



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO BANCARIO DE
LAS PYMES. EL PAPEL DE LA BANCA DE
DESARROLLO**

TESIS

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

PRESENTA

FELIPE GARDUÑO CORTÉS

DIRECTOR DE TESIS

DR. CARLO PANICO



CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX. JUNIO 2022



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

A mis padres Felipe y Mirna, a mi hermano Axel y a mis abuelas Lilia y Lola, que gracias a su apoyo y sacrificio pude lograr mis metas y el objetivo de convertirme en un profesionista, a ellos debo quien soy, día con día me motivan a convertirme en una mejor versión de mi mismo, personal, académica y profesionalmente.

A mis amigos de la Facultad de Economía, que me apoyaron en los momentos más difíciles de la carrera para seguir adelante, que gracias a ellos he vivido una de las mejores etapas de mi vida.

A mi director de tesis, el Dr. Carlo Panico quien fue fuente de inspiración para iniciar este trabajo y me enseñó una nueva perspectiva de ver la economía, gracias por compartirme sus conocimientos y apoyo para poder concretar este trabajo.

A mis sinodales, gracias por sus valiosos comentarios de los que este trabajo se nutrió.

A la UNAM, institución a la que debo mi formación y que me permitió adquirir grandes conocimientos, que me brindó apoyo para desarrollar al máximo mi potencial y me permitió conocer grandes personas.

Contenido

Agradecimientos.....	1
Introducción	4
Capítulo 1: Pequeñas y medianas empresas, economía y financiamiento bancario.....	7
1.1 Las pequeñas y medianas empresas en la economía	7
1.2 Las pequeñas y medianas empresas como generadoras de empleo.....	17
1.2.1 El empleo de las pequeñas y medianas empresas en México	18
1.2.2 Unidades económicas del universo pequeñas y medianas empresas en México	21
1.2.3 Valor de la producción realizada por pequeñas y medianas empresas	25
1.3 El problema del acceso al financiamiento bancario.....	31
1.3.1 El cambio en la regulación financiera	33
1.3.2 Cambios en el comportamiento de los agentes bancarios	35
1.3.3 Cambios en el sector financiero mexicano	38
1.3.4 Estructura financiera de las pequeñas y medianas empresas	40
1.4 El financiamiento como limitante de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas	46
Capítulo 2: Banca de desarrollo y pequeñas y medianas empresas	50
2.1 Definición de la banca de desarrollo	51
2.1.1 Banca de desarrollo frente a agencia de desarrollo	58
2.2 Mecanismos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas por parte de la banca de desarrollo	60
2.2.1 Instrumentos financieros	61
2.2.2 Instrumentos no financieros.....	62
2.3 Independencia de la banca de desarrollo.....	64
Capítulo 3. Análisis de la actuación de la banca de desarrollo frente a las pequeñas y medianas empresas en México	68
3.1 Breve contextualización histórica de la banca de desarrollo en México.....	68
3.2 La banca de desarrollo en la actualidad	72
3.2.1 Marco normativo	72
3.2.2 Estado del financiamiento de la banca de desarrollo nacional.....	88
3.3 Nacional Financiera y el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas	95
3.4 Bancomext y el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.....	99
3.5 Consideraciones sobre el financiamiento de Bancomext y Nafin.....	103
Conclusiones	107

Bibliografía 114

Introducción

A partir de los años 60's y 70's en el mundo en general se vivieron una serie de cambios, entre los que tenemos un proceso de reestructuración en la demanda de los consumidores y un proceso de descentralización y subcontratación productiva que han llevado a que actualmente las llamadas empresas PyME (Pequeñas y Medianas Empresas) sean de gran importancia para las economías nacionales debido a que son empresas muy flexibles con una alta capacidad de innovación y especialización, además de que son las mayores unidades generadoras de empleo.

En México no se es la excepción, las PyME ocupan un papel importante en la economía nacional debido a sus niveles de generación de empleo y producción. La expansión y crecimiento de las PyMES trae un efecto positivo para la economía en términos de empleo y producción. Sin embargo, dicha expansión se enfrenta a diversos obstáculos entre los que destaca su acceso al financiamiento bancario, lo que limita las oportunidades de inversión productiva de este tipo de empresas.

El objetivo general de este trabajo es analizar, un aspecto concreto de la problemática a la que se enfrentan las PyMES en el país (acceso al crédito bancario) y presentar porque es necesario que la banca de desarrollo nacional apoye a estas empresas, asimismo se busca evaluar el apoyo brindado de esta institución a las PyMES.

Para lograr el objetivo planteado se presentan las siguientes preguntas de investigación, las cuales serán respondidas a lo largo del trabajo:

- ¿Por qué es importante otorgar financiamiento a las PyMES en México?
- ¿Cuál es el problema al que se enfrentan las PyMES respecto a su financiamiento?
- ¿Qué papel debe desempeñar la Banca de Desarrollo ante la problemática que enfrentan las PyMES?

La hipótesis que se maneja en el trabajo es que las PyMES enfrentan una restricción en cuanto a su acceso al financiamiento, principalmente el crédito bancario, además de que la banca de desarrollo no ha jugado un papel relevante ante este tipo de empresas de manera que las ayude a superar su problema de acceso al financiamiento.

La metodología usada en la elaboración del trabajo corresponde a la revisión de la literatura económica y al estudio de información cuantitativa y cualitativa proveniente de diversas fuentes como el Banco de México (Banxico), el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Banco Mundial (BM) entre otros. La metodología usada permite plantear, desde un punto de vista teórico las causas de la problemática a la que se enfrentan las PyMES además de que con base en los datos analizados de las diversas fuentes de información se puede cuantificar esta problemática.

En el presente trabajo solo se aborda una cuestión concreta de las problemáticas a las que se enfrentan las PyMES, dicha cuestión es la parte de su acceso al financiamiento, en especial al crédito bancario. Sin embargo, el financiamiento solo es parte de una serie de aspectos como el apoyo para la comercialización de sus productos en diversos mercados, el establecimiento de organizaciones que les permitan elevar su poder de negociación y de competencia frente a las grandes empresas además de otros aspectos que se deben abordar para apoyar de una manera más integral a las empresas PyME y así que estas se desarrollen de una manera exitosa.

En el primer capítulo de este trabajo se presenta por que las PyMES son importantes para las economías, en especial para la economía mexicana además de plantear desde un punto de vista teórico la problemática a la que se enfrentan este tipo de empresas y cuáles pueden ser las causas de dicha problemática.

El segundo capítulo corresponde al planteamiento del papel que debe jugar la banca de desarrollo con las PyMES ante la problemática planteada en el primer capítulo, además de presentar las herramientas que puede desplegar la banca de desarrollo para apoyar a las PyMES.

En el tercer capítulo se hace una evaluación del papel que ha desempeñado la banca de desarrollo ante las PyMES mexicanas, en particular se estudia el caso del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y el de Nacional Financiera (Nafin), se estudia el papel de estas instituciones por ser aquellas enfocadas al apoyo de las empresas en el país.

Por último, se presenta un apartado de conclusiones generales sobre el trabajo y los resultados obtenidos.

Capítulo 1: Pequeñas y medianas empresas, economía y financiamiento bancario

1.1 Las pequeñas y medianas empresas en la economía

Hoy en día al analizar la estructura empresarial de las economías de acuerdo con el tamaño de las empresas podemos observar una peculiaridad que se repite en la mayoría de las economías en el mundo, las empresas PyME tienen una participación importante en los niveles de producción y generación de empleo.

Para catalogar a una empresa como PyME se pueden utilizar diferentes métricas como lo son el número de trabajadores que emplea o el importe de sus ventas. En México Banxico hace una clasificación del tamaño de las empresas de acuerdo con su número de trabajadores y el monto de sus ventas (Banxico, 2017), mientras que el INEGI hace una clasificación con base en el número de personas ocupadas (INEGI, Secretaría de Economía y AMSDE [Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico], 2019). Cabe mencionar que los criterios de clasificación cambian de un sector económico a otro.

Cuadro 1. Estratificación de empresas según Banco de México

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas o ingresos netos (Millones de pesos)	Tope máximo combinado (TEC)¹
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta 4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde 4.01 hasta 100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50		95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde 100.01 hasta 250	235

¹ TEC = [Número de empleados * 0.10] + [(Importe anual de ventas/1,000,000) * 0.90]

	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250		250
Grande	Cuando el tope máximo combinado exceda 235 para comercio y servicios y los 250 para industria			

Fuente: Banxico, 2017

*Se caracterizan como PyMES aquellas empresas tales que TEC sea menor o igual a 250.

Cuadro 2. Estratificación de empresas según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía

Tamaño de empresa	Número de personas ocupadas		
	Manufacturas	Comercio	Servicios
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: INEGI, 2019

Desde la segunda post-guerra mundial se vivió un periodo de gran auge económico en la mayoría de las economías, periodo caracterizado por una relativa estabilidad macroeconómica, crecimiento de la producción y de los ingresos para los asalariados. En este periodo la forma de producción dominante se realizaba siguiendo el paradigma taylorista-fordista donde se desarrolla la producción en masa gracias al establecimiento de las líneas de producción, la división del trabajo y su especialización en tareas repetitivas además de la estandarización de productos. Esto hizo posible el surgimiento de grandes empresas siguiendo una estructura de integración vertical, es decir integrar en una sola empresa todas las etapas del proceso productivo de un bien.

La integración vertical permite a las empresas aminorar los costes de transacción (en los costos de transacción, tenemos el costo de contratación, el de monitoreo y ejecución) debido a que de esta forma controlan toda la cadena productiva de un bien y así pueden asegurar un flujo constante de insumos y no recurrir al mercado por dichos insumos.

Este periodo de auge económico ve su fin hacia los años 70's con el rompimiento del sistema de Bretton Woods y la primera crisis del petróleo.

A partir de los años 70's se comienza un proceso de descentralización y subcontratación productiva que permite a las PyMES incrementar su importancia dentro de las economías. Este cambio puede explicarse siguiendo la exposición de Sebastiano Brusco (1982) para el caso de la región de Emilia-Romaña en Italia. Brusco menciona que existen dos fuentes de la descentralización, en primer lugar, tenemos que la descentralización obedece a la búsqueda de menores costos laborales, así como de mayor flexibilidad laboral para las empresas. Hacia los años 60 en Italia, así como en otras partes del mundo la sindicalización tenía gran fuerza dentro de las grandes empresas. Los sindicatos en las grandes empresas al contar con un gran número de empleados afiliados adquirieron un poder de negociación muy grande. Esto ocasiono un incremento de los costos laborales y disminución de la flexibilidad laboral. En tal sentido tenemos los altos costos para la empresa de despedir a un trabajador o que los sindicatos tuvieran capacidad sobre la planeación de la producción de las empresas.

Este proceso de sindicalización no tuvo la misma fuerza en las empresas pequeñas, ya que en este tipo de empresas a lo mucho el 50% de los trabajadores estaba sindicalizado aunado a la pequeña cantidad de trabajadores de este tipo de empresas, por lo que el poder de negociación del sindicato era menor y este se volvía más flexible a los intereses del empresario. Debido a esto se da un cambio en la producción, las grandes empresas canalizan ahora su producción a través de las pequeñas empresas mediante la subcontratación para así evitar los efectos del sindicalismo.

En segundo lugar, tenemos que a partir de los años 60's se da un cambio en la demanda de los consumidores, exigiendo productos más personalizados, variados y de mejor calidad. Ante esto las PyMES gozan de una gran ventaja frente a las grandes empresas, son más flexibles y pueden atender con mayor rapidez los cambios de demanda, *“las empresas de menor dimensión, pero que incorporaron de manera adecuada innovaciones tecnológicas y organizacionales, están en*

mejores condiciones para: procesar más rápidamente la información, flexibilizar su producción para adaptarse a las nuevas exigencias de la demanda, competir eficazmente con las empresas más grandes arrebatándoles partes de mercado” (Neffa:51, 1999) . Para las grandes empresas adaptar su planta productiva hacia la elaboración de nuevos productos es un proceso lento y costoso, debido a que las líneas de producción se encuentran instaladas y orientadas hacia un tipo específico de producto. Aunado a la flexibilidad productiva de las PyMES estas pueden gozar de un mayor acercamiento con los consumidores siempre y cuando se localicen cerca del mercado geográficamente por lo que pueden producir en pequeña escala, pero con productos altamente personalizados y por lo tanto de mayor valor agregado.

Otro punto de vista dentro de la literatura que permite explicar el proceso de descentralización productiva es por la globalización, las liberalizaciones comerciales y de la cuenta de capitales iniciadas a partir de los 80's permitieron un libre intercambio de mercancías además de una mayor movilidad del capital entre países, gracias a esto las empresas pudieron movilizar partes de su cadena productiva hacia otros países. Para los 90's el proceso de descentralización productiva ya no solo se lleva a cabo a nivel nacional o regional, sino que también se da una fragmentación de la producción hacia otros países, principalmente de bajos ingresos donde los costos laborales son muy bajos. A partir de este momento se consolida la globalización que permite la creación de las llamadas cadenas globales de valor donde cada parte del proceso productivo de un bien es llevado a cabo por una empresa especializada en dichos procesos y en diferentes locaciones. *“Si bien las economías de escala y la producción en masa todavía desempeñan un papel significativo en el contexto de la globalización, desde finales de los años setenta han sido la especialización flexible y la demanda especializada las que han preponderado en la organización industrial global”* (Dussel: 19, 2001).

Con la descentralización tenemos ahora un gran número de empresas produciendo un producto o componente específico de un bien final, se desarrolla una cadena productiva donde el diseño y comercialización del producto final es hecho por las

grandes firmas mientras que los componentes son realizados por una gran cantidad de empresas PyME que solo se enfocan en producir ese bien en específico. Como ejemplo de esto podemos tomar a la industria automotriz, el diseño de los automóviles, así como el ensamblaje de los componentes y su comercialización es realizada por las grandes firmas automotrices. Pero tenemos que toda la diversidad de componentes es realizada por empresas PyME, este es el caso de la producción de los asientos, los neumáticos, los cristales, etc.; a su vez dichos productos también se encuentran compuestos de otros insumos.

Al tener empresas que producen bienes similares o que forman parte de una misma cadena productiva estas empresas, en la mayoría de los casos con el impulso de la política pública, tienden a aglomerarse en determinados espacios geográficos, esto es los denominados distritos industriales. Con base a Bagnaso (1977) podemos definir un distrito industrial como un sistema productivo localizado geográficamente, que se basa en la división local de actividades entre pequeñas empresas especializadas en procesos diferentes de producción de un sector industrial. Como ejemplo de estos distritos tenemos los ubicados en el norte de Italia donde existe un grupo homogéneo de empresas donde se lleva a cabo una fuerte cooperación entre firmas y encadenamientos productivos. En el caso de México no podemos apreciar el desarrollo de estos distritos industriales ya que en el país se ha favorecido el desarrollo de la industria manufacturera para la exportación, donde la mayoría de los insumos y desarrollos tecnológicos son importados desde otros países, además de que la transferencia de tecnología de las grandes empresas transnacionales a las empresas nacionales es nula por lo que la existencia de encadenamientos productivos y cooperación de estas empresas manufactureras con proveedores nacionales es casi inexistente.

Retomando a Enrique Dusell, Michael Piore y Clemente Ruiz (1997) tenemos que en el caso de la industria manufacturera nacional *“la gran dependencia de las importaciones y su crecimiento durante períodos de crecimiento del PIB refleja una industrialización orientada hacia las importaciones que ha sido incapaz de aumentar*

los encadenamientos productivos hacia atrás y propagar desarrollos tecnológicos y empleo al resto de la economía” (p. 35)

Dentro de la literatura económica encontramos argumentos que indican que con los distritos o clústeres industriales las PyME pueden aprovechar las ventajas de las llamadas economías de aglomeración. Dichas economías inducen a un proceso acumulativo de concentración de otros mercados y actividades beneficiosos para las empresas como el mercado laboral, la educación y los servicios públicos (Manrique, 2006). Estos beneficios pueden ser absorbidos tanto por grandes empresas como por PyMES pero tienen un mayor beneficio para las PyMES ya que dicho tipo de empresas por sí solas es difícil que logren la atracción de personal capacitado además de que una gran empresa puede realizar obras de infraestructura como carreteras para conectar su producción con el mercado mientras que las PyMES necesitan de aprovechar solamente las obras públicas.

De acuerdo a Olga Manrique, (2006) dentro de las economías de aglomeración podemos encontrar las economías de localización, que pueden generar externalidades positivas como lo es la posibilidad de especialización de las empresas y menores costos de transacción debido a la proximidad e intensidad de las relaciones entre empresas además de economías de aprendizaje, las *“economías externas que a menudo se pueden asegurar mediante la concentración de muchas pequeñas empresas de carácter similar en localidades particulares: o, como se dice comúnmente, mediante la localización de la industria.”* (Marshall: 221, 2013 [Traducción propia]). Estas externalidades llevan a lograr menores costos globales y por lo tanto capacidad de alcanzar economías de escala a nivel industria. Este último factor es de gran beneficio para las PyMES debido a que por su tamaño no pueden lograr por sí solas dichas economías.

Un aspecto importante para la formación de los distritos industriales para lograr los beneficios anteriormente mencionados es por un lado la cooperación entre las empresas y por el otro la acción de la política pública, es decir la participación del Estado en el desarrollo de los distritos industriales. La colaboración entre empresas se logra por un lado entre PyMES para poder lograr un mayor poder de negociación

para asegurar insumos y clientes con condiciones similares a las grandes empresas. Un ejemplo de esto es la conformación de cámaras industriales donde muchas empresas se unen para lograr mayor poder de negociación y así poder negociar precios preferenciales para sus insumos y ventas como en el caso de las grandes empresas. Por otro lado, la cooperación entre grandes empresas y PyMES se puede deber a que estas grandes empresas necesitan de las pequeñas para poder asegurar su producción. En palabras de Brusco (1982) la cooperación entre empresas se debe a la existencia de áreas monoculturales donde las empresas se conocen, comparten un mismo fin y si bien por un lado tratan de obtener los mayores beneficios individuales por el otro cooperan entre ellas para conservar y asegurar los beneficios del conjunto. En este aspecto tenemos la comparación de un distrito industrial con un equipo deportivo y los grupos académicos de Michael Piore y David Skinner (2008), los jugadores de un equipo deportivo juegan para obtener reconocimiento personal, pero necesitan del equipo para obtener dicho reconocimiento, las empresas de un distrito industrial producen para su beneficio, pero necesitan del resto de empresas para realizar su producción, ventas y obtener beneficios.

La cooperación entre grandes empresas y empresas de menor tamaño, en general entre empresas, es un proceso que difícilmente o solo en ciertos casos se lleva a cabo por acción de las propias empresas. Las grandes empresas no tienen incentivos para desarrollar los distritos industriales y llevar a cabo procesos de cooperación y transferencia tecnológica. Estas empresas, siguiendo con el argumento de la descentralización productiva parten sus cadenas de producción en diversos países para buscar menores costos laborales y fiscales por lo que el encadenamiento y cooperación con empresas PyME nacionales es difícil que se lleve a cabo.

Ante el aspecto antes mencionado la política pública juega un papel muy importante, dentro de la literatura económica encontramos diversas visiones sobre el papel que deje jugar el Estado en el desarrollo de los distritos industriales y propiciar la cooperación entre firmas, en primer lugar tenemos que la política pública debe crear

incentivos y facilitar que las empresas se localicen en determinadas regiones geográficas, por un lado, el acceso a bienes públicos como las carreteras, el alumbrado público, drenaje, etc., incentiva a las empresas ya que facilita sus operaciones y les permite acceder más fácilmente al mercado. Por otro lado, los incentivos fiscales, aseguramiento de acceso a insumos o la protección contra la competencia de otras empresas les permite a las empresas ser más competitivas en el mercado. De acuerdo con Michael Piore y David Skinner (2008) el papel de la política pública consiste en facilitar y gestionar las conversaciones entre empresas para 1) atraer a un conjunto de actores con diversos antecedentes y experiencia y 2) evitar que se vuelva obsoleto (el sistema) sembrando nuevos actores y participantes.

En segundo lugar, y aún más importante que el punto anterior en el marco del desarrollo de los distritos industriales tenemos que el papel del Estado no solo debe limitarse a la creación de incentivos sino tener un papel más activo. En tal sentido tenemos, de acuerdo a Ho-Joon Chang (2004) que en casi todas las economías que actualmente se denominan desarrolladas se llevó a cabo alguna forma de fomento a la industria donde el Estado jugó un papel fundamental, entre las herramientas que fueron usadas por las economías actualmente desarrolladas tenemos la protección arancelaria, los subsidios a las exportaciones, el reintegro de aranceles a los insumos empleados en la industria exportadora, el otorgamiento de derechos monopólicos, el establecimiento de carteles, el uso del crédito dirigido, la programación de la inversión, la planificación de la mano de obra, el apoyo a la investigación y desarrollo y las asociaciones público-privadas.

Para que se desarrollen en la economía nacional verdaderos distritos industriales donde exista cooperación entre las empresas y los beneficios sean palpables para las PyMES es necesario que el Estado intervenga activamente en este proceso. Como ejemplo de este proceso tenemos el caso del desarrollo de la industria de alta tecnología en Taiwán, el gobierno de Taiwán impulsó el desarrollo de la industria de alta tecnología mediante la política fiscal, la creación de parques científicos e inversiones de las instituciones gubernamentales de investigación y desarrollo. En

el caso de los parques científicos el gobierno seleccionaba a las empresas que podían formar parte de estos parques, entre los criterios que debían cumplir las empresas para formar parte de un parque científico tenemos que la empresa debía ser capaz de diseñar sus propios productos, debían fabricar productos cuyo proceso de investigación y desarrollo estuviera todavía en evolución, debía haber fabricado productos con potencial de desarrollo e investigación, después de tres años de comercializar un producto o un servicio, al menos, el 50% del personal debería estar compuesto por técnicos de origen local entre otros aspectos. Las empresas que formaban parte de un parque científico recibían exenciones de impuestos, donaciones y créditos subvencionados, naves industriales y acceso a los servicios gubernamentales de investigación (Amsden, 2004)

La fuerte participación del gobierno de Taiwán mediante el desarrollo de los parques científicos y otra serie de medidas propicio el desarrollo de encadenamientos productivos, la transferencia de tecnología y cooperación entre empresas que llevo a que Taiwán se convirtiera en líder mundial en la producción de bienes de alta tecnología como las pantallas de cristal líquido y semiconductores.

La descentralización de la producción, así como la organización de empresas en distritos industriales permite la división del trabajo entre empresas o industrias lo que permite que pequeñas empresas se especialicen en la elaboración de bienes específicos que muchas veces no son para la venta final, sino que forman parte de la cadena productiva de otro bien.

Adam Smith planteo que la división del trabajo lleva a la especialización productiva que permite un incremento de la productividad laboral. Pero la división del trabajo no solo queda restringida a realizarse dentro de una empresa, sino que se puede llevar a cabo a nivel de industrias (Young, 1928). Esta división del trabajo está restringida al crecimiento de los mercados, si no hay dicho crecimiento no hay incentivos para la especialización debido a que el trabajo de dicha especialización puede no requerirse y por lo tanto no venderse en el mercado. Para Young (1928) la división del trabajo entre industrias es un vehículo para obtener rendimientos

crecientes ya que se permite un mayor grado de especialización en la administración.

Para el caso de la manufactura podemos apreciar como al incrementarse la tasa de producción manufacturera la división del trabajo y la consecuente especialización del trabajo puede conducir a un aumento de la productividad (Verdoorn, 1949; Kaldor, 1975).

En conclusión, podemos decir que el proceso de descentralización productiva ha sido beneficioso para las PyMES ya que por un lado se incrementa su participación en los procesos productivos y por otro debido a que pueden aprovechar las ventajas de la división del trabajo entre empresas y las economías de aglomeración para aumentar su competitividad produciendo bienes de mejor calidad y poder competir en conjunto.

Es importante destacar que en el proceso de desarrollo de los distritos industriales y la integración de las empresas PyME a estos, con mayor énfasis en contextos como el de México, el Estado juega un papel muy importante para no solo incentivar sino impulsar el desarrollo de distritos industriales donde existan fuertes encadenamientos productivos con empresas nacionales y empresas PyME además de cooperación entre estas firmas para desarrollar productos de alta calidad y competitividad.

El Estado debe partir del establecimiento de una sólida política industrial que promueva el desarrollo de distritos industriales con herramientas como la inversión en investigación y desarrollo, créditos directos, apoyos fiscales y promover los encadenamientos productivos nacionales para propiciar la transferencia de tecnología y participación de empresas PyME.

1.2 Las pequeñas y medianas empresas como generadoras de empleo

Cómo se hizo mención, las PyMES presentan niveles importantes de generación de empleo en las economías nacionales, de acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en la región de América Latina las pequeñas empresas generan alrededor del 47% del empleo, que equivale a unas 127 millones de personas (OIT,2015). En este sentido Lilianne Pavón (2010) comenta que la PyME es la mayor generadora de empleo debido a que este tipo de empresas son intensivas en trabajo, aspecto que facilita una mejor distribución del ingreso.

Sin embargo, en este segmento de empresas muchas veces se presenta una baja productividad y condiciones laborales con grandes brechas respecto de las empresas de mayor tamaño. La baja productividad de las empresas se puede explicar debido a que se utilizan procesos manuales y artesanales en su proceso productivo (Saavedra & Saavedra, 2014). Por lo tanto, como se ha dicho anteriormente las PyMES necesitan del apoyo de la política pública para poder desarrollarse con éxito y ser competitivas ante las grandes empresas y los mercados internacionales. Dichas políticas pueden consistir en la provisión de bienes públicos como la infraestructura, apoyos de financiamiento, capacitación o el apoyo para desarrollar estrategias de desarrollo regionales como la planeación de los distritos industriales.

Además, este tipo de empresas suelen emplear a un mayor número de trabajadores que pertenecen a las categorías del mercado laboral discriminado, como las mujeres y jóvenes (Di Tommaso & Dubbini, 2000). También se debe tomar en consideración que en muchas ocasiones y principalmente en economías como la mexicana empresas PYME suelen operar en la informalidad laboral por lo que se dificulta un correcto acceso de los trabajadores a los sistemas de seguridad social y remuneraciones adecuadas.

