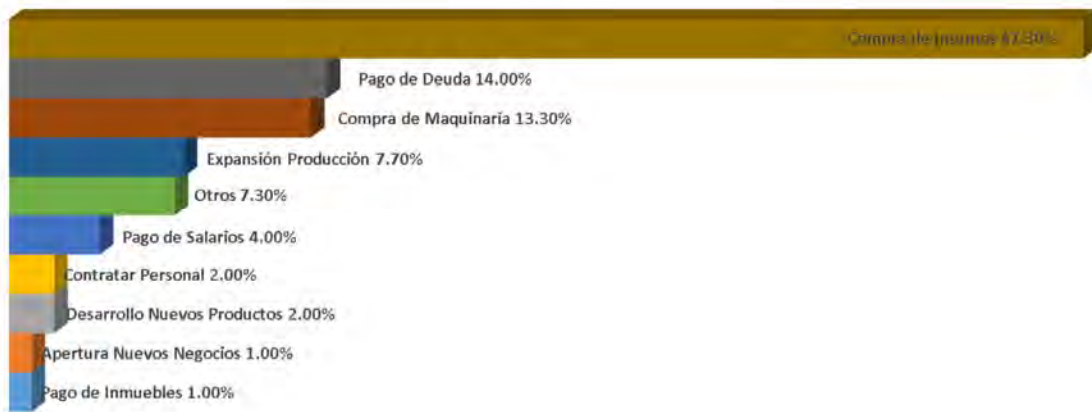
En un estudio realizado a Nacional Financiera por parte de la UNAM nos reporta que las empresas que no son beneficiadas por alguna garantía de Nacional Financiera, tiene problemas para obtener crédito.

Al observar la tabla obtenida a través de los datos de dicha investigación, podemos confirmar el beneficio que reporta el programa de garantías a las Mipymes, ya que si no obtienen la garantía de Nacional Financiera y solicitan algún tipo de financiamiento, más de la mitad será rechazado, y su única opción de financiamiento es por aportaciones de socios, proveedores y familiares.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

**Gráfica 11 Uso del crédito de las empresa beneficiadas**



**Fuente:** Evaluación del Impacto del Crédito en Mipymes Programa de Garantías. Universidad Nacional Autónoma de México

Las Mipymes utilizan su crédito para adquirir sus insumos, equipamiento y la creación o apertura de sus negocios. Estos rubros son especialmente importantes para que las empresas puedan sobrevivir a su primer año de operaciones. Las empresas beneficiadas por el Programa de garantía usan el 47.3% de su crédito para las compras de sus insumos y el 13.3% para la compra de la maquinaria.

**Tabla 19 Variación Porcentual Promedio 2009-2011**

	Ventas	Empleo	Seguridad Social	Productividad (ventas por empleo)	Contribución Fiscal	Capacidad Instalada
Beneficiarias	-0.6	5.7	4.4	-2.4	-0.8	6.8
No beneficiarias	-5.8	4.6	4.9	-29.5	-3.2	4.3

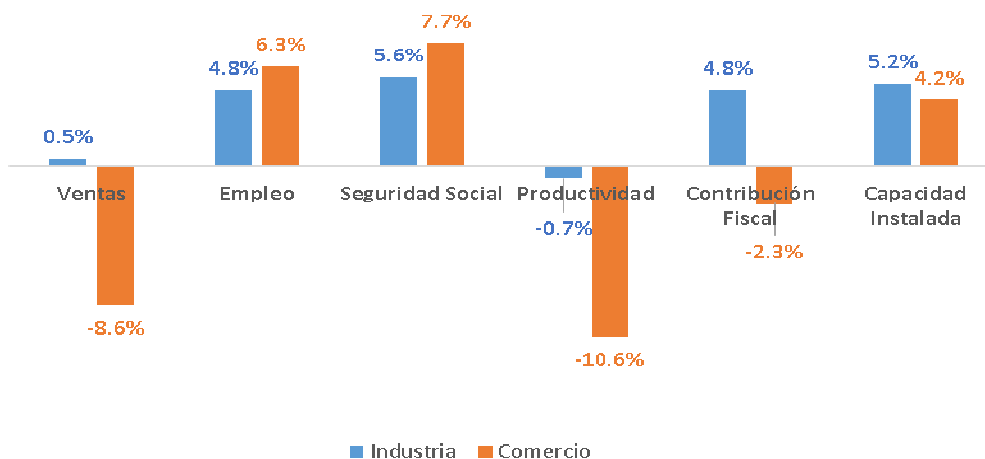
**Fuente:** Elaboración propia con datos Evaluación del Impacto del Crédito en Mipymes Programa de Garantías. Universidad Nacional Autónoma de México