En este sentido las empresas del sector PYME *“son vitales para conseguir el trabajo decente y productivo y la prosperidad. En términos generales, representan las dos terceras partes de todo el empleo y generan también la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo. Contribuyen, junto con otras empresas, al crecimiento económico, impulsan la innovación y la diversificación económica y proporcionan medios de subsistencia”* y *“La promoción de las pequeñas y medianas empresas (PYME) es un medio para crear más empleo productivo y trabajo decente para todos. Las PYME sostenibles crean puestos de trabajo productivos e ingresos, reducen la pobreza y las desigualdades, y subsanan los déficits de trabajo decente”* (OIT: 66, 2015)

1.2.1 El empleo de las pequeñas y medianas empresas en México

En esta sección se presentan los datos relativos a la cantidad de personal ocupado en las PyMES (Cuadro 3). Los datos se obtuvieron del censo económico 2019 reportado por el INEGI. Además, las empresas fueron clasificadas de acuerdo con el cuadro 2 de este capítulo para obtener las empresas consideradas como PyMES.

En una primera aproximación se puede observar que el personal ocupado en las PyMES representa el 24.09% del personal ocupado nacional total. Ahora si vemos el personal ocupado por actividades económicas tenemos que el 55.02% del personal ocupado en las actividades primarias se encuentran en el sector de empresas PyME. En cuanto a las actividades secundarias el personal ocupado en las PyMES representa el 25.80% del personal ocupado en dicho sector y en cuanto al sector terciario el personal ocupado en las PyMES es de un 23.03% del total.

El dominio de las empresas grandes en cuanto a número de personal ocupado en las actividades secundarias es explicado por el sector 21 (Minería), el 22 (Generación, transmisión, y distribución de generación eléctrica) y el 31-33 (Industrias manufactureras).

En cuanto a las actividades terciarias donde dominan las grandes empresas en la generación de empleo es los sectores 46 (comercio al por menor), 51 (Información en medios masivos), 52 (Servicios financieros y de seguros), 55 (Corporativos) y 56

(Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación).

Las actividades primarias de acuerdo con el censo solo se agrupan en un solo sector donde la mayoría del personal ocupado está en el segmento de empresa PyME.

Los sectores económicos donde dominan las empresas grandes son actividades que se benefician de las economías a escala y se producen servicios y bienes en grandes cantidades por lo que los requerimientos de capital y trabajo serán mayores.

Cuadro 3. Personal ocupado en las pequeñas y medianas empresas por sector

Agrupación tradicional	Sector	Personal Ocupado			Personal Ocupado Agrupación Tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades primarias	11- Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	233,554	128,491	55.02	233,554	128,491	55.02

Agrupación tradicional	Sector	Personal Ocupado			Personal Ocupado Agrupación Tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades secundarias	21- Minería	190,685	37,108	19.46	7,576,306	1,954,635	25.80
	22- Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	216,300	42,252	19.53			
	23- Construcción	676,301	415,264	61.40			

	31-33-Industrias manufactureras	6,493,020	1,460,011	22.49			
--	---------------------------------	-----------	-----------	-------	--	--	--

		Personal Ocupado			Personal Ocupado Agrupación Tradicional		
Agrupación tradicional	Sector	Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades terciarias	43- Comercio al por mayor	1,582,933	652,118	41.20	19,323,067	4,453,687	23.05
	46- Comercio al por menor	5,899,054	1,125,281	19.08			
	48-49- Transportes, correos y almacenamiento	997,000	278,211	27.90			
	51- Información en medios masivos	363,805	79,374	21.82			
	52- Servicios financieros y de seguros	662,239	83,672	12.63			
	53- Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	327,129	102,139	31.22			
	54- Servicios profesionales científicos y técnicos	848,651	251,722	29.66			
	55- Corporativos	138,987	3,918	2.82			
	56- Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	2,407,276	239,431	9.95			
	61- Servicios educativos	817,536	410,307	50.19			
	62- Servicios de salud y asistencia social	763,881	226,865	29.70			
	71- Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y	267,775	79,847	29.82			

otros servicios recreativos							
72- Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	2,668,898	671,606	25.16				
81- Otros servicios excepto actividades gubernamentales	1,577,903	249,196	15.79				
				Total Nacional	27,132,927	6,536,813	24.09

Fuente: Elaboración propia con base en resultados generales, sector privado y paraestatal, características principales. Censos Económicos 2019, INEGI (2020).

1.2.2 Unidades económicas del universo pequeñas y medianas empresas en México

Siguiendo con los datos del censo económico 2019 del INEGI podemos obtener el número de empresas PyME que operan en el país, de acuerdo con dicha fuente en el país existen 4,800,157 unidades económicas en total en el país de donde 222,380 unidades económicas son empresas de la denominada categoría PyME, es decir que un 4.63% de las empresas en el país son PyMES.

En el país la mayoría de las unidades económicas son empresas denominadas como Microempresas, que de acuerdo con la clasificación utilizada del INEGI tienen menos de 10 personas empleadas. Con base en el censo económico de INEGI este tipo de empresas representan el 94.9% de las empresas en el país y solo un 0.47% de las empresas son empresas catalogadas como grandes empresas.

Los 5 sectores de la economía donde tenemos una presencia importante de empresas PyME son los sectores 22 (Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final), 23 (Construcción), 48-49 (Transportes, correos y almacenamiento), 51 (Información en medios masivos) y 61 (Servicios educativos) que representan a un 34.89%, 51.17%, 39.69%, 27.45% y 28.25% de las empresas en el país respectivamente.

A pesar de que este tipo de empresas tienen una presencia importante en la estructura empresarial del país generalmente no atienden a los mercados externos, sino están concentradas en el mercado interno. Las actividades de exportación generalmente están dominadas por las grandes empresas. (Dussel, 2004). Una herramienta que puede ayudar a ayudar a las empresas de este tipo es la creación de organismos que reúna a comunidades de PyMES y exponga y promueva sus productos en el exterior. En México hasta hace poco un ejemplo de esto es la agencia PROMEXICO que tenía la función de promocionar en el exterior a las empresas mexicanas pero debido a los recortes presupuestales del actual gobierno dicha agencia ha sido desaparecida.

En México una de las razones por las cuales se podría explicar que solo un porcentaje muy bajo de empresas sean empresas grandes es que nuestro mercado doméstico sea pequeño y por ello las empresas no tengan incentivos a crecer, pero también debido a los relativos bajos niveles de costos de transacción (Di Tommaso & Dubbini, 2000).

Una forma de tener una aproximación al nivel de costos de transacción a los que se enfrentan las empresas es mediante la facilidad que tengan las empresas para realizar sus negocios. El Banco Mundial elabora el índice *Doing Business*² que está compuesto por diez indicadores y con ello clasifican a los países de acuerdo con la facilidad de realizar negocios en dicho país. Con base en la clasificación de 2019, México ocupa el lugar 60 a nivel mundial y el número uno de América Latina. Entonces en el país las empresas cuentan con relativa facilidad para realizar sus transacciones, las empresas pueden acudir al mercado en busca de lo que necesitan.

México cuenta con una economía abierta al comercio y con una gran cantidad de tratados y acuerdos de libre comercio, lo que beneficia a las empresas a obtener insumos a costos competitivos y con facilidad ya sea en el mercado nacional o internacional.

² Fuente: <https://espanol.doingbusiness.org/es/rankings>

En teoría la misma facilidad debería aplicarse a la hora de exportar, pero como se ha dicho, las exportaciones son en su mayoría de grandes empresas.

Cuadro 4. Número de unidades económicas del estrato pequeñas y medianas

Agrupación tradicional	Sector	Unidades económicas			Unidades económicas agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades primarias	11- Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	24,372	4,370	17.93	24,372	4,370	17.93

Agrupación tradicional	Sector	Unidades económicas			Unidades económicas agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades secundarias	21- Minería	3,123	779	24.94	605,413	43,846	7.24
	22- Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	2,961	1,033	34.89			
	23- Construcción	19,501	9,979	51.17			
	31-33- Industrias manufactureras	579,828	32,055	5.53			

Agrupación tradicional	Sector	Unidades económicas			Unidades económicas agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades terciarias	43- Comercio al por mayor	155,545	23,100	14.85	4,170,372	174,164	4.18
	46- Comercio al por menor	2,092,770	47,064	2.25			
	48-49- Transportes, correos y almacenamiento	22,245	8,828	39.69			
	51- Información en medios masivos	8,828	2,423	27.45			
	52- Servicios financieros y de seguros	26,593	3,704	13.93			
	53- Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	68,010	4,388	6.45			
	54- Servicios profesionales, científicos y técnicos	100,098	10,073	10.06			
	55- Corporativos	366	93	25.41			
	56- Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	76,059	6,682	8.79			
	61- Servicios educativos	53,524	15,121	28.25			
	62- Servicios de salud y asistencia social	196,089	10,081	5.14			
	71- Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	51,352	2,985	5.81			

72- Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	637,124	27,563	4.33			
81- Otros servicios excepto actividades gubernamentales	681,769	12,059	1.77			
			Total Nacional	4,800,157	222,380	4.63

Fuente: Elaboración propia con base en resultados generales, sector privado y paraestatal, características principales. Censos Económicos 2019, INEGI (2020).

1.2.3 Valor de la producción realizada por pequeñas y medianas empresas

En términos de producción, las PyME realizaron una producción bruta total³ de 5,110,803 millones de pesos que corresponde a un 23.01% de la producción bruta total nacional. Si se analiza la producción por actividades económicas tenemos que en las actividades primarias es donde las PyMES representan la mayoría de la producción bruta de dichas actividades, siendo su producción un 50.14% del total de la producción del sector primario. Respecto a las actividades secundarias y terciarias la producción de las PyMES representa el 19.77% y 27.65% respectivamente del total en dichas actividades.

Entonces podemos ver que a nivel nacional la producción se encuentra dominada por las grandes empresas, los sectores donde la producción generada por las PyME representa la mayoría de la producción realizada por ese sector o casi la mayoría son los sectores 11 (Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza), 23 (Construcción), 43 (Comercio al por mayor), 53 (Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles) y 61 (Servicios educativos).

Si se hace un análisis de la estructura productiva nacional podemos ver que la economía mexicana es una economía donde predominan las actividades de manufactura, principalmente para exportación.

³ De acuerdo con INEGI la producción bruta total es el valor de todos los bienes y servicios producidos o comercializados por los establecimientos en un periodo determinado.

La principal actividad económica y que mayor producción genera son las manufacturas. Esto explica el hecho del por qué en la producción nacional la producción de las PyMES sea baja relativamente. La producción bruta de las manufacturas es de 10,800,994 millones de pesos o un 48.63% de la producción bruta total a nivel nacional. De esa producción manufacturera las PyMES solo generan el 19.52%.

En otros sectores como el financiero y la minería, que también son actividades de importancia, la mayor parte de la producción también es realizada por grandes empresas. Podemos ver además que estos sectores son dominados por grandes empresas transnacionales.

Cuadro 5. Producción bruta de las pequeñas y medianas empresas (millones de pesos)

Agrupación tradicional	Sector	Producción Bruta			Producción bruta agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades primarias	11- Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	44,597	22,362	50.14	44,597	22,362	50.14

Agrupación tradicional	Sector	Producción Bruta			Producción bruta agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades secundarias	21- Minería	1,219,304	39,423	3.23	13,206,867	2,611,218	19.77
	22- Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	656,141	157,073	23.94			
	23- Construcción	530,428	306,145	57.72			
	31-33- Industrias manufactureras	10,800,994	2,108,577	19.52			

Agrupación tradicional	Sector	Producción Bruta			Producción bruta agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades terciarias	43- Comercio al por mayor	1,249,589	576,308	46.12	8,960,786	2,477,223	27.65
	46- Comercio al por menor	1,771,094	616,704	34.82			
	48-49- Transportes, correos y almacenamiento	795,803	238,953	30.03			
	51- Información en medios masivos	624,262	77,225	12.37			
	52- Servicios financieros y de seguros	1,339,956	106,600	7.96			
	53- Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	206,871	92,867	44.89			
	54- Servicios profesionales, científicos y técnicos	298,277	118,785	39.82			
	55- Corporativos	498,741	10,279	2.06			
	56- Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	682,060	155,462	22.79			
	61- Servicios educativos	201,308	84,375	41.91			
	62- Servicios de salud y asistencia social	184,680	47,254	25.59			
	71- Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	114,581	38,069	33.22			
	72- Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	712,316	238,288	33.45			

	81- Otros servicios excepto actividades gubernamentales	281,249	76,054	27.04			
				Total Nacional	22,212,250	5,110,803	23.01

Fuente: Elaboración propia con base en resultados generales, sector privado y paraestatal, características principales. Censos Económicos 2019, INEGI (2020).

Un hecho importante a destacar es que en la economía en general se tiene un bajo nivel de generación de valor agregado, el valor agregado generado por las empresas es menor al 50% de la producción final. Las PyMES solo generan el 23.15% del valor agregado censal bruto, como en el caso de la producción bruta total este hecho es explicado por los bajos niveles de generación de valor agregado de este tipo de empresas en sectores importantes para la economía (minería, manufacturas y servicios financieros).

Además, podemos apreciar en los datos que en los sectores donde se tiene una mayor cercanía con el consumidor (a excepción de casos particulares) el valor agregado generado por las PyMES en dichos sectores representa más de la mitad de ese valor agregado generado.

Cuadro 6. Valor agregado censal bruto producido por las pequeñas y medianas empresas. (millones de pesos)

Agrupación tradicional	Sector	Valor agregado censal bruto			Valor agregado censal bruto agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades primarias	11- Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	19,894	10,309	51.82	19,894	10,309	51.82

Agrupación tradicional	Sector	Valor agregado censal bruto			Valor agregado censal bruto agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades secundarias	21- Minería	944,385	17,504	1.85	4,540,705	849,342	18.71
	22- Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	217,344	47,973	22.07			
	23- Construcción	185,179	104,556	56.46			
	31-33- Industrias manufactureras	3,193,797	679,308	21.27			

Agrupación tradicional	Sector	Valor agregado censal bruto			Valor agregado censal bruto agrupación tradicional		
		Nacional	PYME	% del Nacional	Nacional	PYME	% del Nacional
Actividades terciarias	43- Comercio al por mayor	877,495	385,172	43.89	5,423,201	1,451,702	26.77
	46- Comercio al por menor	1,255,313	441,527	35.17			
	48-49- Transportes, correos y almacenamiento	356,582	115,861	32.49			
	51- Información en medios masivos	196,269	38,101	19.41			
	52- Servicios financieros y de seguros	862,021	43,914	5.09			

53- Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	112,452	49,176	43.73				
54- Servicios profesionales, científicos y técnicos	182,806	67,710	37.04				
55- Corporativos	401,485	-9,525	-2.37				
56- Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	465,587	86,313	18.54				
61- Servicios educativos	136,594	56,073	41.05				
62- Servicios de salud y asistencia social	83,653	24,013	28.71				
71- Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	51,657	15,962	30.90				
72- Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	300,821	101,109	33.61				
81- Otros servicios excepto actividades gubernamentales	140,466	36,295	25.84				
				Total Nacional	9,983,800	2,311,353	23.15

Fuente: Elaboración propia con base en resultados generales, sector privado y paraestatal, características principales. Censos Económicos 2019, INEGI (2020).

De un primer aproximamiento de los datos para la producción y valor agregado generado por las PyMES en el total de la economía tenemos que dichas empresas son superadas por las empresas grandes. Entonces se podría argumentar que las PyMES no son importantes para la economía.

Si bien esto es cierto a nivel conjunto de la economía debemos poner atención a que esto se explica por el dominio de grandes empresas en las actividades que mayor pesan en la economía. Dichas actividades por sus características, como la minería, las manufacturas y los servicios financieros no permiten que las PyMES puedan competir contra las grandes empresas que tienen ventajas en sus economías de escala y montos de capital muy grandes para poder costear dichas actividades. Como se verá más adelante una de las dificultades de las PyMES es su acceso al financiamiento, debido a este obstáculo muchas veces las PyMES no pueden acceder a créditos para poder financiar inversiones en maquinaria y equipo, que les permita ampliar su capacidad productiva y poder así competir con las grandes empresas.

1.3 El problema del acceso al financiamiento bancario

En general las empresas en México viven desde hace tiempo un problema que limita su capacidad de expansión, dicho problema es la facilidad de acceso al financiamiento bancario. En un sistema financiero como el mexicano, que es principalmente bancario (la principal fuente de financiamiento son los bancos) a diferencia del estadounidense o inglés que son sistemas financieros mayormente basados en el mercado de capitales es un grave problema que los bancos no estén proveyendo a las empresas del financiamiento que necesitan.

En esta sección se pretende mostrar que el problema de acceso al financiamiento por parte de las PyMES se debe a dos factores fundamentales. En primer lugar, como consecuencia de los problemas económicos de los años 70's y a las presiones del sector financiero se ha vivido un cambio en la regulación financiera que ha impactado la forma en que los bancos realizan su elección de cartera crediticia. Afectando de manera negativa el otorgamiento de crédito empresarial, en especial el otorgado a las PyMES debido a que ahora los bancos se dirigen hacia otras actividades más rentables como el otorgamiento de crédito al consumo o a la vivienda. En segundo lugar, se hace referencia a una serie de características inherentes a las PyMES que las hace menos susceptibles de recibir crédito bancario.

Los cambios en la regulación financiera se pueden contextualizar dentro de la llamada “*financiarización*” de las relaciones de producción. A partir de los años 70’s en todo el mundo en general se ha vivido un crecimiento explosivo de la industria financiera y de los productos financieros como los derivados⁴, esto ha llevado a que esta industria tenga un mayor poder y sea capaz de influir en el sistema económico para lograr mayores beneficios, “*la financiarización es un proceso por el cual los mercados financieros, las instituciones financieras y las elites financieras adquieren una mayor influencia sobre la política económica y los resultados económicos*” (Palley:2, 2007 [Traducción propia])

A partir de los años 70’s se da una reconfiguración de las relaciones de poder entre el estado, el capital y los trabajadores, se desarrolla una nueva tecnología del poder para ayudar a beneficiar el capital con ayuda del Estado y en contra de los trabajadores, principalmente hacia un sector del capital, el capital rentista representado por el sector financiero (Palma, 2009). Dichos cambios han permitido que la industria financiera tenga una mayor generación de beneficios y una mayor participación en el ingreso nacional. El sector financiero se puede entender como una industria con un fuerte poder que realiza actividades de cabildeo las cuales son capaces de influir en la determinación de la política y regulación económica. (Panico, Pinto, 2017; Panico, Pinto & Puchet, 2012). En el caso de México desde los años 30’s se formó un pequeño grupo de intelectuales fuertemente ligado al sector bancario y al capital extranjero que estuvo en contra de la llamada política desarrollista del Estado mexicano y que promovían los intereses de este sector, entre los que destacan Luis Montes de Oca, Gustavo R. Velasco, Faustino Ballvé y Aníbal de Iturbide (Romero, 2016). Dicho grupo promovió la creación de varias instituciones para impulsar sus ideas y fungir como grupo de presión. Un ejemplo de dichas instituciones es la Asociación de Banqueros de México fundada en 1928.

⁴ Akerlof y Shiller (2016) hablando del caso de la banca de inversión mencionan que las empresas que producen títulos financieros han tenido un cambio enorme en Estados Unidos desde 1970, como ejemplo ponen el caso de Goldman Sachs, sociedad que desde 1970 tuvo un enorme crecimiento de su capital, se ha multiplicado por más de 500, en contraste el PIB nominal de Estados Unidos se ha multiplicado solo por 12.

1.3.1 El cambio en la regulación financiera

La regulación financiera vigente en un sistema económico crea el marco de referencia de las actividades que pueden desarrollar los agentes financieros y como las pueden realizar. En este sentido tenemos que la regulación financiera impacta la manera en que los bancos, en particular, hacen su elección de cartera. Debido a que pueden tener ciertas restricciones o incentivos de otorgamiento de crédito a ciertos sectores. A partir de los años 70's se vive un cambio en la forma de aplicar las regulaciones financieras por parte de los gobiernos, se pasa de un enfoque de regulación discrecional a un enfoque de regulación basado en reglas.

Siguiendo la exposición de Eugene White (2009) el enfoque de regulación discrecional en Estados Unidos fue adoptado como respuesta a la Gran Depresión y se aplicó durante el periodo del New Deal o de Bretton Woods. El gobierno tenía poca fe en la disciplina del mercado, principio que había regido la regulación financiera hasta 1929. Con esto se otorgaron fuertes poderes discrecionales a las autoridades reguladoras del sistema financiero. Dentro de este periodo las instituciones financieras no tenían incentivos para realizar innovaciones financieras ya que el ambiente económico era estable y les permitía maximizar sus ganancias. El enfoque basado en reglas comenzaría a aplicarse en los años 70's. Se comenzó un proceso gradual de derogación o relajamiento de las reglamentaciones aplicadas en el periodo del New Deal, esto en respuesta ante los problemas inflacionarios de esa década y también podríamos decir a las presiones del sector financiero por tener mayor libertad de acción en sus actividades. Este enfoque acabó dominando completamente la arquitectura financiera de la mayoría de los países desde los años 90's.

Con la regulación discrecional las autoridades financieras tenían un mayor control sobre las actividades que realizaba la banca, donde se priorizaba la llamada regulación estructural aplicando controles a la entrada, límites en las economías de escala y de diversificación, techos a las tasas de interés, esto acompañado de una fuerte supervisión de las autoridades a los bancos, además de priorizar el concepto

de banca unitaria en contraposición de la banca universal. Esta regulación permitió que desde el periodo de la segunda post-guerra mundial hasta finales de los años 60's se viviera un periodo que, como recuerda José Gabriel Palma (2009), la literatura dominante denominó de represión financiera (véase McKinnon, 1973; Shaw, 1973) debido a que se tenía un fuerte control sobre las actividades financieras, control que impedía que el capital fluyera de los países más ricos, donde es más abundante, hacia los países menos ricos, donde es más escaso. Durante este periodo el total de activos financieros como proporción del PIB se mantuvo relativamente estable, además como menciona White (2009) las crisis bancarias prácticamente desaparecieron del radar.

Con la regulación basada en reglas en lugar de la regulación estructural se prioriza la regulación prudencial, se tiene confianza en la auto-regulación de las empresas. Dentro de la regulación prudencial encontramos los requerimientos de capital, requerimientos de transparencia y exámenes bancarios como las auditorías o los test de estrés. Con la regulación basada en reglas se ha desarrollado una gran innovación financiera por parte de los agentes bancarios⁵, *“al descartar la discrecionalidad los bancos pudieron desarrollar nuevos instrumentos financieros complejos que no están sujetos a las normas legales y que les permiten asumir más riesgo con el capital existente”* (White: 36, 2009 [Traducción propia]), dichas innovaciones les permiten aumentar fuertemente sus ganancias. Las instituciones de crédito han priorizado las inversiones en diversos activos financieros como los préstamos a los consumidores y los créditos hipotecarios que les permiten obtener altos rendimientos en detrimento del interés por el otorgamiento de crédito a las empresas.

Las desregulaciones y liberalizaciones financieras llevadas a cabo después de los 70's se pueden interpretar como una respuesta a la presión de la industria

⁵ Un ejemplo de innovación financiera son las obligaciones colateralizadas por deuda o CDOs (por sus siglas en inglés) que son instrumentos derivados. El CDO se vende en el mercado donde el colateral es un crédito otorgado por el banco, por ejemplo, un crédito hipotecario. El inversor que compra el CDO soporta el riesgo de crédito del colateral. Con esto los bancos pueden sacar de su balance el crédito, no soportar el riesgo de impago y aumentar sus ganancias. Estos activos son considerados como el motor que impulsó el otorgamiento de hipotecas a bajo precio y de alto riesgo que desencadenó la crisis financiera de 2007.

financiera. En Estados Unidos un ejemplo de esta presión es la derogación de la ley Glass-Steagall que formalmente fue derogada en el gobierno de Bill Clinton en 1999⁶.

La ley Glass-Steagall dictaba la separación entre la banca de depósito y de inversión, con la derogación de dicha ley y la promulgación de la Ley Gramm-Leach-Bliley se formalizó la constitución de la llamada banca universal en Estados Unidos (*“La evidencia histórica muestra que esas instituciones de alcance más amplio no son necesarias para que la economía de Estados Unidos funcione bien”* [Minsky:6, 2012]) donde una institución bancaria ahora es capaz de desarrollar un sinnúmero de actividades financieras, *“como mínimo la “derogación de la ley Glass-Steagall” borrará la línea entre banca de inversión y banca comercial. Esto abrirá el camino para que los bancos estadounidenses emitan, negocien y creen mercados, de acciones y deudas”* (Minsky: 9-10, 2012).

1.3.2 Cambios en el comportamiento de los agentes bancarios

A partir de los cambios regulatorios de los años 70's los bancos ahora pueden dirigirse hacia otras actividades que anteriormente no les eran permitidas. Un ejemplo de esto es la constitución de la llamada banca universal o múltiple. Al pasar de la banca especializada a la banca múltiple las instituciones ahora se dirigen hacia otras actividades que son más rentables que el otorgamiento de crédito productivo a las empresas. Además, ahora las empresas financieras se enfocan hacia activos más líquidos y de corto plazo (Stockhammer, 2012)

Con las nuevas reglamentaciones, en especial la promulgación de la ley Gramm-Leach-Bliley que permitió la constitución de la Banca Universal en Estados Unidos se puede observar una reconfiguración en la selección de la cartera crediticia por parte de los bancos, incrementando fuertemente el crédito a las familias en lugar de

⁶ Aunque formalmente la ley Glass-Steagall se derogó en 1999 desde 1980 las instituciones financieras comenzaron a persuadir a los reguladores de limitar o relajar las prohibiciones estructurales de dicha ley, *“Citigroup y otras grandes instituciones financieras lanzaron una campaña de cabildeo masiva que finalmente persuadió al Congreso de adoptar la Ley Gramm-Leach-Bliley (GLBA) en 1999. GLBA autorizó la creación de sociedades financieras de cartera, que podrían poseer bancos, empresas de valores y compañías de seguros., confirmando así la legalidad de la estrategia de banca universal de Citigroup.”* (Wilmarth, 2007 [Traducción propia])

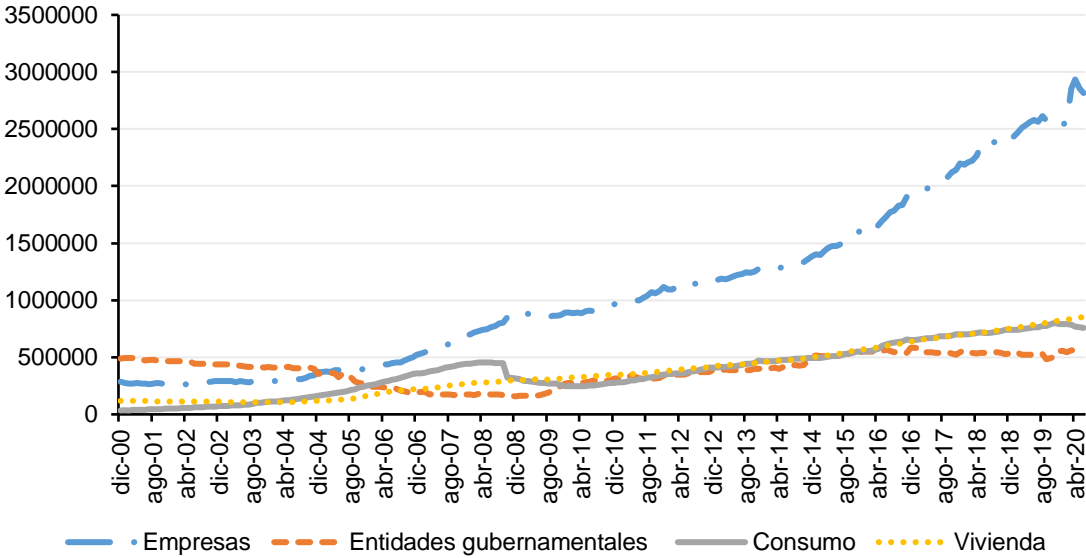
a las empresas, incrementando los créditos de consumo y vivienda. Esto se explica por el cambio del comportamiento de los agentes bancarios (Levy, 2013) donde ahora los bancos dirigen los créditos a actividades que tienen subyacentes como los salarios y casas en contraste de las actividades productivas que carecen de dichos subyacentes. Los créditos al consumo y vivienda además de contar con subyacentes suelen ser más rentables debido a las altas comisiones e intereses que generan dichos tipos de créditos. Para ejemplificar lo anterior con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para octubre de 2016⁷ tenemos que en promedio la tasa de interés cobrada a los créditos empresariales es de un 9.64 siendo más alta para las PyME mientras que la tasa cobrada a los créditos hipotecarios es de un 10.05 y la cobrada al consumo (obtenida de las tarjetas de crédito) va en un rango de 7.00 hasta un máximo de 62.01. Además, gracias a las innovaciones financieras y la desregulación los bancos pueden crear nuevos productos financieros a partir de dichos créditos y bursatilizarlos para así obtener mayores ganancias. Un ejemplo de esto son las hipotecas sub-prime que serían parte fundamental de la crisis financiera global de 2007.

Analizando la estructura crediticia de la banca múltiple en México se puede observar como el crédito al consumo y a la vivienda se ha venido incrementando a lo largo de los años (Gráfico 1). También se puede observar como el crédito empresarial ha aumentado y es el mayor de todos, pero un hecho importante a destacar de esto es que, aunque el crédito empresarial ha venido aumentando este solo se concentra en un grupo pequeño de grandes empresas. De acuerdo con Ramón Lecuona (2009) alrededor del 60% del crédito empresarial está concentrada en los 50 mayores acreditados de cada banco, y un 81% está concentrado en los 300 acreditados más grandes. Dejando en el mejor de los casos un 19% del crédito empresarial disponible para las PyMES. Si tenemos que de acuerdo con el censo económico de 2019 (INEGI, 2020) existen 4,800,157 unidades económicas en el país, unidades económicas susceptibles de financiamiento bancario, el crédito otorgado por los bancos es insuficiente. Con base en cifras del Banco Mundial

⁷ Fuente: CNBV, información obtenida de <http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/defaultGOBMX.aspx>

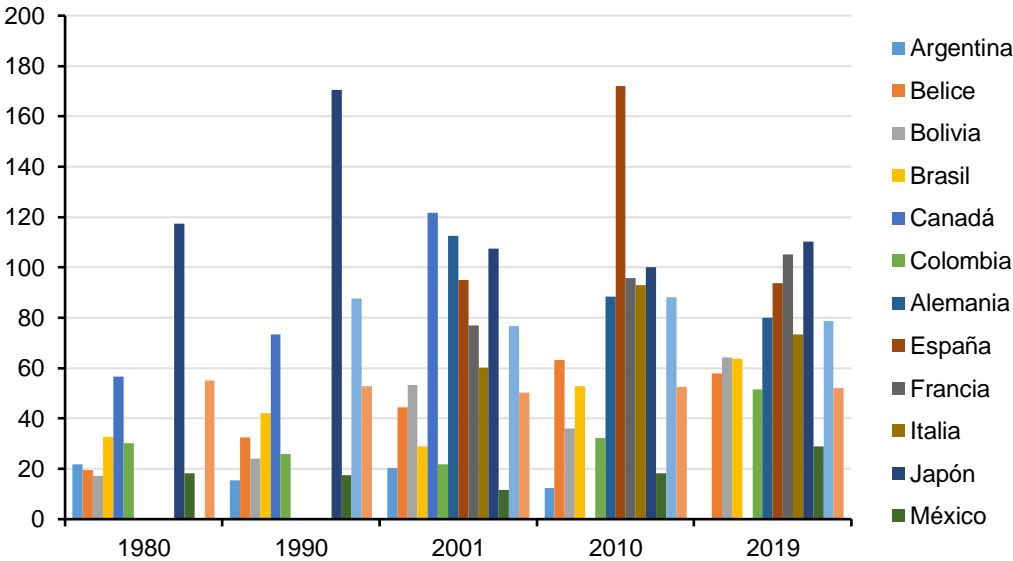
tenemos que el financiamiento interno otorgado por los bancos al sector privado (empresas, familias) como porcentaje del PIB es muy bajo en México incluso si se compara con economías de menor tamaño a la mexicana (Gráfico 2)

Gráfico 1. Estructura crediticia de la banca múltiple en México (cartera vigente en millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con base en la CNBV (2020).

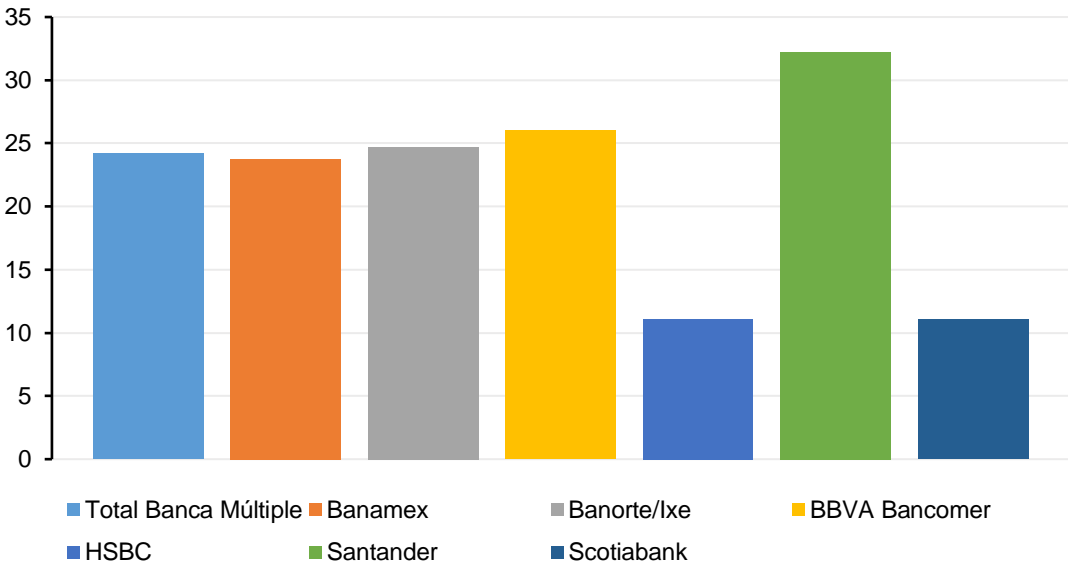
Gráfico 2. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Al analizar la cartera de crédito empresarial de los 5 bancos más grandes y de la banca múltiple en total a diciembre de 2016 tenemos que el crédito otorgado a las PyMES representa un bajo porcentaje del crédito empresarial otorgado por los bancos, en general los bancos concentran su otorgamiento de crédito en las grandes empresas. (Gráfico 3)

Gráfico 3. Cartera de crédito empresarial en PyMES como porcentaje de la cartera de crédito empresarial total. 2016



Fuente: Elaboración propia con base en la CNBV (2020).

1.3.3 Cambios en el sector financiero mexicano

En México los cambios en el sector financiero, específicamente en el sector bancario comienzan en los 80's con la nacionalización de la banca, posteriormente a finales de los 80's y comienzos de los 90's se comenzaría a impulsar el cambio de modelo económico en el país. En México la introducción de la banca universal o múltiple está presente con la promulgación de la Ley de Instituciones de Crédito en 1994 que permite la conformación de dichas instituciones. Dicho cambio implicaba pasar de una economía cerrada a una abierta de libre mercado. Se comenzaría con la liberalización comercial con el ingreso del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) antecedente de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este proceso de liberalización se

consolidaría durante el mandato del presidente Carlos Salinas de Gortari donde se impulsaron una serie de reformas entre las que se incluían la liberalización financiera y la apertura de la cuenta de capitales además de una gran cantidad de privatizaciones entre las que se incluye la privatización de la banca anteriormente nacionalizada.

Además de la privatización de la banca tenemos las reformas financieras de finales de los 90's que permitirían la apertura a la inversión extranjera en los bancos, permitiendo para la inversión extranjera adquirir participaciones mayoritarias en los bancos, llevando a que instituciones financieras extranjeras tomaran el control de los bancos nacionales. La llegada de bancos extranjeros a México, principalmente de procedencia española se puede explicar tomando el caso de BBVA, el mayor banco en México. Los incentivos de dicho banco para establecerse en el mercado nacional por una parte se pueden explicar debido a las condiciones macroeconomías y del mercado bancario en Europa, escenarios de bajas tasas de interés aunado a la alta competencia reducen la posibilidad de aumentar los beneficios del banco. Sin embargo, el mercado latino americano representa un mercado con un alto potencial de crecimiento además de poder operar con mayores márgenes de intermediación que permiten elevar su rentabilidad (Hernansanz & Sebastián, 2000). Que la banca sea mayoritariamente extranjera es particularmente importante en el caso del financiamiento bancario a las PyMES. La entrada de bancos multinacionales a sistemas cerrados puede desplazar a las PYMES del crédito empresarial y tiende a concentrarlo en grandes corporaciones (Lecuona, 2009). El impacto de la entrada de los bancos extranjeros a Latino América se puede analizar en el aspecto microeconómico y en el aspecto macroeconómico. En el aspecto microeconómico se puede decir que la entrada de los bancos extranjeros ha tenido un impacto positivo ya que han incentivado una mejor eficiencia en la gestión de los bancos nacionales. Sin embargo, en el plano macroeconómico el efecto no se puede considerar como positivo ya que se puede argumentar que han sido responsables del estancamiento del crédito (Moguillansky, Studart & Vergara, 2004). Los bancos extranjeros son más cautos ante la toma de riesgos y tienden a

homologar sus estándares de evaluación de riesgos a los aplicados en sus países de origen.

Esto se puede comprobar en el gráfico 3 donde vemos que los 5 mayores bancos en México (4 de los 5 son extranjeros o tienen participación mayoritaria de capital extranjero) tienden a concentrar su crédito en las grandes empresas. Además, dentro de los cinco bancos más grandes solo hay uno mexicano y es el tercer mayor prestador a las PyMES y se encuentra por encima del promedio de la banca múltiple en total, aunque dichos montos de otorgamiento en general son bajos (Gráfico 3).

1.3.4 Estructura financiera de las pequeñas y medianas empresas

Además de los cambios acontecidos en el sector financiero a partir de los 70's como factor que afecta al crédito empresarial tenemos que en el caso específico de las PyMES existen otros factores que impiden que este tipo de empresas accedan a financiamiento bancario.

Las empresas PyME en la mayoría de los casos carecen del capital suficiente para financiar la inversión en maquinaria y equipo que les permita desarrollar sus actividades productivas de una manera eficaz, ante esta situación las empresas de este tipo tienen que acudir al financiamiento, especialmente al de corto plazo para complementar su propio capital. En este sentido para Joseph Steindl (1945) el pequeño tamaño de una empresa se puede considerar como una desventaja técnica que las impulsa a recurrir al financiamiento principalmente a corto plazo a costos altos y condiciones desfavorables, adicionalmente tenemos que el mercado de crédito a largo plazo para este tipo de empresas está únicamente abierto para ellas a un costo prohibitivo, esta situación en conjunto con la dependencia de los créditos a corto plazo lleva a que las PyMES se vuelvan ilíquidas.

Este tipo de empresas tiene que mantener su endeudamiento en ciertos límites, ya que con incrementos en su proporción de apalancamiento se aumenta su riesgo, esta situación es lo que se ha denominado el principio de riesgo creciente (Kalecki, 1999).

Siguiendo con la exposición de Joseph Steindl (1945) se puede apreciar a partir de una serie de ecuaciones como al incrementarse el endeudamiento se incrementa el riesgo de la empresa, se parte del planteamiento de una ecuación para expresar la tasa de beneficio:

$$Cp = I'e' - r(I' - C) \quad (1)$$

Donde:

p: es la tasa de beneficio (excluyendo los intereses pagados) sobre los fondos propios

e': es el beneficio total, incluyendo los intereses pagados sobre los activos

r: es el tipo de interés medio pagado

I': son los activos totales

c: fondos propios

A partir de (1) se puede obtener la expresión siguiente:

$$p = \frac{I'}{C}(e' - r) + r \quad (2)$$

En la expresión anterior e' sigue incluyendo los intereses percibidos por las inversiones en renta fija que se tienen, se puede excluir este aspecto y se tiene:

$$e'I' = eI + r(I' - I) \quad (3)$$

$$e' = \frac{I}{I'}(e - r') + r' \quad (4)$$

Donde:

e: es la tasa de beneficio (excluyendo los intereses percibidos sobre el capital empresarial, es decir, el activo total menos las inversiones en interés fijo)

I: es el capital empresarial

r': es el interés medio percibido por las inversiones

Si se retoma la expresión (2) y se sustituye (4):

$$p = \frac{I}{C}(e - r') + \frac{I'}{C}(r' - r) + r \quad (5)$$

En la expresión anterior podemos encontrar el coeficiente de apalancamiento neto I/C que es la proporción del capital empresarial con los fondos propios. A partir de la ecuación (5) se puede apreciar que la tasa de beneficio p será mayor cuanto mayor sea el coeficiente de apalancamiento neto, siempre y cuando la tasa de beneficio sobre el capital empresarial e supere el tipo de interés en una cierta proporción, por lo que se puede argumentar que un elevado coeficiente de apalancamiento permitirá obtener una elevada tasa de beneficio, pero si la tasa de beneficio e disminuye a un nivel inferior al tipo de interés, cuanto mayor sea el coeficiente de apalancamiento, menor será la tasa de beneficio p.

De lo anterior se desprende que una elevada tasa de apalancamiento provocará perdidas graves para la empresa en caso de un fracaso, por lo que un aumento del coeficiente de apalancamiento neto aumenta el riesgo de la empresa, aumenta el riesgo debido a que se aumenta la frecuencia y gravedad de las pérdidas.

Aunado a lo anterior Joseph Steindl (1945) a partir del análisis de estadísticas empresariales de Estados Unidos concluye que se puede asumir que el coeficiente de apalancamiento neto tiende a reducirse a medida que se incrementa el tamaño de la empresa, al menos hasta cierto tamaño (en las empresas muy grandes no se aprecia esta tendencia), por lo que con base en lo anterior se puede concluir que el riesgo de las empresas pequeñas es bastante alto.

Por lo tanto, las empresas PyME al ser más riesgosas por sus altos niveles de endeudamiento e iliquidez serán menos propensas de recibir financiamiento a largo plazo debido a que no serán consideradas sujetas de crédito para la banca tradicional.

En adición a los argumentos anteriores, los bancos no tienen los incentivos para financiar a este tipo de empresas. Con base en una entrevista de Ramón Lecuona (2009) a una selección de bancos se obtiene que dichos agentes atribuyen la baja canalización de crédito a las PyMES debido a:

- Alta mortalidad inherente a las PyMES
- Insuficiente información contable sobre la empresa
- Altos costos de operación del crédito
- Información asimétrica y selección adversa
- Daño moral, por ejemplo, las empresas pueden no pagar sus préstamos dañando los ingresos del banco.
- Dependencia de esquemas crediticios basados en las garantías, esto es que ante la falta de información adecuada de los prestatarios es necesario que estos presenten garantías como los inmuebles para asegurar el retorno del préstamo.
- Deficiencias del sistema jurídico, con esto se hace referencia a los largos procesos que tienen que seguir los bancos para poder recuperar los créditos otorgados además de no tener plena certeza de que a través de un proceso judicial el préstamo será recuperado.
- Pérdida de relaciones bancos-empresas, con la reestructuración bancaria de los 90's y la entrada de nuevos actores al mercado bancario nacional, los nuevos actores desconocen a sus potenciales clientes y las empresas no tienen conocimiento o incentivos para acercarse a los bancos.
- Estructuras de mercado poco competitivas e información opaca para el consumidor.

Encuestas realizadas a muestras de empresas PyME en algunas zonas industriales de México (Gómez, García & Marín, 2009; van Hemmen, 2002) encuentran que un porcentaje importante de este tipo de empresas (33 de 88 empresas encuestadas) se encuentran restringidas en cuanto al crédito bancario. La restricción de crédito puede ser real o potencial, real en cuanto han solicitado un crédito bancario y les ha sido negado y potencial debido a que la empresa tiene la percepción de que si solicita un crédito este les será negado. Además, las empresas PYME manifiestan que un obstáculo al buscar financiamiento son las altas tasas de interés, la burocracia de los bancos y su falta de garantías.

De acuerdo con la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico⁸ con datos de 2019 los factores que principalmente limitaron la solicitud o utilización de créditos bancarios por parte de las empresas hasta con 100 empleados (cuadro 7) fueron en primer lugar la situación económica general, seguido de las ventas y rentabilidad de su empresa y en tercer lugar las tasas de interés del mercado de crédito bancario siendo factores también importantes las condiciones de acceso al crédito bancario y los montos exigidos como colateral para acceder al financiamiento bancario. Para las empresas de más de 100 empleados (cuadro 8) los principales factores fueron la situación económica general, las tasas de interés del mercado de crédito bancario y los montos exigidos como colateral para acceder al financiamiento bancario. Entonces es de destacar que las empresas perciben que el financiamiento de la banca comercial es caro y de difícil acceso.

⁸ Fuente:

<https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF89&locale=es>

Cuadro 7. Empresas con hasta 100 empleados que no utilizaron crédito bancario para 2019. (porcentajes)

Factores limitantes para solicitar o utilizar nuevos créditos	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic
Situación económica general	54.20	58.00	57.50	52.50
Acceso a apoyo público	42.50	41.40	45.60	44.10
Ventas y rentabilidad de su empresa	46.70	49.30	49.20	45.80
Capitalización de su empresa	40.20	40.10	38.30	42.50
Historia crediticia de su empresa	31.30	33.50	33.10	33.20
Disposición de los bancos a otorgar créditos	43.10	38.00	36.90	39.30
Dificultades para el pago del servicio de la deuda bancaria vigente de su empresa	34.00	30.40	32.70	33.40
Tasas de interés del mercado de crédito bancario	52.10	51.80	52.30	53.60
Condiciones de acceso al crédito bancario	45.50	45.90	43.40	46.40
Montos exigidos como colateral para acceder al financiamiento bancario	46.10	48.40	46.80	49.50

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico (2021)

Cuadro 8. Empresas con más de 100 empleados que no utilizaron crédito bancario para 2019. (porcentajes)

Factores limitantes para solicitar o utilizar nuevos créditos	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic
Situación económica general	46.60	54.00	48.00	47.60
Acceso a apoyo público	34.50	35.10	33.30	33.90
Ventas y rentabilidad de su empresa	38.10	35.20	37.70	37.10
Capitalización de su empresa	31.80	27.90	32.90	30.60
Historia crediticia de su empresa	26.80	26.10	23.30	26.50
Disposición de los bancos a otorgar créditos	37.00	32.80	34.10	33.70
Dificultades para el pago del servicio de la deuda bancaria vigente de su empresa	25.20	23.50	32.70	29.00

Tasas de interés del mercado de crédito bancario	47.30	40.50	45.30	43.00
Condiciones de acceso al crédito bancario	42.60	36.90	41.70	37.10
Montos exigidos como colateral para acceder al financiamiento bancario	42.40	40.60	46.00	41.60

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico (2021)

Existen por lo tanto dos factores que obstaculizan el acceso al financiamiento bancario por parte de las PyMES, por un lado, tenemos las recientes tendencias en la elección de cartera de los bancos universales o múltiples y por otro la propia estructura financiera de las PyME. Las empresas PyME, en su gran mayoría, solo pueden acceder al financiamiento a través del crédito otorgado por la banca comercial ya que a diferencia de las grandes empresas estas no pueden recurrir al financiamiento internacional o al mercado de capitales.

1.4 El financiamiento como limitante de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas

El crédito sirve para financiar nuevas inversiones que permitan a las empresas aumentar su competitividad y su capacidad de producción. Las deficiencias en el financiamiento a las PyMES impiden que dichas empresas crezcan a un tamaño adecuado para la economía, y por lo tanto tengan un mayor empuje en el desarrollo económico nacional (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006; Pavón 2010)

En el caso de las PyMES las dificultades de acceso al crédito pueden explicar porque dichas empresas suelen presentar niveles bajos de productividad, no puedan integrarse a cadenas productivas globales y no contribuyan con un porcentaje mayor de la producción nacional. Para las pequeñas empresas no es costoso por sí solas hacer inversiones en maquinaria y equipo además de capital humano que les permita mejorar los puntos mencionados.

Con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico podemos ver que la principal fuente de financiamiento (Cuadro 9) para las PyMES es el crédito de proveedores, así como el principal uso del financiamiento bancario recibido (Cuadro 10) es para capital de trabajo y en segundo lugar para realizar inversiones.

Cuadro 9. Fuentes del financiamiento bancario para 2019 (porcentajes)

Fuente	Empresas con hasta 100 empleados			
	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic
Proveedores	71.60	77.00	75.80	78.00
Banca Comercial	19.40	24.00	16.90	19.50
Banca en el Extranjero	3.00	2.60	1.80	2.70
Empresas del Grupo	14.00	12.40	11.20	16.50
Banca de Desarrollo	2.70	1.80	1.90	3.60
Emisión de Deuda	0.40	0.00	0.00	0.40

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico (2021)

Cuadro 10. Usos del financiamiento bancario para 2019 (porcentajes)

Destino	Empresas con hasta 100 empleados			
	Ene-Mar 2019	Abr-Jun 2019	Jul-Sep 2019	Oct-Dic 2019
Capital de trabajo	67.40	92.40	62.90	62.30
Reestructuración de pasivos	23.20	16.90	6.00	11.90
Operaciones de comercio exterior	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversión	8.10	4.20	18.50	16.10
Otros	0.40	6.20	13.10	5.50

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico (2021)

Las empresas necesitan de financiamiento a largo plazo para tener certidumbre y viabilidad en sus inversiones ya que el crédito de proveedores es a corto plazo y el costo de este es incierto por lo que no es viable usar este tipo de financiamiento para inversiones.

El proveedor de una empresa PyME puede ser una empresa de igual tamaño o más grande, sin embargo, en ambos casos se tiene que el financiamiento que otorgan las empresas a sus clientes es de corto plazo (cuadro 11 y 12), siendo en promedio a un plazo de dos meses.

Cuadro 11. Empresas con hasta 100 empleados que otorgaron algún tipo de financiamiento en 2019 (porcentajes y días)

Periodo	Destino				Plazo promedio del financiamiento		
	Clientes	Proveedores	Empresas del grupo	Otros	Clientes	Proveedores	Empresas del grupo
Ene-Mar	79.30	10.10	8.50	0.00	56.00	39.00	63.00
Abr-Jun	77.00	4.90	7.80	0.10	53.00	54.00	88.00
Jul-Sep	80.10	13.70	7.80	0.00	60.00	33.00	61.00
Oct-Dic	77.60	10.60	8.50	0.20	53.00	38.00	71.00

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico (2021)

Cuadro 12. Empresas con más de 100 empleados que otorgaron algún tipo de financiamiento en 2019 (porcentajes y días)

Periodo	Destino				Plazo promedio del financiamiento		
	Clientes	Proveedores	Empresas del grupo	Otros	Clientes	Proveedores	Empresas del grupo
Ene-Mar	80.20	15.50	14.30	0.50	64.00	56.00	79.00
Abr-Jun	78.00	17.60	12.70	0.40	67.00	53.00	75.00
Jul-Sep	82.20	14.10	12.90	0.70	68.00	45.00	68.00
Oct-Dic	78.60	14.50	14.40	0.40	65.00	44.00	74.00

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico (2021)

De acuerdo con Beck y Demirgüç-Kunt, (2006) las pequeñas empresas informan que presentan obstáculos en su crecimiento y operación más grandes a diferencia de las empresas de mayor tamaño debido a la falta de financiamiento.

La inversión en maquinaria y equipo moderna junto con la inversión en capital humano permite lograr productos de mayor calidad con lo que la competitividad de las empresas se incrementaría y con esto se puede ser capaz de competir con otras empresas para integrarse a las cadenas de producción globales, producir mayor valor agregado mejorando las remuneraciones de los trabajadores y la producción nacional.

Las condiciones de financiamiento para las PyME son desventajosas ya que por un lado el crédito bancario para este tipo de empresas es costoso y con numerosos requisitos y por el otro su principal fuente de financiamiento es el crédito de proveedores que es financiamiento de corto plazo y a un costo incierto.

Capítulo 2: Banca de desarrollo y pequeñas y medianas empresas

En el capítulo anterior se presentó la importancia de las PyMES para la economía debido a que representan a un porcentaje importante de las unidades económicas, su gran generación de empleo y su capacidad de especialización y potencial de desarrollar productos con un alto valor agregado. Sin embargo, dichas empresas se enfrentan a un problema que les impide desarrollarse, dicho problema es su acceso al crédito bancario. Las empresas PyME necesitan de crédito para poder realizar inversiones a largo plazo como la compra de maquinaria y equipo que implica grandes desembolsos de dinero que muchas veces este tipo de empresas no pueden costear por sí solas, además las PyMES no pueden acceder a otras vías de financiamiento al igual que las grandes empresas con el financiamiento exterior o el mercado de capitales.