Se puede ver una marcada diferencia entre las empresas beneficiadas con el programa de garantías de Nacional Financiera. La productividad promedio de los



tres sectores que son apoyados por el Programa de Garantías (Industria, Comercio y Servicios), decreció menos que las empresas no beneficiadas y obtuvieron un mayor número de ventas; además de que se puede observar que crecieron más ya que aumentaron su capacidad instalada y el personal, en un futuro tendrán aún mayores ingresos. En especial los servicios y la industria son los sectores económicos que tuvieron mejores crecimientos por ser beneficiados por el Programa de Garantías de Nacional Financiera S.N.C.

**Gráfica 12 Variación Porcentual 2009-2011**



**Fuente:** Elaboración propia con datos Evaluación del Impacto del Crédito en Mipymes Programa de Garantías. Universidad Nacional Autónoma de México

### 8.6.1. Razones del éxito del Programa de Garantías

Existen muchos motivos por los que el Programa de Garantías ha sido tan bien acogido por los Intermediarios Financieros y que provoca un mayor número de créditos a las Mipymes (Pizano Navarro, 2014).

- El Programa es fundamental en la Política Pública.



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

- Existe un reconocimiento normativo de la garantía de la banca de desarrollo.
- Los intermediarios financieros son socios estratégicos en el programa.
- Contamos con procesos definidos y gestión adecuada.
- Robusta gestión de riesgos a través de una Red de Seguridad.
- Oferta integral de financiamiento diferenciada por estrato empresarial.



## 9. CONCLUSIONES

El Programa de Garantías es importante para la economía mexicana. Debido a que las Mipymes son las principales generadoras de empleos en el país. El acceso al crédito es necesario para que las Mipymes puedan hacer frente a los retos y dificultades que presentan en sus primeros años de vida. Sin embargo, la falta de confianza restringe a los Intermediarios Financieros. Por lo que el Programa de Garantías que ofrece Nacional Financiera S.N.C logra aumentar la confianza de los bancos, ya que disminuyen su riesgo con la participación del banco de desarrollo. Siendo tan importante para los Intermediarios Financieros tener el respaldo de Nacional Financiera, que el 78% de las empresas que no fueron garantizadas no obtuvieron financiamiento formal.

Los primeros años de vida de las Mipymes son de vital importancia, porque son los años cuya probabilidad de supervivencia es la más baja. Sin embargo, de las empresas beneficiadas sólo el 7% tienen una edad de 1 a 3 años por lo que se debe de evaluar la posibilidad de respaldar a las empresas de reciente creación y así mitigar la esperanza de vida tan baja.

Las empresas que tuvieron la garantía de Nafinsa lograron mejorar su productividad y el empleo. Por lo que el Programa de Garantías no solamente beneficia a los Intermediarios Financieros, sino también que las empresas pueden crecer al tener mayor crédito y con un menor costo por las garantías que ofrece Nafin.



## 10. Bibliografía

- Comisión Nacional Bancaria, y de Valores. (2011). Encuesta a Bancos sobre Financiamiento a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. En *Encuesta a Bancos sobre Financiamiento a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (pág. 11). Distrito Federal: CBNV.
- de la Vega Escamilla, M. (Octubre de 2016). *Respaldo Nafinsa para los empresarios de México*. XXI Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantía y Financiamiento para las MIPYMES, Santiago, Chile.
- Delgado Vargas, H. C. (2015). *Principales Causas del Fracaso en la Implementación de un ERP: el caso de una PYME en México*. Ciudad de México: Programa de Maestría y Doctorado en Ingeniería.
- Gelmetti, J. (2006). *PYMES globales: Estrategias y prácticas para la internacionalización de pequeñas y medianas empresas*. Buenos Aires: Ugerman.
- Kindleberger, C. P. (1988). *Historia Financiera de Europa*. Barcelona: Editorial Crítica.
- La Reforma Financiera Comentada*. (2014). Distrito Federal: Nacional Financiera.
- Martínez López Cano, M. (2015). La Iglesia y el crédito en Nueva España: entre viejos presupuestos y nuevos retos de investigación". *Historicas Digital*, 303-352.
- Nacional Financiera 75 años*. (2009). Ciudad de México: Nacional Financiera.
- Nacional Financiera S.NC. (2011). *Programa de Garantías Administrador*. Ciudad de México: Nacional Financiera.
- Pizano Navarro, R. (Septiembre de 2014). *Factores claves y retos de los sistemas de garantía en América Latina. Desde los Programas de Garantías Públicos El Caso de Mexico: Nacional Financiera*. XIX Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantías y Financiamiento para las Pymes, Logroño, Valladolid, Madrid, España.
- Pombo González, P. (2008). *Los Sistema de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos Recientes*. Lima: Red Iberoamérica de Garantías.
- Pombo González, P., & Herrero, A. (2001). *Los Sistemas de Garantías para la Micro y la Pyme en una economía globalizada*. España: REGAR.
- Rodríguez Luján, A. (1934). *Informe de Gobierno*. México: Centro de Documentación, Información y Análisis.
- Salinas Callejas, E. (2011). *Las Mipyme en México: Crecimiento, Financiamiento y Tecnología*. Ciudad de México: Instituto Politécnico Nacional.
- Tello Macías, C. (2010). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. Ciudad de México: Facultad de Economía.





Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

Turret, E. (28 de Octubre de 2015). *Historia Sintética de la Banca en México*. Obtenido de Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BFFF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf>

Villaseñor González, J. (2004). *Los retos de financiar el desarrollo empresarial*. Ciudad de México: Fontamara.



## 11. ANEXOS

### ANEXO 1

fecha	Variable dependiente	Variables Independientes		
	Número de créditos a Mipymes	precio del dólar	Cartera vencida	INPC
jul-09	550800	13.3234	8446235083	93.6716019
ago-09	524233	12.9712	8681568311	93.8957197
sep-09	531792	13.3709	8383071536	94.3667119
oct-09	534298	13.1707	8643900166	94.6522036
nov-09	533024	13.0602	8436411336	95.1431941
dic-09	529872	12.8137	8258060128	95.5369519
ene-10	522732	12.7621	8642998935	96.5754794
feb-10	523681	12.9061	8850122400	97.1340501
mar-10	529697	12.5480	9153602462	97.8236434
abr-10	532253	12.1958	9187083508	97.5119472
may-10	536068	12.6741	9407582829	96.8975195
jun-10	537869	12.6836	9398409799	96.8671774
jul-10	537158	12.7831	9359293823	97.0775034
ago-10	543722	12.7344	9304347706	97.3471344
sep-10	546190	12.7748	9151530384	97.8574335
oct-10	553748	12.4065	9083898424	98.4615172
nov-10	559075	12.3079	9271643783	99.250412
dic-10	564665	12.3682	8865449323	99.7420921
ene-11	561546	12.0947	8971257573	100.228
feb-11	575760	12.0467	9082164954	100.604
mar-11	578717	11.9751	9291614115	100.797
abr-11	572429	11.6930	9174082244	100.789
may-11	578202	11.6265	9499953238	100.046
jun-11	582915	11.7851	9561766868	100.041
jul-11	583445	11.6487	9853250202	100.521
ago-11	534938	12.1860	9807406257	100.68
sep-11	578558	12.9965	9625377267	100.927
oct-11	583776	13.3657	9804508266	101.608
nov-11	591768	13.6547	9725403115	102.707
dic-11	617348	13.7329	9741018956	103.551
ene-12	598254	13.3764	9825863511	104.284
feb-12	605315	12.7527	10004377066	104.496
mar-12	615846	12.7251	9625457848	104.556
abr-12	627709	13.0338	10230244673	104.228
may-12	637486	13.6250	10264821006	103.899
jun-12	640380	13.8630	10193301723	104.378