Se presentó que dicha problemática se debe a dos factores fundamentales, en primer lugar, tenemos las nuevas tendencias en la elección de cartera de la banca múltiple o universal que comienzan a partir de los años 70's que ha hecho que el crédito bancario sea dirigido hacia sectores más rentables que el crédito empresarial como lo es el crédito a las familias en los rubros de consumo y vivienda. En segundo lugar, tenemos que existen características de las PyMES por las que los bancos comerciales argumentan que las hacen ser menos susceptibles de crédito bancario como lo es su alto riesgo, deficiente información contable y falta de garantías.

Ante esta problemática en este capítulo se presenta el papel que la banca de desarrollo puede jugar ante las PyMES para ayudarlas a superar dicha problemática. Este capítulo es de carácter general y se enuncia la definición de la banca de desarrollo, así como los instrumentos que puede utilizar dicha institución para ayudar a las mencionadas PyMES además de que garantizar que la banca de desarrollo goce de ciertas independencias como en el caso de la banca central puede ayudar a que la operación de la banca de desarrollo sea más eficiente y eficaz.

En un documento técnico de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE, 2017) se identifica que uno de los roles y desafíos futuros de las instituciones de desarrollo es apoyar a las empresas PyME y el empleo, a este respecto se menciona:

“Apoyo al mejoramiento de la gestión y acceso a financiamiento de las empresas de menor tamaño a fin de acompañar su crecimiento y mejorar su inserción en los mercados internacionales y en establecer más sofisticadas cadenas de valor [...] Las PyME que crean 4 de cada 5 empleos tiene una relevancia significativa sobre todo las innovadoras que constituyen las empresas del futuro” (p. 3)

2.1 Definición de la banca de desarrollo

La banca de desarrollo en general surge en el mundo en la década de los 40's debido a las necesidades de financiamiento para la reconstrucción de la posguerra y a la necesidad de crédito para las empresas industriales pero la preocupación del financiamiento para el desarrollo puede rastrearse tiempo atrás, un ejemplo de esto es lo sucedido después de la unificación alemana de 1871.

En Alemania se decidió organizar un sistema de banca mixto donde las instituciones financieras podían coleccionar depósitos a corto plazo y prestar a largo plazo, las autoridades alemanas argumentaron que el sistema mixto favorecería el desarrollo industrial de su país. A diferencia del sistema de banca mixta, el sistema de banca especializada inglesa poseía una correspondencia en la estructura de plazos de los activos y los pasivos de las instituciones financieras. Debido al descalce en su estructura de plazos el sistema mixto era más riesgoso que el sistema especializado, pero con ayuda del *Reichsbank* se pudo asegurar un correcto funcionamiento del sistema con lo que se promovió el desarrollo industrial de Alemania ya que se pudo dotar de financiamiento a largo plazo a las empresas industriales. (Betancourt, Capraro, Panico & Torres, 2020)

La banca de desarrollo es una Institución Financiera cuyo objetivo principal en general es la provisión de financiamiento a largo plazo para la inversión (Além & Ferreira, 2015) La banca de desarrollo en general es una institución de propiedad

gubernamental, aunque es posible que sea de propiedad mixta, es decir con participación del sector público y del sector privado e incluso pueden existir instituciones que sean completamente de propiedad privada.

La banca de desarrollo se estableció con el objetivo de impulsar el crecimiento económico y el desarrollo productivo. Esto enmarcado en una clara política de Estado donde se tenía el objetivo de impulsar ciertos sectores que se consideraban estratégicos para la economía

De acuerdo a João Ferraz, Cláudia Além y Rodrigo Ferreira (2013), los bancos de desarrollo son *“instituciones financieras o bancarias propiedad del gobierno que tienen un mandato para operar en segmentos de mercado o sectores específicos que generan impactos socioeconómicos relevantes”* (p. 8 [Traducción propia]) y para Eduardo Levy, Alejandro Micco y Ugo Panizza (2004) los bancos de desarrollo *“suelen describirse como instituciones financieras que se dedican principalmente a ofrecer financiación de capital a largo plazo a proyectos que se consideran generadores de externalidades positivas”* (p. 16 [Traducción propia])

Entonces los bancos de desarrollo son instituciones que fundamentalmente tienen el objetivo de proveer financiamiento a largo plazo a determinados sectores que no son atendidos correctamente por el sector privado, es decir, no les es provisto el financiamiento que necesitan para poder desarrollar proyectos que tienen un impacto beneficioso para la economía.

Sin embargo, el financiamiento no tiene que limitarse a ser necesariamente de largo plazo, pueden existir circunstancias en donde las empresas tengan necesidades de financiamiento a corto plazo para solventar el pago de nóminas o de proveedores. El objetivo de la banca de desarrollo no es limitativo ni general, sino que más bien dicho objetivo debe establecerse con base en las necesidades particulares de cada economía donde opera la banca de desarrollo, las necesidades de las empresas en una economía desarrollada no son las mismas que las de las empresas en economías en vías de desarrollo.

La banca de desarrollo puede operar como banca de primer piso o banca de segundo piso. La banca de primer piso es aquella que tiene un trato directo con los sujetos a los que se atiende es decir el financiamiento se hace de manera directa por la banca de desarrollo mientras que si se opera como banca de segundo piso el otorgamiento de financiamiento ya no se hace de manera directa sino a través de otros agentes financieros como la banca comercial privada que es la encargada de hacer la evaluación del sujeto de crédito para analizar si se le otorga el financiamiento o no y la banca de desarrollo solo proporciona los fondos.

Como se vio en el capítulo anterior a partir de los 70's en el mundo en general se inicia un proceso de cambio en la regulación financiera y de liberalizaciones económicas, además para los años 80's en la región latinoamericana se vivió la denominada crisis de la deuda, *"la crisis de la deuda en América Latina en los ochenta fue generada por un agudo incremento de los tipos de interés, como consecuencia de la política monetaria estricta del presidente de la Reserva Federal norteamericana, Paul Volcker"* (Stiglitz: 416, 2018)

Como consecuencia de la crisis se implementó en la región una serie de reformas estructurales que consistían en medidas de liberalización, estabilización y privatización las cuales llegaron a conocerse como el Consenso de Washington (Pérez & Titelman, 2018).

Esta serie de cambios vividos a partir de los 70's impactó la forma de operar de la banca de desarrollo, se pasa de preferir un esquema de primer piso a uno de segundo piso. La justificación para pasar de un esquema de primer piso a un esquema de segundo piso es que se puso en duda y no se confiaba en la capacidad de la banca de desarrollo de realizar una correcta evaluación del riesgo crediticio de los agentes (Kulfas, 2018).

Si bien el esquema de segundo piso logra que los riesgos financieros se repartan entre la banca de desarrollo y la banca comercial se presentan algunas deficiencias bajo este esquema. En primer lugar, se tiene que se dificulta el proceso de focalización del financiamiento (Titelman, 2003), esto hace referencia a que bajo este esquema el financiamiento no se hace de manera directa a la población

objetivo del financiamiento y se puede perder la concentración de la atención hacia el segmento que se pretende atender o que es objetivo de la política de ayuda de la banca de desarrollo. Por otro lado, se presentan algunas limitaciones en cuanto a la efectividad de los métodos de evaluación de la banca comercial (Kulfas, 2018).

Los métodos de evaluación de la banca comercial para la asignación de crédito suelen estar sujetos a ciertos estándares que los hacen más susceptibles al riesgo y por lo tanto la asignación de crédito hacia sectores objetivo de la banca de desarrollo como las PyMES que son créditos con riesgo se vería limitada y por lo tanto no se atendería de manera correcta a dicho sector.

Este último punto es importante debido a que, aunque la banca comercial cuente con los recursos para financiar a las PyMES no lo hará. Los métodos de evaluación para la asignación de crédito se establecen con base en las preferencias de cartera de la banca comercial, además si la banca comercial es extranjera los métodos de evaluación crediticia suelen estar homologados a los aplicados en sus países de origen lo cual puede limitar fuertemente la asignación de crédito. Siguiendo el ejemplo de las PyMES tenemos que este tipo de empresas en México tienen características diferentes a las PyMES de países desarrollados, las cuales suelen contar con sólida información contable. En México la mayoría de la banca comercial es extranjera, principalmente de origen español, por lo cual, si la banca extranjera basa sus métodos de evaluación para la asignación de crédito tomando como referencia las características de este tipo de empresas en su país de origen, la asignación de crédito hacia las PyMES en mercados como el mexicano será menor ya que las empresas serán vistas como más riesgosas. De acuerdo con Além y Ferreria (2015) los bancos de desarrollo suelen tener una mejor capacidad de evaluación de los proyectos a los que se debe destinar financiamiento ya que dichas instituciones ven más allá del perfil financiero del proyecto, considerando otras variables relevantes, así como sus externalidades e impactos.

Retomando la información presentada por Daniel Titelman (2003) con base en ALIDE se tiene que en América Latina y el Caribe se tienen un total de 104 Instituciones Financieras de Desarrollo las cuales en su mayoría actúan como

bancos de primer piso y siendo los más importantes en cuanto a la cantidad de activos que poseen. Además, en la misma región la mayoría de estas instituciones son de propiedad pública.

Cuadro 13. Modalidad operativa de las instituciones financieras de desarrollo en América Latina y el Caribe (números y porcentajes)

	No. IFD	%	Activo	%
Bancos de primer piso	73	70	197,689	55
Bancos de segundo piso	21	20	51,516	14
Bancos de primer y segundo piso	10	10	110,335	31
Total	104	100	359,540	100

Fuente: Titelman (2003)

Cuadro 14. Régimen de propiedad de las instituciones financieras de desarrollo en América Latina y el Caribe (números y porcentajes)

	No. IFD	%	Activo	%
Público	71	68	273,699	76
Privado	24	22	9,372	3
Mixto	10	10	76,477	21
Total	105	100	359,548	100

Fuente: Titelman (2003)

A nivel global dos referencias importantes a tomar en consideración en cuanto a banca de desarrollo es el *Kreditanstalt für Wiederaufbau*⁹ (KfW) de Alemania y el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social¹⁰ (BNDES) de Brasil. Con base en João Ferraz, Cláudia Além y Rodrigo Ferreira (2013) tenemos que dichos bancos son relevantes para las economías de sus países debido a que tienen una alta participación en el crédito total de la economía. De acuerdo con los autores mencionados la cartera del KfW representa el 12.7% del crédito total en su

⁹ Banco de Crédito para la Reconstrucción

¹⁰ Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social

economía y su cartera representa el 15.5% del PIB alemán. En cuanto al BNDES su cartera representa un 21% del crédito total y en comparación con el PIB representa un 11.3%.

El KfW es una institución pública que opera como banca de desarrollo de segundo piso¹¹ brindando crédito y financiamiento a largo plazo y su campo de actuación es atender a aquellos segmentos del mercado crediticio en los que la banca comercial no actúa o lo hace de forma incompleta. En Alemania las grandes empresas obtienen crédito de la banca comercial y del mercado de capitales principalmente mientras que las empresas PyMES se financian a través de la banca pública incluyendo el KfW. Por mencionar un ejemplo de banca pública tenemos los denominados *Landesbanken* que son bancos regionales públicos, dichos bancos operan únicamente en determinadas regiones de Alemania. (Golombek & Sevilla, 2008). Algunos de los *Landesbanken* son el *Bayerische Landesbank* que opera en la región de Baviera y es un 94% propiedad del estado federado de Baviera y el *Norddeutsche Landesbank* el cuál es una corporación pública de los estados federados de Baja Sajonia y Sajonia-Anhalt.

KfW se conforma por diversas divisiones y se puede apreciar que el financiamiento a las PyMES ocupa un rubro importante dentro de su financiamiento total otorgado (Cuadro 15).

Cuadro 15. Financiamiento del KfW por marca otorgado en 2006, en millones de US\$

Total	99,825
<i>Förderbank (Promoción y fomento)</i>	46,213
Casas y viviendas	19,692
Infraestructura municipal	4,175
Protección ambiental	5,992
Educación	1,744

¹¹ Un banco de segundo piso es aquel que no otorga financiamiento directamente a los individuos, sino que lo hace a través de otros intermediarios financieros, los cuales son ellos los encargados de tratar directamente con los solicitantes de financiamiento.

Líneas globales para instituciones especiales de crédito	4,675
Securitización	9,934
Mittelstandbank (Banco Pyme)	29,675
Préstamos	13,204
Acciones y otros portafolios	1,380
Financiaciones 'Mezanine'	2,781
Securitización	12,310
Ipex Bank (Exportación e inversión)	19,501
Industria, telecomunicaciones y materias primas	7,274
Energía, energías renovables y agua	3,188
Transporte e infraestructura de transporte	9,011
Otros	27
Entwicklungsbank (Banca de desarrollo sector privado)	3,228
DEG (Banca de desarrollo, políticas públicas)	1,208

Fuente: Golonbek y Sevilla (2008)

El BNDES al igual que el KfW opera como banco de desarrollo de segundo piso funciona como una de las principales herramientas de la política industrial brasileña que ha servido para financiar el desarrollo de grandes empresas además de destinar financiamiento a las PyMES. El BNDES contribuyó con el desarrollo de los sectores petroquímica, papel y del hidroeléctrico en Brasil. El financiamiento del BNDES principalmente se dirige hacia grandes empresas en consonancia con la política económica de Brasil la cual busca desarrollar empresas multinacionales y que generen un alto valor agregado (Golonbek & Sevilla, 2008) a pesar de esto el BNDES se constituye como la principal herramienta de financiamiento a las PyMES.

Cuadro 16. Desembolsos realizados por el BNDES en 2006

	No. Operaciones	Millones de reales
Personas físicas	61,052 (50%)	3,010 (6%)
Micro y Pequeñas Empresas	39,366 (32%)	4,021 (8%)
Mediana Empresa	12,070 (10%)	4,087 (8%)
Grandes Empresas	9,681 (8%)	40,201 (78%)
Total	122,169 (100%)	51,319 (100%)

Fuente: Golonbek y Sevilla (2008)

Uno de los argumentos en contra de los bancos de desarrollo es que este tipo de instituciones suelen presentar bajas rentabilidades e incluso presentan rentabilidades negativas. Este punto olvida que la banca de desarrollo a diferencia de la banca comercial no funciona con ánimo de lucro, sino que busca apoyar sectores específicos en los que se pueden tener pérdidas debido a la política de fomento. A pesar de esto los ejemplos citados del KfW y el BNDES son instituciones que logran obtener beneficios y tener altos niveles de rentabilidad. Con base en Cláudia Além y Rodrigo Ferreira (2015) tenemos que el KfW opera con un ROA del 0.27% y un ROE del 6.21% mientras que el BNDES obtiene un ROA del 1.01% y un ROE de 15.34%.

2.1.1 Banca de desarrollo frente a agencia de desarrollo

Si bien tanto banca de desarrollo como las agencias de desarrollo pueden proporcionar ayuda a las PyMES y facilitar su acceso al financiamiento a largo plazo es conveniente en esta sección presentar la diferencia entre dichas instituciones ya que en primer lugar la banca de desarrollo se enfoca más en atender la problemática que se ha venido presentando de las PyMES, su acceso al financiamiento de largo plazo, mientras que en las agencias de desarrollo el aspecto del financiamiento es un componente más de una política más grande de apoyo. Además, en el siguiente capítulo se analiza la situación particular de México y en dicho país solo se cuenta con banca de desarrollo y no agencias de desarrollo.

Las agencias de desarrollo son instituciones que al igual que la banca de desarrollo pueden ser de propiedad pública, privada o mixta. La principal diferencia entre estas instituciones es que las agencias de desarrollo tienen objetivos más amplios que la

banca de desarrollo. En el caso de la atención a las PyMES la banca de desarrollo solo se centra en la parte del financiamiento mientras que la agencia de desarrollo ofrece una política de apoyo más integral, un ejemplo de esto es que no solo se centra en el aspecto del financiamiento sino también en otros apoyos como la asesoría técnica para la producción, inversión en el desarrollo de nuevos productos, desarrollo de clústers y asociaciones de PYMES además del apoyo para la comercialización de sus productos y acceso a las cadenas de producción.

Con base en Eduardo Levy, Alejandro Micco y Ugo Panizza (2004) se puede diferenciar a la banca de desarrollo de las agencias de desarrollo a partir de cómo actúan del lado del pasivo y del activo de su balance, del activo se hace referencia a la asignación del crédito y del pasivo a la captación de recursos. Actuar del lado del activo como banca de primer piso hace referencia a la colocación directa de los créditos, actuar por el lado del pasivo como banca de primer piso implica que la institución capte recursos directamente del público. Operar como banca de segundo piso tanto en el activo como en el pasivo refiere a que los recursos no se asignan ni se obtienen directamente del público.

Cuadro 17. Diferencias entre banca de desarrollo y agencia de desarrollo

		Activo		
		Primer nivel	Segundo nivel	No actividades bancarias
Pasivo	Primer nivel			
	Segundo nivel	Bancos de Desarrollo	Bancos de Desarrollo	
	No actividades bancarias			Agencias de Desarrollo

Fuente: Levy, Micco y Panizza (2004)

Un ejemplo de Agencia de Desarrollo es la *Scottish Development Agency*¹² (SDA) la cual fue establecida en 1975 en Escocia, Reino Unido. De acuerdo a Lewis Robertson (1978) los objetivos de la agencia fueron “*fomentar el desarrollo*

¹² Agencia Escocesa de Desarrollo

económico, crear, mantener y salvaguardar el empleo, promover la eficacia y la competitividad internacional y apoyar la mejora del medio ambiente” (p. 21 [Traducción propia]) mientras que para David Rich (1983) la agencia debía “regenerar la economía escocesa, especialmente su base industrial y mejorar el medio ambiente, especialmente en las zonas abandonadas urbanas e industriales” (p. 271 [Traducción propia]).

Entre las acciones implementadas por la SDA tenemos 1) la regeneración de terrenos abandonados y el suministro de locales industriales, 2) financiamiento de la inversión, específicamente el financiamiento de capital a largo plazo, 3) apoyo a las PyMES mediante cinco programas: a) facilitar locales, b) capital de inversión y prestamos, c) servicios de asesoramiento y programas de orientación, d) actos de marketing d) Servicios de enlace y 4) Atracción de Inversión extranjera.

Actualmente la agencia ya no existe, pero tuvo un gran éxito en impulsar una pequeña base industrial moderna en Escocia a finales del siglo XX además de regenerar la imagen urbana de la región en la que operaba.

El caso de la SDA ejemplifica que la agencia de desarrollo es una institución que tiene un objetivo y campo de acción más amplio que la banca de desarrollo.

2.2 Mecanismos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas por parte de la banca de desarrollo

La banca de desarrollo puede usar una gama amplia de instrumentos para poder proveer de financiamiento a largo plazo a las PyMES. Dichos instrumentos pueden usarse en conjunto o solo una clase de ellos dependiendo de las condiciones particulares de la empresa a la que se atiende.

El apoyo a las PyME puede clasificarse en dos tipos de instrumentos (Titelman, 2003; ALIDE, 2019). En primer lugar, tendríamos los instrumentos financieros, los cuales, por mencionar algunos son: 1) Crédito directo 2) Factoraje, 3) Arrendamiento financiero, 4) Administración de fideicomisos y 5) Provisión de garantías. En segundo lugar, tenemos a los instrumentos no financieros: 1) Servicios de asesoramiento y 2) Establecimiento de estándares.

2.2.1 Instrumentos financieros

Un instrumento financiero puede definirse como un contrato monetario entre dos partes, dicho contrato genera un activo y un pasivo, en el caso del financiamiento el activo es para el prestamista y el pasivo para el prestatario. Los instrumentos financieros tienen tres características básicas (BBVA, 2016) 1) Liquidez, 2) Rentabilidad y 3) Seguridad. Existen instrumentos financieros que son más líquidos que otros es decir tienen una mayor facilidad de comerciarse. Con rentabilidad se hace referencia al rendimiento que se espera obtener por dicho instrumento mientras que seguridad implica la probabilidad de que al terminarse el plazo del contrato el prestatario incumpla con sus obligaciones.

A continuación, se describen los instrumentos financieros que puede proporcionar la banca de desarrollo.

- 1) Crédito directo: Es el otorgamiento de un financiamiento directo a las empresas por parte de la banca de desarrollo, el tipo de crédito que se debe formular es el crédito a largo plazo para que las empresas PyME puedan invertir en maquinaria y equipo además de desarrollo que les permita desarrollarse y mejorar sus capacidades. Este tipo de crédito es difícil que sea otorgado por la banca comercial ya que resulta riesgoso además de poco rentable.

- 2) Factoraje: El factoraje consiste en la comercialización de las cuentas por cobrar de una empresa, es un tipo de financiamiento a corto plazo. La empresa vende sus facturas a una institución en este caso la banca de desarrollo y esta le otorga efectivo de manera inmediata. Este tipo de financiamiento no resulta útil para la inversión debido a que los montos son relativamente bajos y son utilizados para la operación de corto plazo de la empresa como el capital de trabajo o los proveedores. Esta herramienta es una buena opción en comparación con el crédito de proveedores ya que los costos de este son inciertos y pueden ser altos.

- 3) Arrendamiento financiero: Es un contrato financiero mediante el cual el arrendador (banca de desarrollo) traspasa el derecho de usar un bien a un arrendatario (PyME) a cambio del pago de rentas durante un determinado periodo de tiempo donde al final el arrendatario tiene el derecho de compra sobre el bien. Este instrumento es útil para que las PyMES puedan acceder a bienes de capital ya que los costos de este tipo de bienes son altos y muchas veces no pueden ser costeados por este tipo de empresas.
- 4) Administración de fideicomisos: Un fideicomiso es un instrumento mediante el cual un agente transmite bienes de su propiedad a otra para que esta última los maneje en beneficio de un tercero. En este caso el gobierno podría destinar fondos para atender un fin específico como el impulso a las PyMES y la banca de desarrollo sería la encargada de suministrar los fondos a las PyMES procurando el patrimonio del fideicomiso. De esta forma la banca de desarrollo podría suministrar fondos a las PyMES de una manera continua.
- 5) Provisión de garantías: Uno de los principales problemas que se mencionó en el capítulo anterior como limitante para que la banca comercial prestase a las PyMES es que estas carecen de garantías que les permitan respaldar sus créditos. Con la provisión de garantías por parte de la banca de desarrollo se fomenta a que la banca comercial preste a las PyMES. El monto de la garantía no debe ser por el total del crédito para evitar que la banca comercial haga una mala elección y las empresas no tengan el incentivo a pagar. Cuando la PyME cuente ya con un buen historial crediticio las garantías pueden ser mínimas o eliminarse.

2.2.2 Instrumentos no financieros

Los instrumentos no financieros son aquellos apoyos que no son necesariamente monetarios y donde no se carga como un pasivo a quien lo solicita.

Algunos instrumentos no financieros que pueden ayudar a las PyMES a que obtengan crédito por parte de la banca comercial son:

- 1) Servicios de asesoramiento: La banca de desarrollo puede asesorar a las PyMES para que dichas empresas desarrollen de una manera correcta su información contable.
- 2) Establecimiento de estándares: Este punto esta enlazado con el anterior. La banca de desarrollo puede apoyar a las PyMES para que presenten su información de una manera estandarizada que sea ampliamente aceptada.

Recordando por qué las PyMES no obtienen crédito por parte de la banca comercial tenemos que en primer lugar se debe a las preferencias de cartera de los bancos comerciales y en segundo lugar a una serie de características propias de las PyMES.

El crédito directo por parte de la banca de desarrollo puede cubrir el vacío de financiamiento por parte de la banca comercial, además, el crédito directo puede incentivar a que la banca comercial preste también a este tipo de empresas, con el crédito directo se puede intervenir en la forma en que los bancos comerciales asignan el crédito (Stiglitz, 1994). Esto se puede explicar a que con la asignación de crédito por parte de la banca de desarrollo las PyME empiezan a desarrollar un historial financiero y mayor cercanía con las instituciones bancarias con lo cual la banca comercial tendría una mayor confianza a prestar a este tipo de empresas. Sin embargo, aún persiste la cuestión de que los créditos al consumo son más rentables que los créditos a las empresas, en especial a las PyMES por lo que seguirían existiendo incentivos para que la banca comercial dirija el crédito hacia el consumo. Ante esto una propuesta consistiría en que las autoridades gubernamentales obliguen o establezcan cuotas de financiamiento hacia los bancos de desarrollo con el fin de apoyar a las PyMES, asegurando que un porcentaje determinado de la cartera crediticia de la banca comercial este conformado por créditos a los bancos de desarrollo, así como hoy se hace con los depósitos de regulación monetaria. Para ello es necesario establecer un proceso de diálogo entre las autoridades gubernamentales y los bancos comerciales para llegar a un acuerdo común y se

desarrolle una cooperación exitosa entre autoridades y bancos en favor de fomentar el desarrollo nacional.

El arrendamiento financiero puede ayudar a que las empresas obtengan indirectamente el financiamiento que necesitan, los créditos a largo plazo normalmente suelen ser para la inversión en maquinaria y equipo, en este sentido el arrendamiento financiero puede proporcionar a las PyMES los instrumentos que necesitan sin tener que hacer el gran desembolso que es requerido para comprar dicho equipo de contado.

Los instrumentos no financieros y la provisión de garantías van encaminadas a lograr incentivar a que la banca comercial preste a las PyMES. Uno de los argumentos por los cuales la banca comercial no presta a las PyMES es que dichas empresas no cuentan con una sólida información contable que les permita hacer una correcta evaluación para la asignación de crédito. En este sentido los instrumentos no financieros como las asesorías y el establecimiento de estándares en términos contable-financieros pueden preparar a las PyMES para que dichas empresas desarrollen un sólido historial de información y que sea aceptable para que se presenten ante la banca comercial y sean susceptibles de recibir crédito. En segundo lugar, tenemos otro argumento de la banca comercial por el cual no prestan a las PyMES, dicho argumento es que las empresas de este tipo carecen de garantías que respalden el crédito en caso de incumpliendo. La provisión de garantías por parte de la banca de desarrollo tiene el objetivo de respaldar los créditos hacia las PyMES hasta cierto monto y con ello los bancos comerciales tengan el incentivo de prestar.

2.3 Independencia de la banca de desarrollo

En la política monetaria se ha aceptado que los bancos centrales deben contar con ciertos grados de independencia. La independencia de las autoridades monetarias favorece que las decisiones que toma dicha autoridad sean tomadas en pro de los intereses de la sociedad y no a favor de grupos particulares (Capraro, Panico & Sandoval, 2019) Existen diversos tipos de independencia que le han sido otorgadas a los bancos centrales desde la Primera Guerra Mundial como parte de un proceso

de delegación de las decisiones de política monetaria del gobierno hacia técnicos competentes capaces de procurar los objetivos que la sociedad busca.

Los tipos de independencia que le han sido otorgadas a la banca central son en general tres, la independencia del personal, independencia financiera y administrativa e independencia técnica. De acuerdo con Santiago Capraro, Carlo Panico y Jamel Sandoval (2019) la independencia de personal hace referencia a la capacidad de los directivos de las instituciones de resistir a las presiones de los grupos políticos y económicos cuando se toman las decisiones de política monetaria. La independencia financiera y administrativa se refiere a la capacidad de la institución de financiar sus actividades con sus propios recursos para no depender de las transferencias de un tercero que pueda condicionar dichas transferencias al cumplimiento de ciertos requisitos. Por último, la independencia técnica se refiere a que el banco central maneje las decisiones de política monetaria tomando en cuenta sus propias evaluaciones técnicas sin interferencias de terceros.

Además, existe un tercer tipo de independencia, pero no existe el consenso de que dicha independencia también deba ser gozada por las autoridades monetarias, dicha independencia es la independencia sobre objetivos y prioridades la cual permite a la autoridad monetaria decidir sobre los objetivos que debe seguir la política monetaria y en caso de que diversos objetivos entren en conflicto, como procurar el empleo o la inflación decidir sobre qué objetivo es primordial. Este tipo de independencia vulnera las preferencias de la sociedad expresadas en los procesos electorales ya que la autoridad monetaria puede o no seguir dichas preferencias sociales. Es por ello que se ha argumentado que este tipo de independencia no debe ser otorgada a los bancos centrales y la definición de los objetivos y prioridades de política debe recaer sobre las autoridades democráticamente elegidas que expresan las preferencias sociales.

En este sentido, siguiendo el ejemplo de la política monetaria es conveniente dotar a los bancos de desarrollo de los tres tipos de independencia mencionados anteriormente para lograr que dichas instituciones estén libres de presiones políticas y hagan las asignaciones de crédito de acuerdo con sus criterios con miras

de cumplir el objetivo que les fue encomendado, en este caso la provisión de financiamiento a las PyMES. La independencia del personal y la independencia financiera y administrativa pueden asegurar que no se comentan de nuevo errores del pasado vividos en la banca de desarrollo como la asignación del financiamiento con fines políticos. La asignación del financiamiento con fines políticos desvía los recursos de la población objetivo para beneficiar a ciertos sectores que generan rendimientos políticos para el gobierno lo cual puede llevar a que el banco experimente problemas financieros debido a que se otorgan malos créditos. Si bien una parte fundamental de los recursos de los que dispone la banca de desarrollo proviene del gobierno se pueden implementar esquemas en los que la banca de desarrollo diversifique sus fuentes de financiamiento, por ejemplo, emitiendo deuda u obteniendo recursos de instituciones de desarrollo internacionales como el BID, Banco Mundial etc. Lo mencionado anteriormente sobre el establecimiento de cuotas obligatorias de financiamiento a la banca comercial es una manera complementaria de destinar recursos hacia objetivos específicos haciendo cooperar a la banca comercial con el desarrollo nacional.

La independencia técnica asegura que la asignación de crédito se haga con base en los criterios de la institución, los bancos de desarrollo han demostrado contar con técnicos competentes lo que propicia que la asignación de crédito se haga de la mejor forma posible.

Al respecto de la independencia de la banca de desarrollo es conveniente citar a Eduardo Levy, Alejandro Micco y Ugo Panizza (2004) que argumentan lo siguiente:

Aunque no existe una literatura específica sobre los problemas de la gobernanza de los bancos públicos, es posible formular algunos principios sobre cómo deben elegirse los gestores de los bancos estatales estableciendo un paralelismo con la literatura sobre la banca central. En primer lugar, los gestores de los bancos deben tener independencia operativa. Esto significa que el gobierno debe establecer algunos objetivos que el banco debe alcanzar, pero que la dirección del banco debe ser libre de elegir cómo alcanzar estos objetivos

En segundo lugar, para garantizar la independencia de los bancos de la influencia política directa, los directivos deben tener nombramientos largos que no coincidan con el ciclo político.

En tercer lugar, un consejo de administración que represente a una amplia sección de la sociedad (sector privado, sociedad civil, diferentes regiones del país) podría garantizar los controles y equilibrios y limitar la cantidad de préstamos políticos. (Pp: 25-26 [Traducción propia])

Entonces la independencia de la banca de desarrollo puede asegurar que dicha institución opere con mayor eficacia ya que en primer lugar se limitan las presiones políticas que pueden llevar a la incorrecta asignación de crédito, en segundo lugar, con base en su capacidad técnica la banca de desarrollo puede hacer una asignación de crédito más eficaz y en general se puede asegurar que no se desvíe de sus objetivos encomendados y los cumpla de la mejor manera posible.

La banca de desarrollo puede ser un poderoso instrumento de ayuda a las PyMES ya que cuenta con una gama amplia de instrumentos para proveerles y permitirles acceder al financiamiento. Como ejemplo de éxito tenemos los casos del KfW y el BNDES que son las principales fuentes de financiamiento a PyMES en sus respectivos países, además, la independencia de la banca de desarrollo asegura que su operación sea lo más eficaz posible.

Capítulo 3. Análisis de la actuación de la banca de desarrollo frente a las pequeñas y medianas empresas en México

En los capítulos anteriores de este trabajo se presentó la problemática a la que las PyMES se ven enfrentadas y les impide crecer o desarrollarse con éxito. Se identificó que dicha problemática es su dificultad en el acceso al financiamiento en particular al crédito bancario. Dicha problemática como se argumentó se debe a dos factores fundamentales, por un lado, tenemos los recientes cambios en la elección de cartera por parte de la banca comercial desde los años 70 y a una serie de características propias de las PyMES que hacen que los bancos comerciales las vean como no susceptibles de recibir crédito.

Ante la problemática antes planteada se procedió a presentar de manera general el papel que debe jugar la banca de desarrollo ante las PyMES. La banca de desarrollo es una institución que dispone de una amplia gama de instrumentos que pueden ayudar a las PyMES a obtener crédito, en particular el crédito directo.

Teniendo entonces presente la problemática a la que se enfrentan las PyMES y el mecanismo por el cual se puede ayudar a este tipo de empresas, este capítulo pretende hacer un análisis de la actuación de la banca de desarrollo frente a las PyMES en el caso particular de México y con base en dicho análisis evaluar si la banca de desarrollo en México ha jugado un papel relevante en permitir que las PyMES tengan una mayor facilidad de acceso al crédito además de evaluar la importancia del apoyo recibido por parte de la banca de desarrollo para las PyMES.

3.1 Breve contextualización histórica de la banca de desarrollo en México

El origen de las instituciones de fomento en México puede rastrearse al tiempo de la colonia con la fundación del Nacional Monte de Piedad en 1775 (Huidobro, 2012) si bien no era propiamente una institución de fomento económico dicha institución se fundó con fines de beneficencia pública. La primera institución creada expresamente para fomentar la industria y la economía nacional fue el Banco de Avío, institución fundada el 16 de octubre de 1830 por Lucas Alamán. La institución

otorgaba préstamos para adquirir maquinaria para la industria manufacturera, sin embargo, la institución no tuvo mucho tiempo de vida y fue liquidada en 1842 ante la imposibilidad de que el gobierno pagara todo el capital comprometido.

En el país a partir de los años 20 y principalmente de los años 30 se desarrolla un proceso de reconstrucción institucional que dio lugar a un sistema financiero organizado (López & Rougier, 2011) además, debido a los efectos de la primera guerra mundial y de la gran depresión de los años 30, aunado a la preocupación de los gobiernos postrevolucionarios de fomentar la economía nacional se inicia en el país con el denominado Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) con una fuerte participación del Estado en la economía.

De acuerdo con Miguel Luis Anaya (2007) el surgimiento de las instituciones nacionales de crédito (bancos de desarrollo) se da en 1926 al fundarse el Banco Nacional de Crédito Agrícola.

Es en el periodo de los años 30 es donde se ve el surgimiento de varias instituciones de fomento con el fin de industrializar la economía nacional, algunas de estas instituciones sobreviven hasta hoy día.

Si bien la banca de desarrollo durante el periodo ISI tuvo ciertos aspectos negativos como su fuerte financiamiento al sector público y a las grandes empresas más que a las empresas PyME además de otorgar créditos muchas veces no con base en motivos financieros sino políticos la banca de desarrollo fue un instrumento muy importante en el fomento de la industria nacional durante el periodo ISI *“la banca estatal fue una institución particular de economías en desarrollo, específicamente en México donde exitosamente movilizó recursos financieros, para avanzar en la industrialización del país. En un entorno de regulación de la actividad económica, la banca de desarrollo fue el brazo financiero del gobierno que dirigió recursos hacia los sectores productivos estratégicos, generando altas tasas de crecimiento del producto y altos niveles de empleo”* (Miranda: 68, 2009). Sin embargo, durante el periodo ISI se fueron gestando problemas como el alto déficit fiscal del gobierno e incremento de la deuda que desencadenarían en la crisis de la deuda de los 80 con lo que el modelo ISI vería su fin y con ello se da una redefinición del papel de la

banca de desarrollo en la economía. Con las reformas de ese periodo y el cambio de modelo económico la banca de desarrollo pasa de tener un papel activo en el fomento económico a ser un mero acompañante de la banca comercial, compartiendo riesgos y asegurando la rentabilidad de la banca privada dejando de otorgar créditos directamente, de participar en el capital de empresas y dejando las tasas de interés subsidiadas y preferenciales, además del crédito selectivo. (Miranda, 2009)

De acuerdo con Martin Werner (1994) es a partir de 1989 cuando se inicia un proceso de reforma estructural de la banca de desarrollo, el cual consistía en los siguientes cambios:

- Preferencia por la operación en forma de banca de segundo piso sobre la actuación de banca de primer piso
- La función promotora de la banca de desarrollo ya no se sustenta en las tasas subsidiadas sino en la disponibilidad y oportunidad del crédito y en la adecuación de los plazos y montos a las características de los proyectos
- Disminución de los recursos fiscales para la banca de desarrollo
- Modernización de las instituciones
- Promoción de nuevos intermediarios financieros no bancarios como las uniones de crédito, sociedades de ahorro y préstamo, sociedades financieras de objeto limitado, arrendadoras financieras y empresas de factoraje
- Capacidad de la banca de desarrollo de obtener financiamiento en el exterior

Actualmente la banca de desarrollo sigue bajo esta concepción, siendo acompañante de la banca comercial y actuando como agente de segundo piso.

Los bancos de desarrollo surgidos a partir de los años 30 son¹³:

- Presidencia de Abelardo L. Rodríguez: Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas, creado en 1933.

¹³ En el listado solo se mencionan las instituciones que no surgieron de otras instituciones anteriores o de la fusión de varias instituciones, a continuación del listado se hace el recuento sobre las transformaciones de las instituciones listadas.

- Presidencia de Lázaro Cárdenas: Nacional Financiera, constituida en 1934, Banco Nacional de Crédito Ejidal, fundado en 1935, Banco Nacional de Comercio Exterior, fundado en 1937
- Presidencia de Miguel Alemán: Banco Nacional del Ejército y la Armada, fundado en 1946, Patronato del Ahorro Nacional, constituido en 1949.
- Presidencia de Gustavo Díaz Ordaz: Banco Nacional Agropecuario, creado en 1965
- Presidencia de José López Portillo: Banco Nacional Portuario y Pesquero, creado en 1980.
- Presidencia de Carlos Salinas de Gortari: Banco Nacional de Comercio Interior, creado en 1992.
- Presidencia de Vicente Fox: Sociedad Hipotecaria Federal, creada en 2001.

Algunas de las instituciones mencionadas aún siguen operando actualmente mientras que otras ya no. El Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas cambia su nombre en 1966 a Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos. Nacional Financiera y el Banco Nacional del Comercio exterior no han sufrido cambios.

El Banco Nacional del Ejército y la Armada sufre cambios en 1978 ya que se le permite operar funciones de banca múltiple y se amplía su cobertura hacia los miembros de la fuerza aérea, por lo que el banco ahora es denominado Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada.

El Banco Nacional de Crédito Ejidal, el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional Agropecuario son fusionados en 1975 dando lugar al Banco Nacional de Crédito Rural con la misión de financiar la producción primaria, agropecuaria y forestal sin embargo debido a sus altos costos de operación fue liquidado en 2002 y fue sustituido por la Financiera Rural que en 2013 se renombra como Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero constituyéndose como un organismo de fomento y ya no como una institución de banca de desarrollo.

El Patronato del Ahorro Nacional se transforma en 2001 en el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros y en 2019 se transforma en el Banco del Bienestar.

El Banco Nacional Portuario y Pesquero y el Banco Nacional de Comercio Interior fueron liquidados en 1988 y 1998 respectivamente.

Entonces actualmente subsisten 6 instituciones de banca de desarrollo, 1) Nacional Financiera (Nafin), 2) Banco Nacional del Comercio Exterior (Bancomext), 3) Banco Nacional de Obras y servicios Públicos (Banobras), 4) Banco del Bienestar, 5) Banco Nacional del Ejército, Fuerza Área y Armada (Banjército) y 6) Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

3.2 La banca de desarrollo en la actualidad

3.2.1 Marco normativo

Las instituciones de banca de desarrolla forman parte del sector bancario nacional quedando bajo supervisión de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico). Específicamente el marco normativo que regula la operación de la banca de desarrollo es la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y la Ley de Instituciones de Crédito además de las respectivas Leyes Orgánicas de cada banco.

En el artículo 4º de la Ley Federal de Instituciones Paraestatales se hace mención de que las sociedades nacionales de crédito quedan sujetas a su regulación específica y que la Ley Federal de Instituciones Paraestatales les será aplicable en las materias y asuntos que sus leyes específicas no regulen.

Respecto de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su artículo 31 fracciones VII y XXII nos indica que es facultad de la SHCP planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, donde se incluye a la banca de desarrollo nacional además de que la misma dependencia es la encargada de designar y remover a los titulares de la banca de desarrollo. En su artículo 46 fracción I se menciona que las sociedades nacionales de crédito son empresas de participación estatal mayoritaria. En el artículo 48 tenemos que la banca de

desarrollo será agrupada por sectores definidos, considerando el objeto de cada institución. Con base en Miguel Luis Anaya (2007) las instituciones son agrupadas en tres sectores: 1) Sector Rural, 2) Sector Industrial y 3) Sector Servicios. En el sector rural tenemos a la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero que como se mencionó anteriormente no corresponde a una institución de banca de desarrollo sino más bien a un organismo de fomento. En el sector Industrial tenemos a NAFIN y Bancomext mientras que en el sector servicios tenemos a Banobras, Banjército y el Banco del Bienestar.

En cuanto a la Ley de Instituciones de Crédito se especifica en su artículo 2º, fracción II que se faculta a las instituciones de banca de desarrollo a prestar el servicio de banca y crédito. El artículo 4º menciona que la banca de desarrollo debe atender las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidad de cada institución en sus respectivas Leyes Orgánicas. Es de destacar que en la Ley de Instituciones de Crédito hay un capítulo específico para la banca de desarrollo el cuál es el capítulo II de dicha ley. En el artículo 30 se define a la banca de desarrollo y se faculta a la SHCP para emitir el reglamento orgánico de cada institución.

Las instituciones de banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de esta Ley. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá el reglamento orgánico de cada institución, en el que establecerá las bases conforme a las cuáles se regirá su organización y el funcionamiento de sus órganos.

Las instituciones de banca de desarrollo tienen como objeto fundamental facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en términos de sus respectivas leyes orgánicas. En el desarrollo de sus funciones las instituciones referidas deberán preservar y mantener su capital, garantizando la sustentabilidad de su operación, mediante la canalización eficiente,

prudente y transparente de recursos. (Artículo 30 de la Ley de Instituciones de Crédito)

En el resto de los artículos que conforman el capítulo II de la Ley de Instituciones de Crédito se establece la conformación del capital social de las instituciones, la distribución de utilidades, la conformación de la administración de las instituciones que estará encomendada a un consejo directivo y a un director general donde se establecen sus atribuciones.

En cuanto a las Leyes Orgánicas, cada banco de desarrollo cuenta con su respectiva ley orgánica donde podemos encontrar el objeto de las instituciones y las actividades que puede realizar.

A continuación, se presenta con base en sus respectivas leyes orgánicas el objeto y operaciones que pueden realizar las instituciones de banca de desarrollo.

1. Nacional Financiera

Nafin se rige por su Ley Orgánica de 1986, de acuerdo con el artículo 2º de dicha ley, el objeto de Nafin es *“promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.”*

Con base en el artículo 5º de la Ley Orgánica de Nafin los objetivos de dicha institución son:

1. Promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país. Establecer programas de financiamiento para apoyar actividades económicas que propicien la creación de empleos, en las empresas u organizaciones indígenas; que permitan la incorporación de tecnologías que les ayuden a incrementar su capacidad productiva, así como para asegurar el acceso equitativo de las mismas a los sistemas de abasto y comercialización.
2. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales.

3. Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
4. Ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico, que se otorguen por instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales, así como por cualquier otro organismo de cooperación financiera internacional.
5. Gestionar y, en su caso, obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos vinculados con la consecución de su objeto o para el aprovechamiento de recursos naturales, que aportará a empresas que promueva.
6. Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales.
7. Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados.
8. Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.
9. Promover el desarrollo integral del mercado de valores.
10. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.
11. Ser administradora y fiduciaria de los fideicomisos, mandatos y comisiones constituidos por el Gobierno Federal para el fomento de la industria o del mercado de valores.

En el artículo 6º de su ley orgánica se establecen las operaciones que puede realizar la institución, las cuales con:

1. Realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito.
2. Emitir bonos bancarios de desarrollo.

3. Emitir o garantizar valores, así como garantizar obligaciones de terceros.
4. Participar en el capital social de sociedades.
5. Administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o sociedades.
6. Contratar créditos para la realización de sus funciones de fomento, conforme a las disposiciones legales aplicables.
7. Adquirir tecnología, promover su desarrollo y transferirla conforme a lo dispuesto por las leyes aplicables.
8. Emitir certificados de participación con base en fideicomisos constituidos al efecto.
9. Emitir certificados de participación nominativos, en los que se haga constar la participación que tienen sus tenedores en títulos o valores, o en grupos de ellos, que se encuentren en poder de la institución, o vayan a ser adquiridos para ese objeto.
10. Recibir de terceros, en prenda, títulos o valores de la emisión que directamente realicen, los que la Sociedad haga por encargo de ellos, o los de las emisiones que hiciere directamente.

2. Banco Nacional del Comercio Exterior

Esta institución se rige por su Ley Orgánica publicada en 1986. En el artículo 3º de la mencionada ley se manifiesta que el objeto de la institución es *“financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad.”*

Con base en el artículo 6º de su Ley Orgánica tenemos que los objetivos del banco son:

1. Otorgar apoyos financieros.
2. Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior.
3. Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes distribuidores y exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.
4. Cuando sea del interés el promover las exportaciones mexicanas, podrá participar en el capital social de empresas de comercio exterior, consorcios

de exportación y empresas que otorguen seguro de crédito al comercio exterior.

5. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.
6. Otorgar financiamiento a los exportadores indirectos y en general al aparato productivo exportador, a fin de optimizar la cadena productiva de bienes o servicios exportables, así como coadyuvar en el fomento del comercio exterior del país y realizar todos los actos y gestiones que permitan atraer inversión extranjera al país.
7. Cuando sea de interés promover las exportaciones mexicanas, podrá otorgar apoyos financieros a las empresas comercializadoras de exportación, consorcios y entidades análogas de comercio exterior.
8. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social y privado.
9. Podrá ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, ya sea que éstos sean otorgados por instituciones del extranjero, privadas, gubernamentales e intergubernamentales.
10. Participar en la negociación y, en su caso, en los convenios financieros de Intercambio Compensado o de créditos recíprocos, que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
11. Estudiar políticas, planes y programas en materia de fomento al comercio exterior y su financiamiento, y someterlos a la consideración de las autoridades competentes.
12. Fungir como órgano de consulta de las autoridades competentes, en materia de comercio exterior y su financiamiento.
13. Participar en las actividades inherentes a la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de productos y servicios exportables, sistemas

de venta, apoyo a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.

14. Opinar, a solicitud que le formulen directamente las autoridades competentes, sobre tratados y convenios que el país proyecte celebrar con otras naciones, en materia de comercio exterior y su financiamiento.
15. Participar en la promoción de la oferta exportable.
16. Cuando se lo solicite podrá actuar como conciliador y arbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República Mexicana.

Mientras que en el artículo 7º de su Ley Orgánica se establecen las actividades que podrá realizar la institución, las cuales son:

1. Realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito.
2. Participar en el capital social de empresas.
3. Emitir bonos bancarios de desarrollo.
4. Contratar créditos cuyos recursos se canalicen hacia su sector, conforme a las disposiciones legales aplicables.
5. Administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o, sociedades.
6. Otorgar garantías previas a la presentación de una oferta, sostenimiento de la oferta, de ejecución, de devolución y al exportador.

3. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos

Actualmente el banco se rige por su Ley Orgánica de 1986. En el artículo 3º de la mencionada ley se establece el objeto de la institución, el cuál es *“financiar o refinanciar proyectos relacionados directa o indirectamente con inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos, así como con las mismas operaciones coadyuvar al fortalecimiento institucional de los gobiernos Federal, estatales y municipales, con el propósito de contribuir al desarrollo sustentable del país.”*

Con base en el artículo 6º de su Ley Orgánica tenemos que los objetivos de la institución son:

1. Coadyuvar en el ámbito de su competencia, al fortalecimiento del pacto federal y del municipio libre en los términos del artículo 115 constitucional para lograr el desarrollo equilibrado del país y la descentralización de la vida nacional con la atención eficiente y oportuna de las actividades regional o sectorialmente prioritarias; así como impulsar la inversión y el financiamiento privado en infraestructura y servicios públicos.
2. Promover y financiar la dotación de infraestructura, servicios públicos, equipamiento urbano, así como la modernización y fortalecimiento institucional en Estados y Municipios.
3. Financiar y proporcionar asistencia técnica a los municipios para la formulación, administración y ejecución de sus planes de desarrollo urbano y para la creación y administración de reservas territoriales y ecológicas, así como estructurar y coordinar proyectos de inversión.
4. Promover programas de financiamiento para ampliar la cobertura de los servicios públicos y generar la infraestructura productiva necesaria para impulsar el desarrollo regional de las zonas indígenas.
5. Otorgar asistencia técnica y financiera para la mejor utilización de los recursos crediticios y el desarrollo de las administraciones locales, financiar proyectos de infraestructura y servicios públicos. La Sociedad no podrá administrar obras y servicios públicos realizados con sus financiamientos.
6. Apoyar los programas de vivienda y el aprovechamiento racional del suelo urbano.
7. Financiar el desarrollo de los sectores de comunicaciones y transportes.
8. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social y privado.

Para cumplir con sus objetivos en el artículo 7º de su Ley Orgánica se establecen las actividades que puede realizar la institución, las cuales son:

1. Realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito.
2. Emitir bonos bancarios de desarrollo.
3. Otorgar créditos.
4. Tomar a su cargo o garantizar las emisiones de valores y de títulos de crédito en serie, emitidos o garantizados por las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, del Distrito Federal, de los estados y municipios y los que emita la propia Sociedad en el ejercicio de sus atribuciones fiduciarias, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
5. Otorgar garantías y, en su caso, conceder financiamiento a empresas mexicanas para la elaboración de proyectos o la ejecución de obras públicas en el extranjero.
6. Otorgar avales y garantías.
7. Promover y dar asistencia técnica para la identificación, formulación y ejecución de proyectos de los sujetos de crédito que operen en los sectores encomendados a la Institución.
8. Contratar créditos.
9. Podrá actuar a solicitud de los gobiernos del Distrito Federal, de los Estados y Municipios, así como de sus respectivas entidades paraestatales y paramunicipales, como agente financiero o como consejero técnico en la planeación, financiamiento y ejecución de programas, proyectos y obras de servicios públicos o de interés social, relacionados con el objeto de la Sociedad.
10. Participar temporalmente en el capital social de empresas.
11. Realizar las inversiones.
12. Garantizar obligaciones de terceros.

4. Banco del Bienestar

La Ley Orgánica por la cual se rige esta institución es de 2001 y de acuerdo a su artículo 3º tiene por *“objeto promover y facilitar el ahorro, el acceso al financiamiento en condiciones equitativas, la inclusión financiera, el uso y fomento de la innovación tecnológica a fin de procurar mejores condiciones a los integrantes del sector¹⁴, la perspectiva de género y la inversión entre los integrantes del sector, ofrecer instrumentos y servicios financieros de primer y segundo piso entre los mismos, canalizar apoyos financieros y técnicos necesarios para fomentar el uso de productos y servicios financieros que atiendan las necesidades del sector y que promuevan la adopción de modelos de negocio y tecnologías financieras innovadoras que impacten en el sano desarrollo del sector y, en general, que la actividad de la institución contribuya al desarrollo económico a nivel nacional y regional, proporcionar asistencia técnica y capacitación a los integrantes del Sector, así como dispersar los recursos destinados a subsidios y programas sujetos a reglas de operación de las dependencias y entidades.”*

El artículo 7º de su Ley Orgánica se establecen los objetivos de la institución los cuales son:

1. Promover, gestionar y financiar proyectos que, en cumplimiento con su objeto, atiendan las necesidades del sector en las distintas zonas del país y que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
2. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales en el sector.
3. Promover el desarrollo tecnológico y la adopción de modelos novedosos en términos de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, la capacitación, la asistencia técnica, el incremento de la productividad y del bienestar de los integrantes del sector, pudiendo ejercer las facultades que resulten imprescindibles o necesarias para ello.