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

fecha	Variable dependiente	Variables Independientes		
	Número de créditos a Mipymes	precio del dólar	Cartera vencida	INPC
jul-12	644254	13.3228	10415093011	104.964
ago-12	639599	13.1498	10246498086	105.279
sep-12	642947	12.9101	10106213456	105.743
oct-12	651415	12.8654	10361570200	106.278
nov-12	654706	13.0485	10475581167	107
dic-12	674249	12.8430	10378914085	107.246
ene-13	674637	12.6745	10576210170	107.678
feb-13	678211	12.6916	10763383140	108.208
mar-13	685931	12.4990	10846030789	109.002
abr-13	681358	12.1750	10968086306	109.074
may-13	689262	12.2695	11692481329	108.711
jun-13	689024	12.9028	11403287336	108.645
jul-13	697279	12.7300	11848598327	108.609
ago-13	699232	12.8721	12109344452	108.918
sep-13	695312	13.0270	12178872553	109.328
oct-13	703185	12.9591	12320962846	109.848
nov-13	702730	13.0425	12687477718	110.872
dic-13	652533	12.9754	12363934240	111.508
ene-14	644404	13.1885	12805473593	112.505
feb-14	645954	13.2488	13099701551	112.79
mar-14	650559	13.1718	13081107996	113.099
abr-14	647900	13.0488	13446246110	112.888
may-14	648865	12.9082	14000335004	112.527
jun-14	646013	12.9771	14748829219	112.722
jul-14	649635	12.9753	14907429128	113.032
ago-14	647924	13.1214	15360733770	113.438
sep-14	656592	13.2137	15629984670	113.939
oct-14	665686	13.4505	15886094516	114.569
nov-14	670671	13.5962	16382503132	115.493
dic-14	648998	14.4630	15400884070	116.059
ene-15	649710	14.6522	15792694415	115.954
feb-15	648730	14.8776	15633816099	116.174
mar-15	654160	15.1728	15003960476	116.647
abr-15	650856	15.1787	15129773561	116.345
may-15	619639	15.2191	15571931911	115.764
jun-15	621752	15.4439	15706622438	115.958
jul-15	625263	15.8955	15921199095	116.128
ago-15	632354	16.4865	16262083776	116.373

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, Inegi y Banco de México



Impacto del programa de garantías de Nacional Financiera S.N.C  
en el crédito de las Micro, Pequeña y Medianas empresas

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.909328784
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.826878837
R <sup>2</sup> ajustado	0.819459359
Error típico	23671.48184
Observaciones	74

**ANÁLISIS DE  
VARIANZA**

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	3	1.87344E+11	62448123493	111.4470305	1.3531E-26
Residuos	70	39223733673	560339052.5		
Total	73	2.26568E+11			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95.0%</i>	<i>Superior 95.0%</i>
Intercepción	-481089.131	100699.8867	-4.77745454	9.46002E-06	-681928.72	-280249.54	-681928.72	-280249.54
Variable X 1	-10941.4361	3950.714841	-2.769482634	0.007182113	-18820.888	-3061.9838	-18820.888	-3061.98385
Variable X 2	-1.9178E-05	3.4265E-06	-5.596873052	3.96749E-07	-2.601E-05	-1.234E-05	-2.601E-05	-1.2344E-05
Variable X 3	13777.26557	1125.631518	12.2395876	4.6266E-19	11532.2643	16022.267	11532.264	16022.26684