¹⁴ Con base en el artículo 2, sección IV de la Ley Orgánica del Banco de Bienestar se entiende por sector Al conformado por las personas físicas y morales que, de acuerdo con los criterios definidos por el Consejo Directivo, tengan acceso limitado a los servicios financieros por su condición socioeconómica o ubicación geográfica, y a las personas morales a que se refieren la Ley de Ahorro y Crédito Popular y la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo

4. Ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo del sector, que se otorguen por instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales, así como por cualquier otro organismo de cooperación financiera internacional.
5. Gestionar y, en su caso, obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios vinculados con la consecución de su objeto, procurando en todo momento beneficiar al sector.
6. Realizar los estudios económicos, sociales y financieros necesarios para el desarrollo del sector.
7. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento, modelos novedosos en términos de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito, con los sectores indígena, social y privado y con los integrantes del sector.
8. Ser administradora y fiduciaria de fideicomisos, mandatos y comisiones que se constituyan para el adecuado desempeño de su objeto.
9. Promover, facilitar, gestionar y financiar toda clase de proyectos, operaciones y actividades que atiendan las necesidades de servicios financieros, tecnológicos, de capacitación, de asesoría, de administración de riesgos financieros, de innovación, entre otros, de los integrantes del sector.
10. Participar en las actividades inherentes a la promoción y conformación del sector.
11. Diseñar y ejecutar programas que promuevan el ahorro, la inversión y la adopción de medios de pago electrónicos dentro de las comunidades indígenas, con apoyo del sector.
12. Distribuir y reportar los recursos de programas sociales de dependencias y entidades de acuerdo con la normatividad aplicable, así como las reglas de operación respectivas.
13. Diseñar y ejecutar programas que promuevan el ahorro y la inversión de los integrantes del sector.

14. Diseñar y ofertar productos de crédito, inversión y ahorro para el sector, así como prestar los servicios financieros y desarrollar los modelos novedosos previstos en la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.
15. Suscribir convenios de coordinación en apego a la normatividad aplicable, para incluir servicios financieros de los programas y productos diseñados por la institución.
16. Difundir a través de sus programas de publicidad y propaganda, los productos financieros diseñados por la institución.

Las actividades que puede realizar la institución se encuentran en el artículo 8º de su Ley Orgánica y estas son:

1. Realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito.
2. Establecer planes de ahorro y crédito, así como redes digitales, que permitan la inclusión de servicios financieros y el fomento a la captación de recursos.
3. Emitir o garantizar valores, así como garantizar obligaciones de terceros, ya sea a través de operaciones particulares o de programas masivos de garantías.
4. Contratar créditos para la realización de sus funciones de fomento.
5. Adquirir tecnología, promover su desarrollo y transferirla conforme a lo dispuesto por las leyes aplicables. Asimismo, prestar servicios financieros, tecnológicos, de capacitación, de asesoría, de administración de riesgos financieros, entre otros, al sector, así como a aquellos terceros interesados en adquirir dichos servicios, contribuyendo al desarrollo de la institución y del sector de ahorro y crédito popular, mediante la reducción de costos y/o la generación de ingresos.
6. Emitir certificados de participación con base en fideicomisos constituidos al efecto.
7. Otorgar financiamiento a fondos y fideicomisos públicos de fomento.
8. Realizar sorteos conforme a las reglas generales de operación que autorice la Secretaría.

9. Participar en el capital social de administradoras de fondos para el retiro y en el de sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro, así como prestarles servicios a las mismas, a efecto de eficientar su operación y reducir sus costos.
10. Invertir en el capital social de sociedades o personas morales, que le presten servicios a la institución, al sector, así como a terceros que se encuentren interesados en adquirir los mismos.
11. Actuar como cámara de compensación y liquidador de las operaciones que realicen las Entidades de Ahorro y Crédito Popular y como representante de dichas Entidades en cualquier otra cámara de compensación, o entidad que lleve a cabo las funciones de compensación y/o liquidación referidas, sujetándose en la realización de ambas operaciones a las disposiciones que, en su caso, emita el Banco de México.
12. Realizar las inversiones.
13. Participar en el capital social de sociedades de inversión, así como de sociedades operadoras de éstas, y en el de sociedades distribuidoras de acciones, además de prestar el servicio de distribución de acciones a sociedades de inversión propias o de terceros.
14. Fomentar el crédito de consumo, considerando condiciones financieras óptimas que permitan tener alcance y apoyo para el sector, con el fin de cumplir con la inclusión financiera y bajo las consideraciones que en su caso estime el Consejo Directivo.
15. Actuar como fiduciaria en fideicomisos emisores de certificados bursátiles en los términos de las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores.
16. Recibir mandatos para administrar recursos de terceros.

5. Banco Nacional del Ejército, Fuerza aérea y Armada

La Ley Orgánica que regula a esta institución es de 1986 y en su artículo 3º establece que el objeto de la institución es *“otorgar apoyos financieros a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada Mexicanos.”*

En el artículo 6º de la Ley Orgánica mencionada encontramos los objetivos de la institución los cuales son:

1. Apoyar financieramente a los miembros de las Fuerzas Armadas, para el ejercicio de sus profesiones o actividades productivas, no incompatibles con la función militar.
2. Actuar como agente financiero de las empresas y sociedades con las que opere.
3. Administrar los fondos de ahorro y de trabajo de los militares.
4. Promover asesoría técnica.
5. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social y privado.

El artículo 7º de la misma ley mencionada enuncia las operaciones que puede realizar la institución, las cuales son:

1. Realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito.
2. Otorgar créditos a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada Mexicanos que se encuentren en servicio activo o en situación de retiro, siempre y cuando estén percibiendo haberes con cargo al Erario Federal.
3. Emitir bonos bancarios de desarrollo.
4. Financiar la adquisición, construcción, ampliación y reparación de casas habitación para los miembros de las fuerzas armadas.
5. Efectuar preferentemente con los militares y personas morales de los cuales aquéllos formen parte, las demás operaciones activas y pasivas de la Ley de Instituciones de Crédito autorizadas para las instituciones de banca de desarrollo.
6. Realizar inversiones.
7. Efectuar el servicio de pago por concepto de haber de retiro y pensión.

6. Sociedad Hipotecaria Federal

La Ley Orgánica que regula a esta institución es del año 2001 y el objeto de la misma, el cual podemos encontrar en el artículo 2º de la ley mencionada nos dice que la institución *“tendrá por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de crédito y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda, preferentemente de interés social en los términos de esta Ley, así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda. Asimismo, podrá garantizar financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales y La Sociedad Hipotecaria Federal desarrollará programas que promuevan la construcción de viviendas en zonas y comunidades indígenas en el territorio nacional con los recursos que se aprueben para tal efecto en el presupuesto de egresos.”*

Las operaciones que puede realizar la institución se encuentran enunciadas en el artículo 4º de su Ley Orgánica, y son:

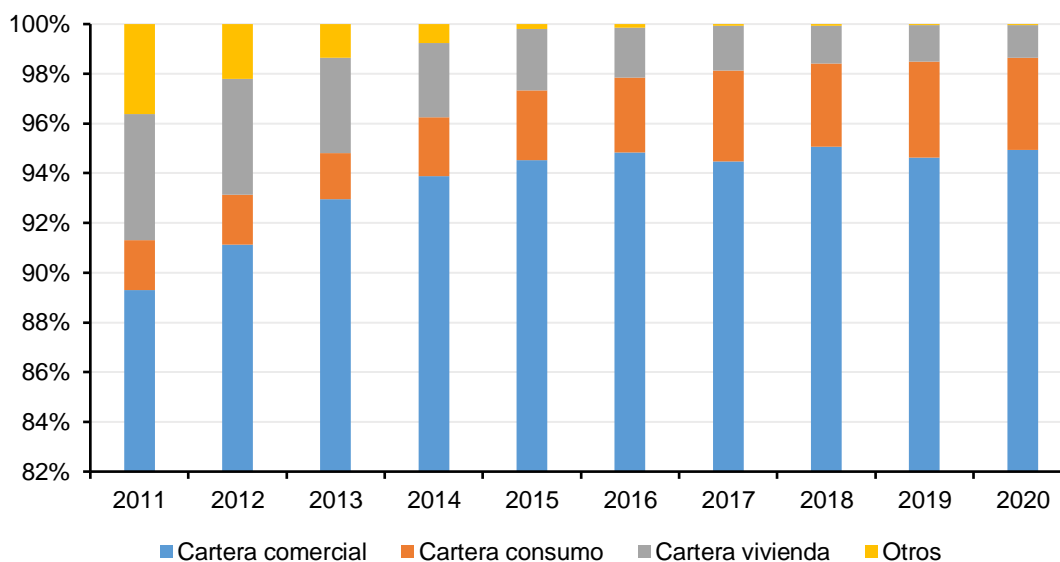
1. Aceptar préstamos y créditos.
2. Emitir bonos bancarios.
3. Constituir depósitos en instituciones de crédito y en entidades financieras del exterior.
4. Operar con divisas y valores, incluyendo aquéllos respaldados por garantías otorgadas por la Sociedad o seguros otorgados por aseguradoras en las que participe esta última.
5. Garantizar créditos y valores relacionados con financiamientos a la vivienda, otorgados o emitidos por entidades financieras, e invertir en esos valores.
6. Otorgar créditos relacionados con su objeto con el fin de impulsar el desarrollo de algún segmento de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda o de procurar la estabilidad de dichos mercados conforme a los criterios que defina su Consejo Directivo.
7. Prestar servicios de consultoría.

8. Celebrar contratos para cubrir, total o parcialmente, los riesgos que asuma la Sociedad.
9. Promover esquemas para constituir pagos iniciales o enganches destinados a la adquisición de vivienda.
10. Realizar avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los efectuados por corredor público o perito.
11. Practicar operaciones de fideicomiso y llevar a cabo mandatos y comisiones relativos a su fin, cuando por ley se le asigne a la Sociedad esa encomienda; cuando se trate de actos que coadyuven a la consecución de su objetivo o bien cuando la propia Sociedad constituya fideicomisos para cumplir obligaciones laborales a su cargo.
12. Actuar como representante común de tenedores de títulos de crédito representativos de financiamiento a la vivienda.
13. Realizar aportaciones para la constitución de instituciones de seguros de los ramos de crédito a la vivienda y garantía financiera o invertir en el capital social de éstas.
14. Invertir, con la previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el capital social de las empresas que le presten servicios complementarios o auxiliares en la administración o en la realización del objeto de la propia Sociedad o realizar aportaciones para la constitución de este tipo de empresas.
15. Realizar las inversiones.
16. Fomentar la instrumentación de programas de aseguramiento complementarios a los créditos a la vivienda, que permitan ampliar la cobertura de riesgos y facilitar la liberación de las obligaciones, gravámenes o limitaciones de dominio a cargo de los acreditados o sus beneficiarios, cuando se presenten condiciones económicas adversas no imputables a ellos, que afecten de manera relevante su situación patrimonial, a fin de proteger el patrimonio de los acreditados.

3.2.2 Estado del financiamiento de la banca de desarrollo nacional

Con base en el análisis de la cartera de crédito vigente de la banca de desarrollo podemos ver hacia qué sectores está prestando la banca de desarrollo nacional y el peso de su financiamiento hacia dichos sectores dentro de su crédito total. Una primera aproximación nos indica que el rubro más importante dentro de la cartera de crédito vigente de la banca de desarrollo es el crédito comercial seguido del crédito al consumo y en menor medida el crédito a la vivienda. También podemos apreciar como en el periodo de 2011 a 2020 el crédito al consumo se ha venido incrementando y el crédito a la vivienda se ha reducido (Gráfico 4).

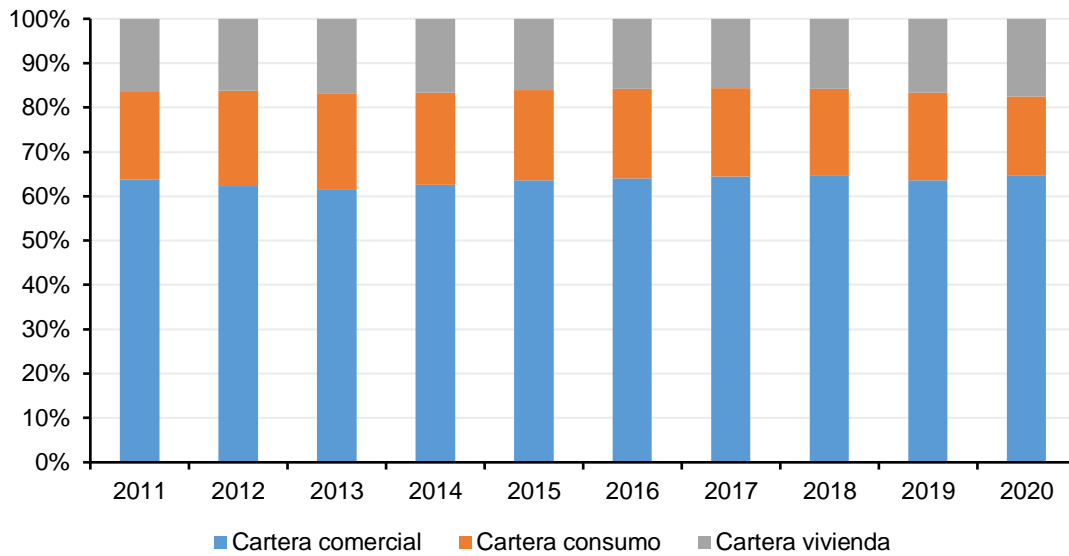
Gráfico 4. Composición porcentual de la cartera de crédito vigente de la banca de desarrollo



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

A manera de comparación podemos ver que la composición de financiamiento de la banca de desarrollo se replica para el caso de la banca comercial, donde también podemos apreciar que el rubro del crédito comercial es el más importante dentro de su cartera de crédito vigente. Sin embargo, en el caso de la banca comercial podemos apreciar que el crédito al consumo y a la vivienda se encuentran casi en la misma proporción.

Gráfico 5. Composición porcentual de la cartera comercial de la banca comercial

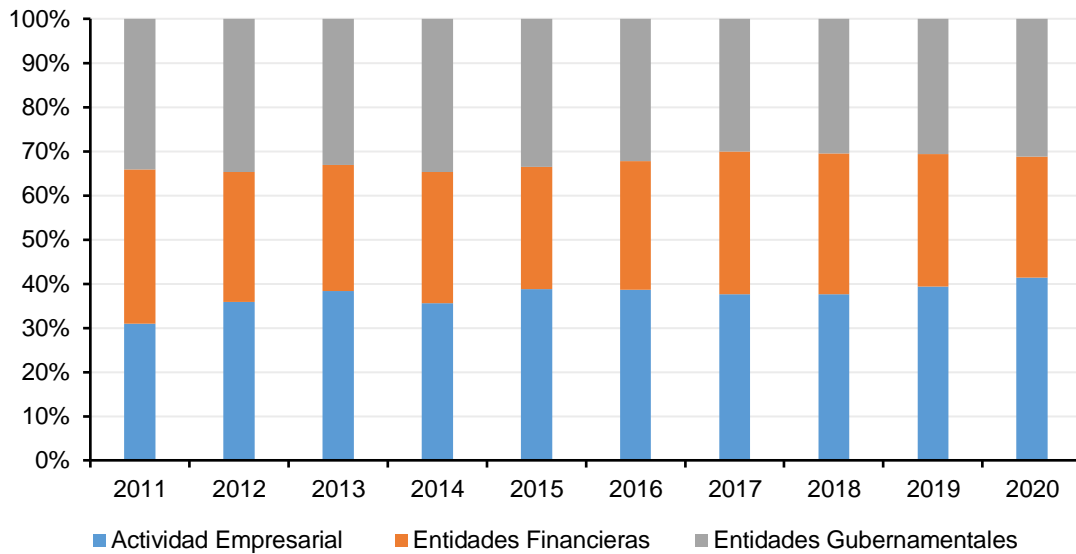


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

Como se pudo apreciar anteriormente el crédito comercial es el rubro más importante dentro de la cartera de crédito vigente tanto para la banca de desarrollo como para la banca comercial. A su vez la cartera de crédito comercial se encuentra integrada por el crédito a la actividad empresarial, el destinado a entidades financieras y el destinado a las entidades gubernamentales. Entonces el crédito a la actividad empresarial es el crédito que se les otorga a las empresas y les permite financiar sus actividades de producción, comercio de sus productos o prestación de sus servicios.

Analizando la composición de la cartera comercial de la banca de desarrollo podemos apreciar que el crédito a la actividad empresarial no es preponderante, sino que hay una distribución casi proporcional entre el crédito empresarial, a las entidades financieras y al gobierno (Gráfico 6).

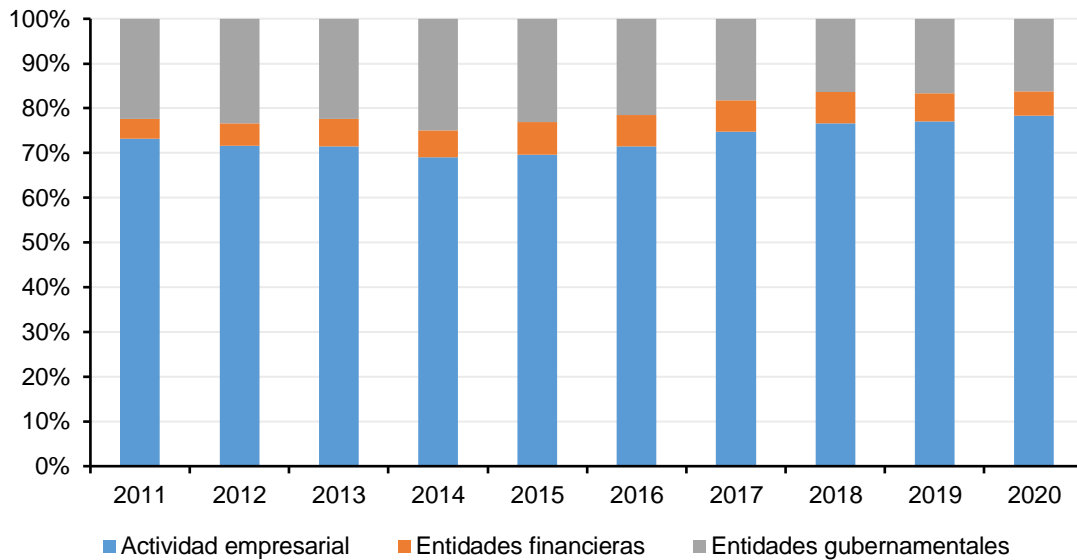
Gráfico 6. Composición porcentual de la cartera comercial de la banca de desarrollo



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

A diferencia del comportamiento de la banca de desarrollo podemos observar que la mayor proporción de la cartera comercial de la banca comercial corresponde a los créditos destinados a la actividad empresarial seguido de lejos de los créditos a las entidades gubernamentales. Sin embargo, como se ha mencionado anteriormente, esa proporción del crédito empresarial mayoritariamente es destinado a grandes empresas por lo cual el crédito hacia las PyMES correspondería a un bajo porcentaje de ese crédito empresarial otorgado por la banca comercial (Gráfico 7)

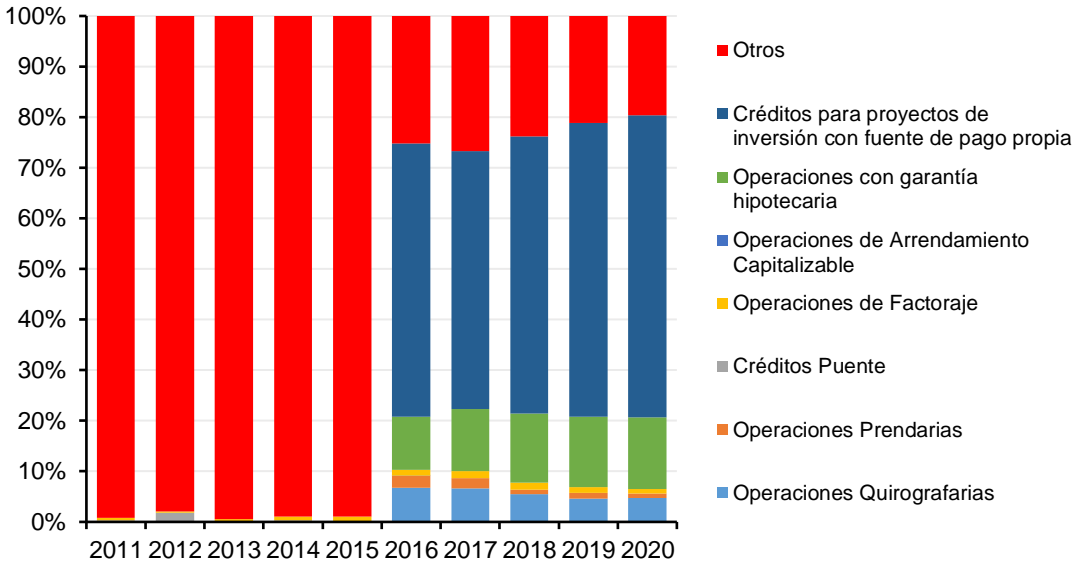
Gráfico 7. Composición porcentual de la cartera comercial de la banca comercial



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

Ahora bien, si se analiza la composición de los créditos a la actividad empresarial podemos encontrar el tipo de créditos que está otorgando la banca de desarrollo a las empresas. De acuerdo con el Balance General de la banca de desarrollo obtenido de la CNBV durante la mitad del periodo analizado la mayor proporción de los créditos otorgados a la actividad empresarial se clasificaron bajo el rubro de “otros” por lo cual no es posible saber bajo que instrumento fue otorgado la mayor proporción del financiamiento empresarial. Se buscó en los informes anuales de las instituciones de banca de desarrollo, pero no se pudo encontrar que tipo de instrumentos son los denominados “otros”. Seguido de este rubro el siguiente rubro en importancia del financiamiento empresarial otorgado es el crédito para proyectos de inversión con fuente de pago propia (Gráfico 8)

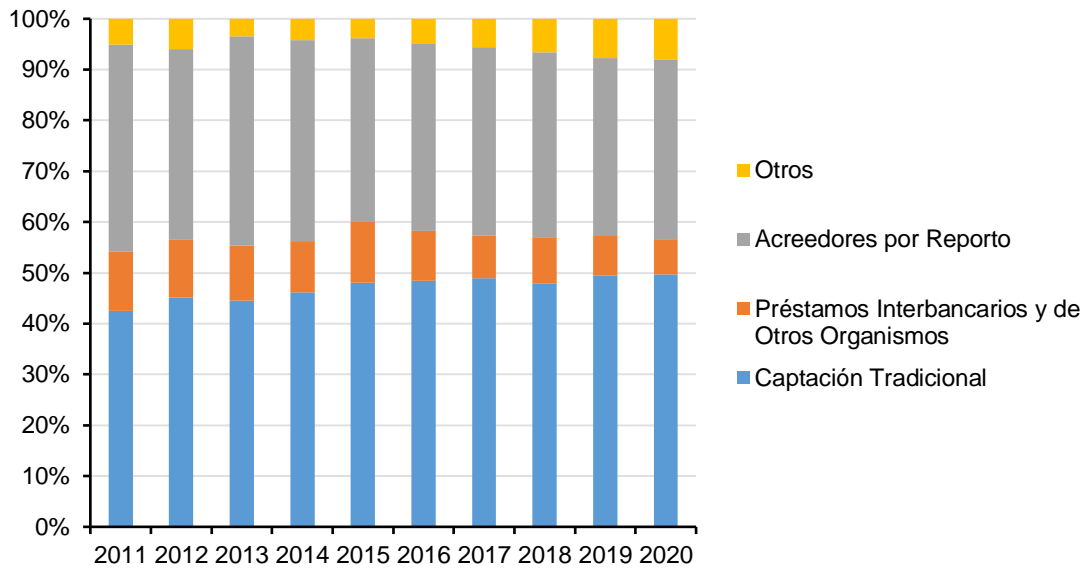
Gráfico 8. Composición porcentual de los créditos a la actividad empresarial de la banca de desarrollo



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

Para analizar cómo es que la banca de desarrollo está fondeando sus operaciones podemos revisar su estructura de pasivos con base en la cual tenemos que las principales fuentes de fondeo de la banca de desarrollo nacional es la captación tradicional y los acreedores por reporte. Dentro de la captación tradicional tenemos los depósitos de exigibilidad inmediata, los depósitos a plazo y los títulos de crédito emitidos. Los depósitos a plazo en particular del mercado de dinero constituyen la mayor parte de la captación tradicional (Gráfico 9)

Gráfico 9. Composición porcentual de los pasivos de la banca de desarrollo



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

Uno de los argumentos en contra de la banca de desarrollo ha sido su baja capacidad de administrar los riesgos crediticios que llevan a una mala colocación de estos y a potenciales pérdidas. Si bien es cierto que durante periodos de tiempo en el pasado la banca de desarrollo tuvo una mala asignación de sus créditos obedeciendo a criterios políticos, en la actualidad algunos indicadores de estabilidad y rentabilidad de la banca de desarrollo nacional nos indican que esta tiene una mejor gestión crediticia. En primer lugar, con base en la razón financiera de tamaño de la cartera vencida vemos que esta cifra es baja, en promedio en torno al 1%, indicándonos que de todos los activos que posee la institución se tiene el 1% de esos activos en posibilidad de no ser recuperados. Esta cifra en comparación con la misma razón financiera para la banca comercial es parecida ya que también ronda en promedio el 1%

Otro indicador importante es el índice de morosidad que nos indica el porcentaje de créditos morosos respecto del total de créditos otorgados, por lo que si se presenta un bajo índice de morosidad tendríamos una señal de que la institución está haciendo un buen análisis de los sujetos de crédito. Para el caso de la banca de desarrollo este indicador tiene un valor similar al presentado por la banca comercial.

Ahora en cuanto a rentabilidad, la banca de desarrollo no es una institución que busque obtener beneficios de sus operaciones y aun así presenta indicadores de rentabilidad positivos hablando del ROA y ROE. En estos indicadores la banca comercial si presenta cifras superiores.

Cuadro 18. Razones financieras de estabilidad y rentabilidad para la banca de desarrollo, porcentajes

Estabilidad										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Tamaño de la cartera de crédito	40.08	43.71	43.74	45.07	48.21	48.54	48.71	50.09	46.98	47.48
Tamaño de la cartera vencida	1.39	1.60	1.91	1.53	1.47	1.42	0.96	0.97	0.92	0.88
Índice de morosidad	3.34	3.53	4.19	3.29	2.97	2.84	1.94	1.90	1.91	1.83
Rentabilidad										
ROA	0.60	0.67	0.40	0.49	0.28	0.31	0.51	0.40	0.21	0.53
ROE	7.99	8.33	5.24	6.64	3.69	4.30	6.66	4.92	2.46	6.28

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

Cuadro 19. Razones financieras de estabilidad y rentabilidad para la banca comercial, porcentajes

Estabilidad										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Tamaño de la cartera de crédito	41.41	44.61	44.79	46.97	48.17	48.98	51.47	53.05	53.79	47.48
Tamaño de la cartera vencida	1.04	1.16	1.56	1.52	1.29	1.07	1.13	1.14	1.21	1.00
Índice de morosidad	2.45	2.53	3.36	3.13	2.60	2.15	2.15	2.11	2.20	2.05
Rentabilidad										
ROA	1.25	1.44	1.59	1.34	1.27	1.24	1.53	1.65	1.66	0.74
ROE	12.11	13.63	15.45	12.32	12.19	12.50	14.76	15.43	15.11	7.15

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV

Si bien la banca de desarrollo por la naturaleza del tipo de sujetos que atiende se esperaría que presentara niveles de cartera vencida e índices de morosidad superiores a los de la banca comercial lo que observamos es que los indicadores

de la banca de desarrollo están al nivel de los presentados por la banca comercial lo cual nos está indicando que la banca de desarrollo está presentando una buena gestión, haciendo un buen análisis de los riesgos crediticios.

En cuanto a lo observado en su cartera crediticia tenemos que aún se debe trabajar en aumentar el financiamiento a las actividades empresariales ya que por el análisis de los objetivos de las instituciones anteriormente presentados se esperaría que la mayor proporción de su financiamiento fuera hacia las actividades productivas.

Por el lado de los pasivos vemos que existe un área de oportunidad en cuanto a incrementar el financiamiento de los organismos internacionales de fomento como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo con lo cual se ampliaría la disponibilidad de recursos y se podrían obtener a un costo menor que en el mercado privado, beneficiando con esto a las empresas nacionales ya que podrían obtener crédito a un costo menor y a largo plazo.

3.3 Nacional Financiera y el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas

Nafin ha sido un actor clave en el financiamiento del desarrollo nacional durante un gran periodo de tiempo, de los años 30 a los 80 la entidad realizó importantes operaciones de fomento permitiendo el desarrollo de proyectos industriales y de infraestructura que requerían largos periodos de maduración (Solorza, 2009). Entre los sectores que tuvieron un gran impulso tenemos al sector petroquímico, aceros y cementos. A partir de los 90 se inicia un proceso de reforma financiera en el país en el que tanto la banca comercial como la banca de desarrollo tendrían grandes cambios. Se inició un proceso de saneamiento de las instituciones de banca de desarrollo y una redefinición de su objetivo. De acuerdo con Ramón Lecuona (2009) fue en el año 2001 cuando Nafin inicio un proceso de reestructuración que tenía como propósito focalizar el objetivo de la institución en el financiamiento a las PyMES.

Con base en los informes anuales de la institución tenemos que los principales instrumentos mediante los cuales Nafin opera su programa de fomento son 1)

Cadenas productivas, 2) Equipamiento, 3) Micronegocios, 4) Descuento tradicional y 5) Garantías y crédito inducido.

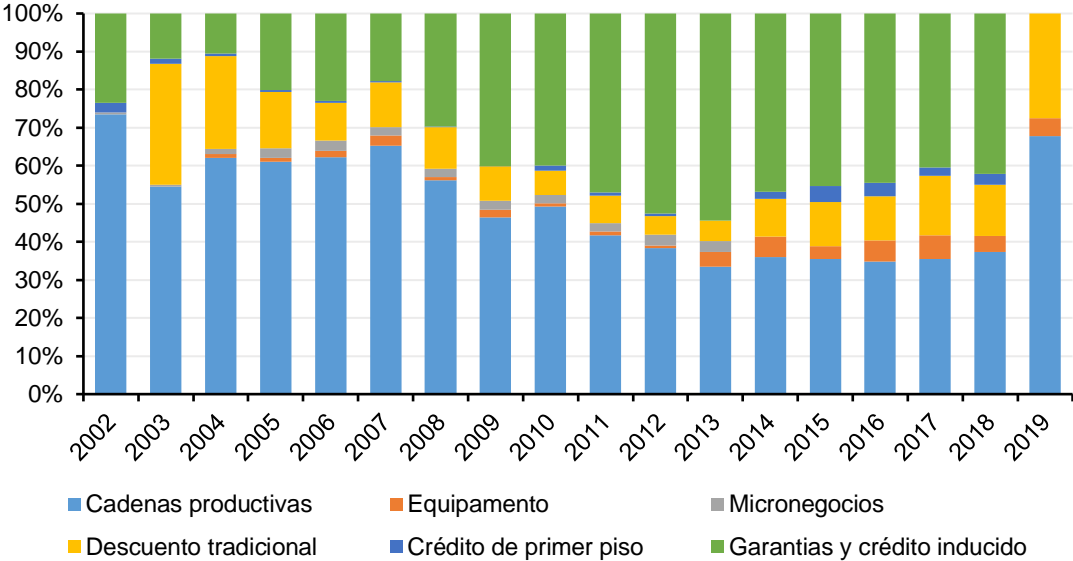
El programa de cadenas productivas es un programa de factoraje electrónico que permite a las empresas PyME descontar sus cuentas por cobrar con un plazo de hasta 180 días. Una gran empresa o empresas de primer orden las cuales deben contar con ventas anuales de más de 250 millones de pesos o entidades y dependencias del gobierno federal además de estados y municipios constituyen una cadena productiva y registran las cuentas por pagar o documentos a favor de sus proveedores en la plataforma de Nafin, de esta forma una vez que se afilian al programa los proveedores de las grandes empresas o el gobierno estos pueden obtener liquidez inmediata descontando sus cuentas por cobrar.

Los programas de equipamiento y micronegocios son programas de financiamiento destinados para capital de trabajo y adquisición de activos fijos, tienen un plazo de hasta 5 o 7 años mientras que el descuento tradicional es el descuento de las cuentas por cobrar de las empresas, factoraje, que no se encuentran dentro del programa de cadenas productivas.

Las garantías buscan incentivar el otorgamiento de crédito hacia las PyMES por parte de la banca tradicional, las garantías respaldan el financiamiento otorgado hacia las PyMES.

Con base en los informes anuales de Nafin podemos observar la evolución del programa de fomento de Nafin el cual está compuesto por créditos de primer piso, créditos de segundo piso y garantías. A su vez el crédito de segundo piso está compuesto por los programas anteriormente mencionados. Tenemos entonces que la principal vía de financiamiento de Nafin ha sido a través del programa de cadenas productivas seguido del programa de garantías predominando la operación de segundo piso sobre la operación de primer piso, aunque en últimos años el crédito de primer piso ha comenzado a recobrar importancia.

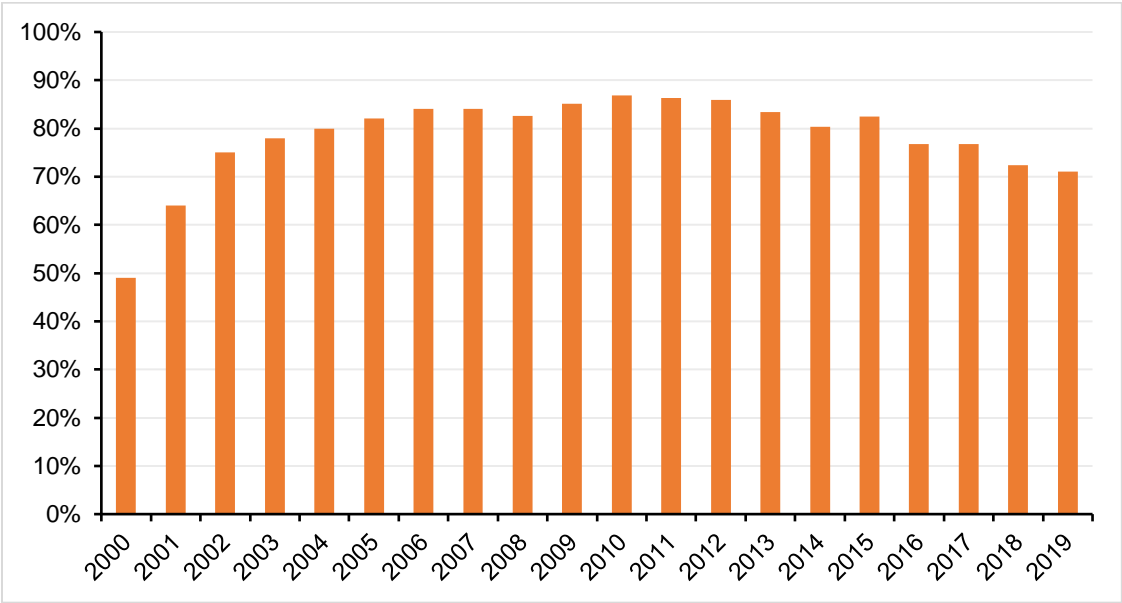
Gráfico 10. Total, de crédito y garantías otorgado al sector privado, porcentaje de composición del programa de fomento. 2000-2019



Fuente: Elaboración propia con base en los informes anuales de NAFIN

Ahora bien, de todo el financiamiento otorgado al sector privado tenemos que la mayor parte de este financiamiento es otorgado a las PyMES, desde el año 2000 podemos observar que se fue apoyando cada vez más a las empresas de este sector.

Gráfico 11. Participación del financiamiento a pequeñas y medianas empresas en el financiamiento total al sector privado



Fuente: Elaboración propia con base en los informes anuales de NAFIN

Con base en la información anteriormente presentada podemos afirmar que la reorientación de la institución hacia el sector empresarial PyME se ha cumplido debido a que la mayoría del financiamiento es dirigido hacia ese sector, además de que la institución ha privilegiado su operación como banca de segundo piso. Sin embargo, el financiamiento destinado a las PyMES es primordialmente de corto plazo ya que el financiamiento vía factoraje de las cadenas productivas y descuento tradicional tienen un horizonte de vencimiento menor a un año. Las garantías otorgadas cubren los créditos otorgados por la banca comercial y como se presentó en el primer capítulo de este trabajo con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico el destino principal del financiamiento obtenido de la banca comercial por las PyMES se dirige primordialmente hacia capital de trabajo. Adicionalmente tenemos que no existe una evaluación sobre si las garantías otorgadas verdaderamente están apoyando a empresas que de otra manera no podrían acceder al crédito o también se están otorgando garantías a empresas sin problemas de acceso al financiamiento (Lecuona, 2017)

El financiamiento vía el programa de equipamiento y micronegocios es muy pequeño y este tipo de financiamiento es el que las empresas PyME necesitan para realizar inversiones que les permitan aumentar su productividad y competitividad.

3.4 Bancomext y el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas

Al igual que Nafin Bancomext inició un proceso de reestructuración encaminado a redefinir sus objetivos y focalizar su financiamiento hacia las empresas del sector PyME, de acuerdo al Manual de Organización de la institución a partir del año 2000 se comienza un nuevo periodo para la institución denominado como “Una Nueva Visión” y se menciona que ahora “*BANCOMEXT asume el compromiso de ser la punta de lanza del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de México, las PyMEX que necesitan colocar sus productos en mercados internacionales; se enfoca en privilegiar a las pequeñas y medianas empresas exportadoras que requieren de nuevos productos y servicios para desarrollar todo su potencial y competir en el mercado mundial*” (Bancomext:13, 2020). Asimismo, Ramón Lecuona (2009) menciona que el inicio de la reestructuración de Bancomext se puede apreciar a partir del año 2007, esto podría ser la causa del porque solo es posible encontrar los informes anuales de Bancomext a partir del año 2008.

De acuerdo al Anuario Financiero de la Banca en México para el ejercicio 2007 de la Asociación de Bancos de México (ABM) tenemos que este proceso de reestructuración iniciado en 2007 se llevó a cabo para fortalecer el papel de Bancomext como banca de desarrollo, este proceso incluye la redefinición de su enfoque institucional, la adopción de medidas de saneamiento financiero, el establecimiento de una estructura profesional de riesgos y gobierno corporativo y la definición de nuevos apoyos para las PyMEX (Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras). Asimismo, se menciona la reorientación del financiamiento hacia empresas de menor tamaño ya que el banco solía tener su cartera de crédito concentrada en grandes instituciones.

Un cambio importante con la reestructuración de Bancomext es la reclasificación de sus servicios de financiamiento en tres bancas especializadas en función del

tamaño de sus clientes. De acuerdo con la ABM (2008) la clasificación de los servicios financieros de Bancomext queda de la siguiente manera:

Cuadro 20. Servicios de financiamiento de Bancomext

Banca de Fomento	Banca Empresarial	Banca Corporativa y de Inversión
<ul style="list-style-type: none"> • PYMES Turismo • Intermediarios Financieros • Garantías Automáticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de Primer Piso Empresarial • Programa de Apoyo a la Exportación • Programa de Turismo • Garantías Selectivas 	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de Primer Piso, Estructurados y Corporativos • Turismo en Cofinanciamiento • Programas de Apoyo a la Exportación • Garantías Selectivas y Bursátiles • Medio Ambiente • Sector Público
1 millón de USD	Entre 1 y 20 millones de USD	+ de 20 millones de USD

Fuente: ABM 2008

Entonces por los montos y tipos de apoyos podemos decir que la división de Banca de Fomento es la destinada a atender primordialmente a las empresas del sector PyME.

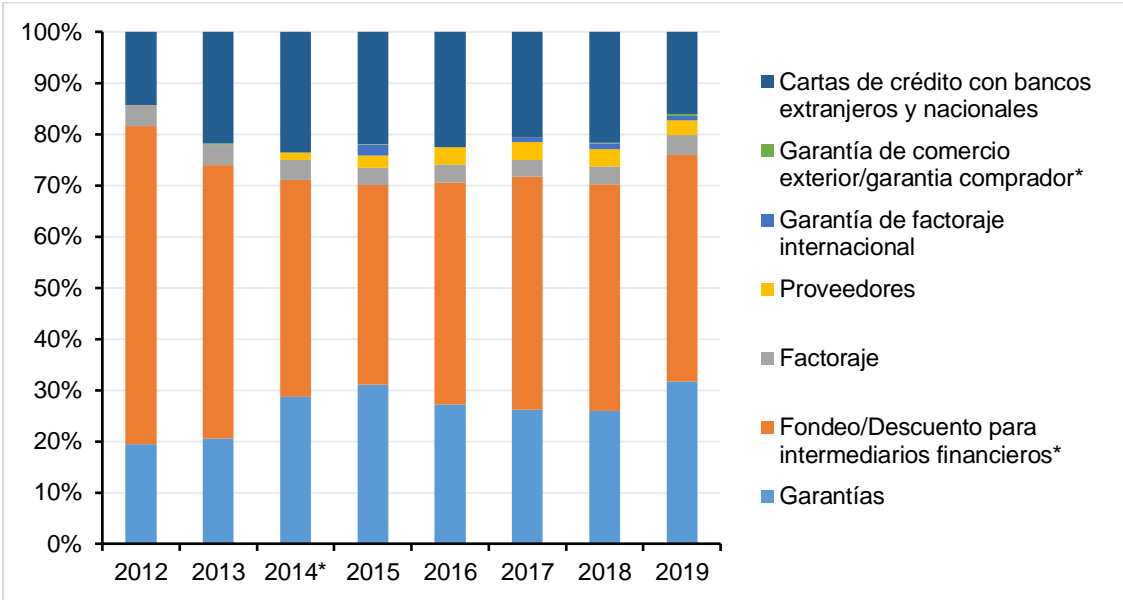
Los instrumentos que componen el programa de fomento de Bancomext con base en sus informes anuales son: 1) Garantías, 2) Fondeo, 3) Factoraje, 4) Proveedores, 5) Garantía de factoraje internacional, 6) Garantía de comercio exterior o garantía comprador y 7) Cartas de Crédito.

La garantía es el aval total o parcial por parte de Bancomext hacia créditos otorgados por la banca comercial a las empresas PYME, el fondeo es el otorgamiento de recursos a intermediarios financieros bancarios y no bancarios para que estos otorguen créditos a las empresas con operaciones en los mercados internacionales o que son generadoras de divisas, dichos recursos son principalmente para operaciones de mediano y largo plazo. El factoraje es un

instrumento mediante el cual Bancomext ofrece a las empresas liquidez sobre sus cuentas por cobrar por conceptos de ventas de exportación. Proveedores es un instrumento que permite a Bancomext financiar las cuentas por cobrar de las empresas proveedoras de las grandes empresas exportadoras. La garantía de factoraje internacional consiste en el financiamiento de cuentas por cobrar de empresas mexicanas con ventas de exportación a través de los intermediarios financieros nacionales, ofreciéndoles hasta una garantía del 100% para compradores en el extranjero. Garantía de comercio exterior es un instrumento mediante el cual Bancomext otorga a las instituciones financieras en el extranjero una garantía para cubrir el riesgo de no pago sobre los financiamientos que otorguen a sus clientes importadores de bienes y servicios mexicanos. Por último, las cartas de crédito son una orden de pago que recibe un banco de una empresa beneficiaria o empresa vendedora, otorgado por el comprador a través de un banco corresponsal con la presentación de determinados documentos de embarque o entrega de servicios.

Con base en los informes anuales podemos observar la importancia de cada tipo de instrumento dentro del programa de fomento de Bancomext. Tenemos que el instrumento que tiene el mayor peso dentro del programa de fomento es el fondeo seguido de las garantías.

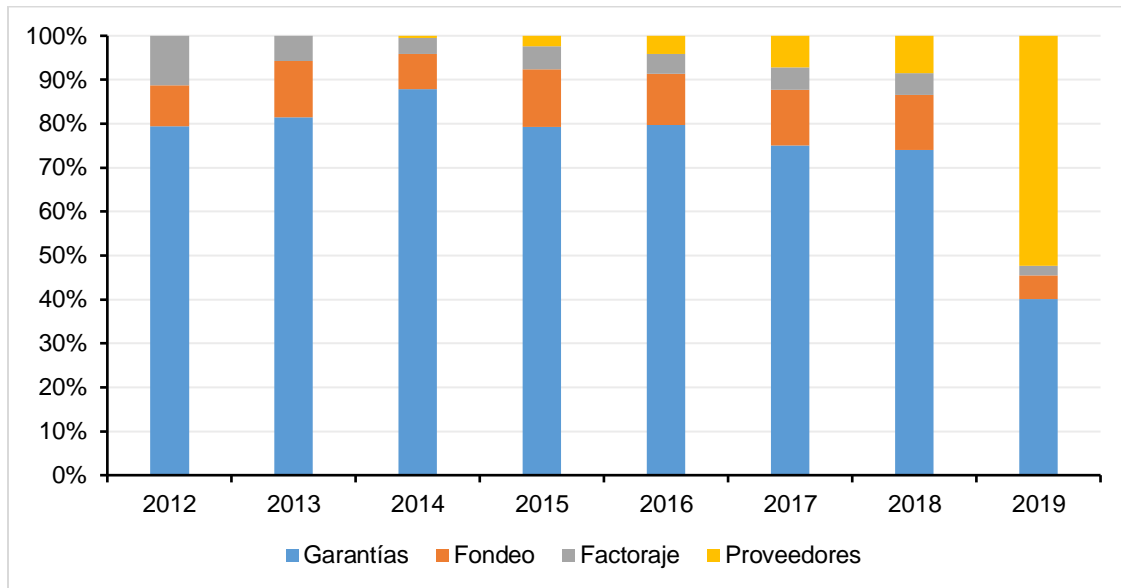
Gráfico 12. Composición del programa de fomento de Bancomext



Fuente: Elaboración propia con base en los informes anuales de Bancomext

Asimismo, es posible saber el número de empresas PyME beneficiadas por garantías, fondeo, factoraje y proveedores, aunque no se especifica si el total de recursos otorgados mediante los instrumentos de fomento son dirigidos al 100% hacia las empresas PyME. El número de empresas beneficiadas por el banco ha aumentado, pasando en 2012 de apoyar a 921 empresas a en 2019 apoyar a 4,921 empresas. El mayor número de empresas beneficiadas ha sido con garantías seguido del fondeo.

Gráfico 13. Porcentaje de empresas apoyadas por tipo de instrumento de fomento



Fuente: Elaboración propia con base en los informes anuales de Bancomext

3.5 Consideraciones sobre el financiamiento de Bancomext y Nafin

Con base en el análisis de los programas de fomento de Bancomext y Nafin podemos ver que dichas instituciones se han focalizado cada vez más hacia el sector de empresas PyME a partir de sus periodos de reestructuración, el número de empresas atendidas además del financiamiento hacia las PyMES se ha incrementado. Sin embargo se puede apreciar que el financiamiento que están otorgando estos bancos a las PyMES es primordialmente financiamiento de corto plazo debido a que en el caso de Nafin el programa de equipamiento que es su instrumento de financiamiento a largo plazo para la inversión en bienes de capital representa una parte muy pequeña de su programa de fomento mientras que en Bancomext si bien el programa de fondeo es el más importante en cuanto a recursos desembolsados este instrumento permite el financiamiento tanto para capital de trabajo como la adquisición de maquinaria y equipamiento. Si retomamos el cuadro 1 donde tenemos las divisiones de negocios de Bancomext vemos que la división de fomento otorga créditos hasta por 1 millón de dólares, lo cual nos hace pensar que el financiamiento mediante fondeo es primordialmente para capital de trabajo ya que en muchas ocasiones la inversión para la adquisición de maquinaria y equipo suele superar el tope de financiamiento que otorga la división de fomento del banco.

En el caso de Bancomext tenemos que el número de empresas PyME apoyadas es muy bajo si bien se ha venido incrementado el número de empresas apoyadas, en 2019 se llegó a apoyar a solo 4,921 empresas.

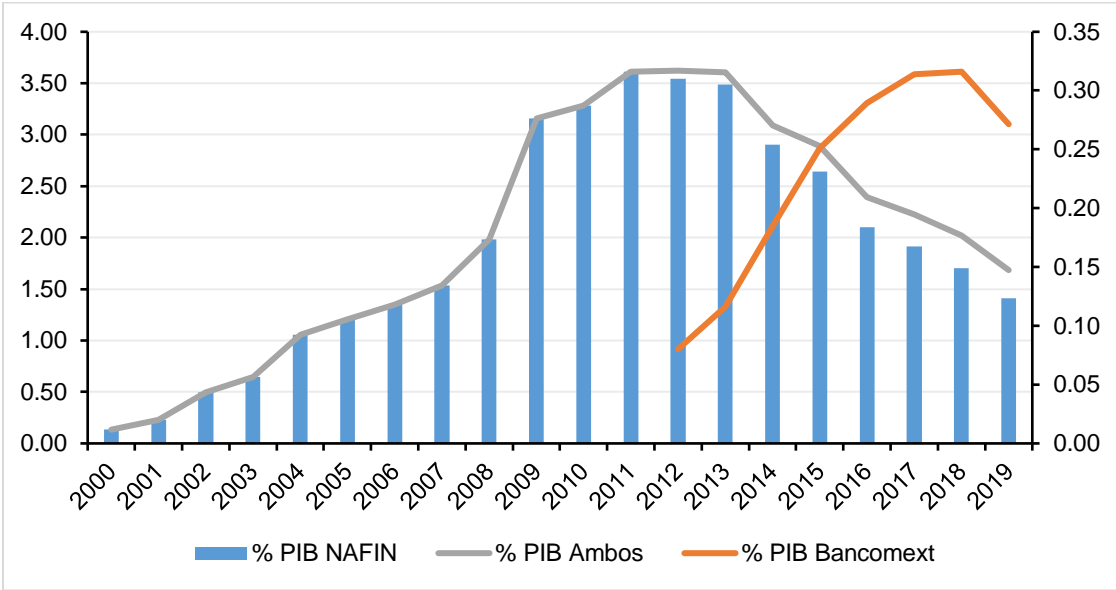
Adicionalmente tenemos que el financiamiento de estas instituciones a las PyMES es principalmente mediante operaciones de segundo piso por lo que el crédito directo a las empresas PyME no es relevante.

Como porcentaje del PIB nacional tenemos que el monto destinado por las instituciones al financiamiento de las PyMES ronda en promedio el 2% del PIB¹⁵ siendo mínimo el apoyo de Bancomext. De 2008 a 2013 se vio un fuerte incremento en el financiamiento por el papel contracíclico que jugó Nafin en el contexto de la crisis financiera internacional de 2008, inyectando liquidez a la economía para prevenir la quiebra de empresas (Lecuona, 2007)

Si recordamos que con base en el censo económico 2019 de INEGI que en el país las empresas PyMES son 222,380 es decir un 4.63% del total de las empresas en el país y que con base en la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio de Banxico en promedio solo el 18% de las empresas PyME tiene crédito de la banca comercial, destinar un 2% del PIB al financiamiento de estas empresas aunado a que la mayoría de ese financiamiento es de corto plazo es evidente que el apoyo de la Nafin y Bancomext es insuficiente.

¹⁵ Las cifras para Bancomext se pudieron obtener desde 2012 y se parte del supuesto de que el total del programa de fomento de Bancomext se destina a empresas PyME

Gráfico 14. Financiamiento como porcentaje del Producto Interno Bruto



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI e informes anuales de NAFIN y Bancomext
Eje derecho corresponde a Bancomext

Con base en los instrumentos de apoyo que puede implementar la banca de desarrollo planteados en el capítulo 2, tenemos que tanto Nafin como Bancomext tienen áreas de oportunidad para implementar nuevos instrumentos o fortalecer algunos de los que ya se implementan para de esta forma lograr un mayor apoyo hacia las empresas. En cuanto a los instrumentos financieros tenemos que tanto Nafin como Bancomext utilizan primordialmente la provisión de garantías y el factoraje como medios de apoyo, sin embargo, en el caso del crédito directo este no representa una parte importante del apoyo otorgado por lo que en este rubro se pueden implementar esfuerzos para incrementar los montos otorgados por esta vía para otorgar mayor financiamiento de largo plazo. Otro instrumento que puede ayudar a que las empresas accedan a financiamiento de largo plazo es el arrendamiento financiero que en el caso de las instituciones presentadas no cuentan con este instrumento de apoyo, es de destacar que para el 2018 en el caso de Bancomext se presentaba que el banco estudiaba la posibilidad de implementar el arrendamiento puro y financiero, si bien no se ha concretado su implementación es un paso importante poner sobre la mesa la discusión sobre la implementación de este instrumento.

En cuanto a los instrumentos de apoyo no financiero, tanto Bancomext como Nafin cuentan con programas de capacitación y asesoramiento de empresas, sin embargo, dichos programas no se encuentran estandarizados, existen diversos programas y no son consistentes a lo largo del tiempo por lo que no es posible hacer una evaluación de los impactos que han tenido dichos programas. De acuerdo a Ramón Lecuona (2009) *“hasta ahora los programas de capacitación y asistencia técnica de NAFIN no son comparables entre sí, no son agregables para fines estadísticos y carecen de una evaluación profunda de impacto”* (p.34) Es necesario entonces llevar a cabo un proceso de revisión de los programas de asistencia y capacitación implementados para evitar duplicidades, simplificación de los mismos y hacerlos consistentes a lo largo del tiempo para que de esta manera se pueda dar un apoyo más eficaz a las empresas y dicho apoyo pueda ser evaluado para detectar si el apoyo ha servido o no, y en su caso mejorar.

Tanto Nafin como Bancomext han implementado esfuerzos para focalizarse y atender de una mejor manera a las empresas PyME, esto se ha logrado y a su vez se sigue apoyando a empresas que no necesariamente son PyMES las cuales también presentan dificultades de acceso al crédito bancario, sin embargo, aún se presentan retos en cuanto al monto del apoyo implementado ya que en conjunto el financiamiento de ambas instituciones representa en promedio el 2% del PIB. Además, el financiamiento que otorgan estas instituciones se concentra en el financiamiento a corto plazo, existen áreas de oportunidad para incrementar el crédito directo y la implementación del arrendamiento para dotar a las empresas de crédito a largo plazo que les permita realizar inversiones en maquinaria y equipo además de investigación y desarrollo para aumentar la competitividad de las empresas y a su vez elevar la calidad de los productos y la generación de valor agregado de las empresas con miras a fortalecer la capacidad industrial del país, elevar la producción nacional, generar más y mejores puestos de empleo para elevar la calidad de vida de los mexicanos.

Conclusiones

El presente trabajo expuso porque es necesario que la banca de desarrollo nacional otorgue financiamiento a las PyMES además de evaluar el papel que ha desempeñado dicha institución respecto a las PyMES.

A partir de los años 70's se vive en el mundo en general un proceso de descentralización y subcontratación productiva que permitió a las PyMES incrementar su importancia dentro de las economías nacionales. Bajo este contexto, las PyME son empresas que tienen una mayor capacidad de adaptación debido a su flexibilidad productiva que les hace atender con mayor facilidad los cambios en la demanda además de especializarse en actividades con el potencial de generar un mayor valor agregado. En el plano nacional, las PyMES ocupan un papel importante en la economía debido a sus niveles de generación de empleo y producción

Si bien, las PyMES son importantes para nuestra economía por los factores antes expuestos se presentó mediante la revisión de literatura y de datos de la CNBV, del Banco Mundial y de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio de Banxico que las PyMES se enfrentan con una problemática que en parte les impide desarrollarse, dicha problemática es su difícil acceso al crédito bancario. Con las herramientas antes mencionadas se propone que dicha problemática se debe a dos factores fundamentales.

En primer lugar, tenemos los cambios en la banca comercial respecto a sus preferencias de elección de cartera, esto a partir de los años 70's, bajo un gran crecimiento de la industria financiera y cambios en la regulación financiera que en conjunto, han permitido que las instituciones bancarias se dediquen a un gran número de actividades y que dichas instituciones dirijan su otorgamiento de crédito a segmentos más rentables que el crédito empresarial como el crédito al consumo y a la vivienda.

En segundo lugar, la problemática del acceso al crédito bancario de las PyMES también se debe a la propia estructura financiera de este tipo de empresas que las hace altamente ilíquidas y riesgosas por su dependencia del financiamiento a corto

plazo debido a las condiciones desfavorables a las que se enfrentan en el mercado de crédito a largo plazo.

Por el lado de la banca comercial tenemos una serie de factores que la banca señala como obstáculos para que este tipo de empresas sean sujetas de crédito, entre los factores que se mencionan tenemos su deficiente información contable-financiera, su falta de garantías y su alto índice de mortalidad.

Ante la situación antes enunciada se planteó el papel que debe desempeñar la banca de desarrollo, que en general dentro de la literatura analizada es el de proveer financiamiento a largo plazo. Existe una gama muy amplia de apoyos que puede desplegar la banca de desarrollo para apoyar a las PyMES, resumiendo estos apoyos se pueden englobar en dos tipos, por un lado, los instrumentos financieros como el crédito directo, el factoraje, el arrendamiento, administración de fideicomisos y provisión de garantías y en segundo lugar los instrumentos no financieros entre los que tenemos los servicios de asesoramiento y el establecimiento de estándares.

De los instrumentos antes mencionados, se destacan, por la problemática estudiada, que los principales instrumentos para hacer frente a dicha problemática son el crédito directo, el arrendamiento financiero y los servicios de asesoramiento ya que estos instrumentos permiten a las empresas PyME realizar inversiones en maquinaria y equipo además de en investigación y desarrollo para elevar su productividad y generación de valor agregado.

En cuanto al caso específico de la banca de desarrollo y las PyMES en México se encontró que si bien la banca de desarrollo nacional, a través del estudio de los casos de Nafin y Bancomext se ha enfocado cada vez más en atender a las PyMES gracias a procesos de reestructuración en dichas instituciones, el financiamiento que les otorgan es primordialmente de corto plazo y a través del esquema de segundo piso.

La banca de desarrollo nacional no está otorgando financiamiento de largo plazo a las PyMES nacionales, la banca de desarrollo no está apoyando a las PyMES para

que estas empresas puedan realizar inversiones en maquinaria y equipo, que les permita expandir su producción y generación de valor agregado.

En este sentido es necesario que tanto Nafin como Bancomext implementen esfuerzos para poder ofrecer nuevos productos como el arrendamiento o reforzar su otorgamiento de crédito de primer piso, de lo contrario estas instituciones solo están replicando el comportamiento de la banca comercial. En una entrevista realizada a Sergio Fadl (Guerrero, 2021), un ex funcionario de Bancomext, menciona que en el caso de Bancomext *“la política del banco estaba condenada a depender de las políticas de riesgo y crédito de la banca comercial si solo dábamos garantías y crédito en segundo piso”* (p. 58).

Entonces, en México las empresas PyME se enfrentan con una problemática, la cual es su difícil acceso al crédito bancario, fundamentalmente de largo plazo, esta situación no ha podido ser atendida por la banca de desarrollo nacional ya que esta institución está enfocada primordialmente en el financiamiento de corto plazo.

En este trabajo se estudió una cuestión particular de un debate más grande acerca del financiamiento empresarial y la banca de desarrollo en México. Si bien en el presente trabajo se expuso que la problemática de acceso al crédito bancario afecta primordialmente a las PyMES, en general, en el país las empresas no pueden acceder a suficientes fondos por parte de la banca comercial. La canalización de financiamiento por parte de la banca comercial hacia las empresas es muy baja en comparación con otras economías de nivel de desarrollo similar. Adicionalmente, el financiamiento de la banca de desarrollo hacia las PyMES es solo parte de una política integral de apoyo que se debe desplegar para que estas empresas se desarrollen y sean exitosas.

Es necesario que se despliegue una política a nivel gubernamental que atienda de manera integral a las empresas en el país, con atención especial a las PyMES, esto indica que no solo la banca de desarrollo debe ser la encargada de apoyar a las PyMES sino esta institución en conjunto con otros organismos gubernamentales o secretarías de Estado como la Secretaría de Economía con apoyo de instituciones financieras privadas deben desplegar tanto una política comercial como una política

industrial para promover los encadenamientos productivos, el desarrollo de empresas innovadoras así como que las empresas puedan colocar exitosamente sus productos tanto en el mercado nacional como internacional.

En años recientes y con la crisis por la pandemia por Covid-19 se ha intensificado un debate a nivel nacional sobre el papel de la banca de desarrollo en el país, un ejemplo de ello son las diversas notas periodísticas sobre el asunto, además de artículos académicos. Es necesario mencionar la publicación de un número especial de la revista Comercio Exterior de Bancomext a principios de 2021, el número lleva por título “La Hora de la Banca de Desarrollo”, título muy acertado bajo el contexto económico que se vive actualmente.

Dentro del debate antes mencionado se hace hincapié en que en el país se debe retomar y plantear una verdadera política industrial y comercial encaminada a promover el desarrollo del país donde la banca de desarrollo sea un instrumento eficaz de implementación de dichas políticas. Anteriormente en el periodo del llamado desarrollismo mexicano instituciones como Bancomext y Nafin fueron instituciones clave ya que promovían el desarrollo de sectores estratégicos para la economía, ofrecían servicios de consultoría para que las empresas se integraran a las cadenas de valor y pudieran comercializar sus productos, eran verdaderas instituciones de fomento económico, hoy en día fungen como meros acompañantes de la banca comercial.

En el presente trabajo se mencionaron casos donde una activa política industrial y comercial lograron promover el desarrollo industrial de ciertas regiones. Un ejemplo en específico es el caso de la región de Emilia-Romaña en el norte de Italia.

En el caso de Emilia-Romaña vemos la implementación de una política integral de apoyo a las empresas, donde no solo se centraba en el aspecto financiero sino en políticas de apoyo como la capacitación técnica de las empresas y la asesoría comercial para que estas pudieran colocar sus productos con éxito tanto en el mercado nacional como internacional.

Dentro de estas políticas comerciales tenemos la formación de asociaciones gremiales que les permitían a las empresas aumentar su capacidad de negociación y apoyarse entre ellas en aspectos como la administración y contabilidad. Estas políticas promovieron el desarrollo de distritos industriales, áreas monoculturales (Brusco, 1982) donde se tienen una gran cantidad de empresas PyME con una alta capacidad de generación de valor agregado. La región de Emilia-Romaña tiene un sólido sector industrial, por ejemplo, el automotriz y el alimenticio que ha colocado a la región como una de las más prosperas en toda Europa en términos económicos.

La banca de desarrollo debe incrementar sus niveles de financiamiento, para ello encontramos diferentes propuestas de cómo hacer que las instituciones de la banca de desarrollo se fondeen de más recursos.

La primera es que el gobierno les transfiera mayores recursos fiscales, sin embargo, bajo el contexto actual donde las finanzas públicas no tienen mucho margen de maniobra, esto es algo que no se puede llevar a cabo con facilidad. En este sentido es conveniente establecer una reforma tributaria para elevar la recaudación fiscal del gobierno, que se encuentra entre las más bajas de la OCDE y de esta manera disponer de más recursos para la banca de desarrollo.

Otra propuesta es que la banca de desarrollo se fondee con más emisión de deuda tanto en los mercados nacionales como internacionales además de obtener financiamiento de organismos multilaterales como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo. Esta propuesta genera el inconveniente que hace aumentar los pasivos de las instituciones y un mal manejo de estos pueden poner en fragilidad a estas instituciones, además, un inconveniente en el caso de los financiamientos del Banco Mundial u otros organismos multilaterales es que generalmente los recursos se prestan con la condicionante de que dichos recursos sean utilizados para fines específicos, se podría decir que son recursos etiquetados, por lo que las instituciones de desarrollo estarían perdiendo libertad de acción para financiar sectores con base en sus propios criterios.

Una última propuesta es utilizar los recursos de la Cuenta Corriente de la Tesorería de la Federación en el Banco de México (Capraro, Panico & Sandoval, 2019; Panico, 2020), dicha cuenta mantiene un saldo positivo de alrededor del 3% del PIB, además en el artículo 12 de la Ley Orgánica del Banco de México se establece que dicha cuenta puede tener un saldo negativo equivalente al 1.5% de las erogaciones del gobierno previstas en el presupuesto de Egresos de la Federación, es decir el Banco de México puede otorgar crédito mediante esta cuenta al gobierno federal. Sin embargo, al estar la cuenta con un saldo positivo no es necesario el crédito y los recursos permitirían duplicar el financiamiento otorgado por Nafin y Bancomext en conjunto. La implementación de esta opción es bastante factible, pero se debe tener cuidado, se debe garantizar que los recursos de dicha cuenta sean usados con responsabilidad y se destinen a actividades que sean rentables en términos económicos. Si no se asegura que los recursos de la cuenta de la Tesorería serán usados con responsabilidad y no sean desperdiciados los mercados financieros pueden entender esto como un ataque a la independencia del banco central con lo que se caería en una potencial pérdida de confianza de los operadores con el instituto central lo que desencadenaría serios problemas que llevarían a la economía a una situación de fragilidad sujeta a ataques especulativos.

Con el fin de defender a la economía del creciente poder de la industria financiera y garantizar un uso eficiente de los recursos fiscales se ha generado un debate donde se propone la creación de autoridades técnicas independientes en materia fiscal, de manera análoga a lo que sucede con la política monetaria (Capraro, Panico & Sandoval, 2019). El argumento a favor de las autoridades técnicas independientes en materia fiscal es que con ellas se tiene una mayor transparencia y credibilidad de la política fiscal y que estas autoridades independientes no están sujetas a intereses de corto plazo con base en los ciclos electorales.

Los recursos destinados a la banca de desarrollo deben ser usados para el fomento económico con objetivos y planes de acción claros y limitados para efectivamente promover y apoyar los sectores clave o con restricciones en la economía, de lo contrario se puede caer en errores del pasado donde el financiamiento no

necesariamente era otorgado con base en criterios de fomento sino más bien políticos con lo que se estarían desperdiciando valiosos recursos de nuestra economía.

El financiamiento hacia las empresas, en particular para las PyMES es importante, sin embargo el financiamiento es solo parte de un conjunto de acciones que deben llevarse a cabo por todo el gobierno, apoyándose fuertemente de la banca de desarrollo para que las empresas nacionales se desarrollen, sean más competitivas y presenten mayores niveles de generación de valor agregado dando como resultado efectos positivos para la economía como lo es un mayor crecimiento, desarrollo del mercado interno además de mayores y mejores condiciones laborales para los mexicanos.

Bibliografía

- ABM. (2008). *Anuario Financiero de la Banca en México. Ejercicio 2007. Bancomext*. Obtenido de <https://www.abm.org.mx/anuario/anuario2007/docs/Bancomext.pdf>
- Além, A., & Ferreira, R. (2015). The public development financial institutions and the long-term financing. *Revista do BNDES*. Obtenido de https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/16820/1/PRArt_Public%20development%20financiera%20instituciones%20and%20the%20long-term%20financiag_compl.pdf
- ALIDE. (2017). *Rol y desafíos futuros de las instituciones financieras de desarrollo*. Lima: ALIDE. Obtenido de <https://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2018/01/Informe-t%3%a9cnico-octubre-2017.pdf>
- ALIDE. (2019). *Los desafíos del financiamiento de la productividad y competitividad en América Latina y el papel de la banca de desarrollo*. Lima: ALIDE. Obtenido de https://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2019/09/Doc-T%C3%A9cnico-Competitividad-y-Productividad-en-ALC.-Jul-19_compressed.pdf?fbclid=IwAR05XNFIg6hHDW7IPKi5MmXg_5D2pF-A7SWMpd-m5VwdOsCZwiflVrLv3vI
- Almaraz, K. (2021). Más que solo crédito: una política integral para las pymes. Entrevista con Ramón Lecuona. *Comercio Exterior, Enero-Marzo*(25), 40-44. Obtenido de <http://www.revistacomercioexterior.com/sumario.php?id=30>
- Amsden, A. (2004). La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Raúl Prebisch renace en Asia. En J. Ocampo, *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI* (págs. 259-283). Bogotá: Alfaomega - CEPAL.
- Anaya, M. (2007). *La banca de desarrollo en México*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5165>
- Anaya, M. (2007). *La banca de desarrollo en México*. Santiago de Chile: CEPAL-GTZ. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5165>
- Banco de México. (2017). *Indicadores básicos de créditos a las pequeñas y medianas empresas (PYMES)*. Ciudad de México. Obtenido de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/%7BD8F69C6E-21AD-27E9-FBE5-413CD5347135%7D.pdf>
- Banco Mundial . (s.f.). *Proyecto Doing Business*. Obtenido de <https://espanol.doingbusiness.org/>
- Bancomext. (2008). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2009). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2010). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>

- Bancomext. (2011). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2012). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2013). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2014). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2015). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2016). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2017). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2018). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2019). *Informe Anual*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>
- Bancomext. (2020). *Manual de Organización*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos/manual-de-organizacion-de-bancomext>
- Banxico. (2020). *Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio (Presentación anterior)*. Obtenido de <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF89&locale=es>
- BBVA. (2016). *Instrumentos financieros*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/instrumentos-financieros-todos/>
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (November de 2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931-2943. doi:10.1016/j.jbankfin.2006.05.009
- Brusco, S. (June de 1982). The Emilian model: productive decentralisation and social integration. *Cambridge Journal of Economic*, 6(2), 167-184. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/23596538>
- Burlamaqui, L. (2015). Finance, development and the Chinese entrepreneurial state: A schumpeter- Keynes – Minsky approach. *Brazilian Journal of Political Economy*, 35(4), 728-744. Obtenido de http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572015000400728

- Calderón, R. (2005). *La banca de desarrollo en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL-BID. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5138-la-banca-desarrollo-america-latina-caribe>
- Canzanelli, G., Dichter, G., Fugali, I., Lazarte, A., Schlachter, B., & Dario, G. (2002). *Las Agencias de desarrollo económico local. Un instrumento de cooperación internacional para el desarrollo humano, la democratización de la economía y la reducción de la pobreza*. PNUD, OIT, UNOPS, EURADA.
- Capraro, S., Panico, C., & Sandoval, J. (2019). *Economía Monetaria*. Facultad de Economía-UNAM.
- Carvalho, F. (2017). *Financial Sustainability and Infrastructure Finance: the role of developing banks*. BNDES, CAF, IPD. Obtenido de http://policydialogue.org/files/events/background-materials/Future_of_National_Development_Banks_-_Financial_sustainability_and_Infrastructure_Finance.pdf
- Chang, H.-J. (2004). El fomento a la industria naciente desde una perspectiva histórica: ¿Una cuerda con la cual ahorcarse o una escalera por la cual escalar? En J. Ocampo, *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI* (págs. 57-89). Bogotá: Alfaomega - CEPAL.
- Cooke, P. (1980). Discretionary intervention and the Welsh Development Agency. *The Royal Geographical Society*, 12(4), 269-277. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/20001622>
- De la Cruz, J., & Veintimilla, D. (2013). *Banca de desarrollo y crecimiento económico en México, la necesidad de una nueva estrategia*. FRIEDRICH EBERT STIFTUNG MÉXICO . Obtenido de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10214.pdf>
- de María y Campos, M. (2021). Lecciones de la banca de desarrollo de Asia Oriental. *Comercio Exterior, Enero-Marzo*(25), 49-55. Obtenido de <http://www.revistacomercioexterior.com/sumario.php?id=30>
- Di Tommaso, M. R., & Dubbini, S. (2000). *Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4457>
- DOF. (1976). *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*. Obtenido de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/153_110121.pdf
- DOF. (1986). *Ley Federal de las Entidades Paraestatales*. Obtenido de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/110_010319.pdf
- DOF. (1986). *Ley Orgánica de Nacional Financiera*. Obtenido de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/162.pdf>
- DOF. (1986). *Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/162.pdf>
- DOF. (1986). *Ley Orgánica del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos*. Obtenido de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/166.pdf>

- DOF. (1986). *Ley Orgánica del Banco Nacional del Ejército, Fuerza aérea y Armada*. Obtenido de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/167.pdf>
- DOF. (1990). *Ley de Instituciones de Crédito*. Obtenido de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/43_270320.pdf
- DOF. (1993). *Ley del Banco de México*. Obtenido de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/74.pdf>
- DOF. (2001). *Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal*. Obtenido de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/234.pdf>
- DOF. (2001). *Ley Orgánica del Banco del Bienestar*. Obtenido de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/164_190719.pdf
- DOF. (2020). *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2020-2014*. Obtenido de https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5597864&fecha=05/08/2020
- Dussel Peters, E. (2001). Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México: estudios de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de política. En E. Dussel Peters, *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México* (págs. 17-62). Distrito Federal, México: Editorial Jus, CANACINTRA, CEPAL. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1694/S338642D976_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Dussel Peters, E. (Mayo-Agosto de 2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. *Economía UNAM*, 2(1), 64-84. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000200006
- Dussel, E., Piore, Michael, & Ruiz, C. (1997). *Pensar globalmente y actuar regionalmente: Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. México, D.F.: Editorial Jus . UNAM.
- Epstein, G. A. (2005). *Financialization and the World Economy*. Edward Elgar Publishing.
- Ferraz, J., Além, C., & Ferreira, R. (2013). A contribuição dos bancos de desenvolvimento para o financiamento de longo prazo. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Obtenido de <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/2284>
- Golonbek, C., & Sevilla, E. (2008). *Un estudio de casos sobre banca de desarrollo y agencias de fomento*. Documento de Trabajo N° 20, CEFIDAR. Obtenido de <http://www.iade.org.ar/system/files/dt20-versionfinal.pdf>
- Gómez, A., García, D., & Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. *Análisis Económico*, XXIV(57), 217-238. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227011>
- Gómez, G. (Noviembre-Diciembre de 2009). La función del sector bancario en el financiamiento del desarrollo: el discurso y la realidad. *Economía Informa*(361), 51-67. Obtenido de

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/04gabrielgomez.pdf>

- Griffith-Jones, S., Marodon, J., Ocampo, A., & Xu, J. (2021). Llegó la Era de los bancos públicos de desarrollo. *Comercio Exterior, Enero-Marzo(25)*, 29-31. Obtenido de <http://www.revistacomercioexterior.com/sumario.php?id=30>
- Guerrero, C. (2021). La banca de desarrollo: más necesaria que nunca. Entrevista con Sergio Fadl. *Comercio Exterior, Enero-Marzo(25)*, 56-59. Obtenido de <http://www.revistacomercioexterior.com/sumario.php?id=30>
- Guerrero, C. (2021). Retomar el crecimiento: acciones de la banca de desarrollo. Entrevista con Rebeca Pizano Navarro. *Comercio Exterior, Enero-Marzo(25)*, 45-48. Obtenido de <http://www.revistacomercioexterior.com/sumario.php?id=30>
- Held, G. (1999). *Políticas de crédito para empresas de menor tamaño con bancos de segundo piso: experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5291-politicas-credito-empresas-menor-tamano-bancos-segundo-piso-experiencias>
- Hernansanz, C., & Sebastián, M. (2000). *The Spanish Banks' strategy in Latin America*. BBVA, Working papers. Obtenido de <https://www.bbva.com/publicaciones/the-spanish-banks-strategy-in-latin-america/>
- Huidobro, A. (Enero de 2012). Diferencias entre la banca comercial y la banca de desarrollo mexicanas en el financiamiento bancario a empresas. *Gestión y política pública, 21(2)*, 515-564. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-10792012000200007
- Huidobro, M. (2004). Bancomext y Nafin: Objetivo y estrategia para la banca de desarrollo mexicana. *Gestión y Política Pública, XIII(1)*, 237-277. Obtenido de http://mobile.repositorio-digital.cide.edu/bitstream/handle/11651/3078/Alberto_Huidobro.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Huidobro, M. (2012). Breve historia de la banca de desarrollo mexicana. *Análisis Económico, XXVII(65)*, 171-206. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41324594009>
- INEGI. (2020). *Resultados generales, sector privado y paraestatal, características principales. Censos Económicos 2019*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/default.html#Tabulados>
- INEGI, Secretaría de Economía, AMSDE. (2 de Septiembre de 2019). *Comunicado de prensa número 448/19*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/especiales/ENAPROC E2018.pdf>

- Kaldor, N. (December de 1975). Economic Growth and the Verdoorn Law--A Comment on Mr Rowthorn's Article. *The Economic Journal*, 85(340), 891-896. Obtenido de <http://www.jstor.com/stable/2230633>
- Kalecki, M. (1999). El principio del riesgo creciente. *Momento económico*, Jul-Ago(104), 3-7.
- Kulfas, M. (2018). *Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44359-banca-desarrollo-inclusion-financiera-pequenas-medianas-empresas-un-estudio>
- Labariega, P. (1984). Derecho bancario. Nueva legislación bancaria. *Legislación y Jurisprudencia. Gaceta Informativa*, mayo-agosto(42). Obtenido de <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/legisla/issue/view/2063>
- Lecuona Valenzuela, R. (Mayo-Agosto de 2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 6(17), 69-91. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000200004
- Lecuona, R. (2009). *El financiamiento a las PYMES en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5183-financiamiento-pymes-mexico-2000-2007-papel-la-banca-desarrollo>
- Lecuona, R. (2017). *Instrumentos para la inclusión financiera: el caso de México*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42504-instrumentos-la-inclusion-financiera-caso-mexico>
- Levy, E., Micco, A., & Panizza, U. (2004). *Should the Government Be in the Banking Business? The Role of State-Owned and Development Banks*. IDB. Obtenido de <https://publications.iadb.org/en/publication/should-government-be-banking-business-role-state-owned-and-development-banks>
- Levy, N. (Noviembre-Diciembre de 2009). La nueva estructura financiera y la disponibilidad de financiamiento en la economía mexicana. *Economía Informa*(361), 7-24. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/01levy.pdf>
- Levy, N. (2013). *Dinero, estructuras financieras y financiarización: un debate teórico-institucional*. ITACA, Facultad de Economía UNAM.
- Levy, N. (Septiembre-Octubre de 2013). Reforma financiera y banca de desarrollo: créditos o ilusiones. *Economía Informa*(382), 3-17. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/382/01levyok.pdf>
- López, P., & Rougier, M. (Abril-Junio de 2011). La banca de desarrollo durante la industrialización por sustitución de importaciones en América Latina. Los casos de México y Argentina. *Desarrollo Económico*, 51(201), 3-34. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/23612334?seq=1>

- Marique, O. L. (Diciembre de 2006). Fuentes de las economías de aglomeración: Una revisión bibliográfica. *Cuadernos de Economía*, XXV(45), 53-73. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=282121957003>
- Marshall, A. (2013). *Principles of Economics*. PALGRAVE MACMILLAN.
- McKinnon, R. (2010). *Money and Capital in Economic Development*. Brookings Institution Press.
- Minda, A. (Julio-Septiembre de 2007). The entry of foreign banks into Latin America: A source of stability or financial fragility. *Problemas del Desarrollo*, 38(150). Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362007000300003
- Minsky, H. (2012). La reforma de la banca en 1995: La derogación de la ley Glass Steagall, asuntos básicos. *Economía Institucional*, 14(26). Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v14n26/v14n26a12.pdf>
- Minushkin, S., & Parker, C. (2002). Relaciones entre la banca y el gobierno: la nueva estructura financiera en México. *Política y Gobierno*, IX(1), 181-223. Obtenido de <http://www.politicaygobierno.cide.edu/index.php/pyg/article/view/376>
- Moguillansky, G., Studart, R., & Vergara, S. (2004). Comportamiento paradójico de la banca extranjera en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 19-36. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/10938-comportamiento-paradojico-la-banca-extranjera-america-latina>
- Morales, F., García, G., & Uribe, E. (2013). Sistema financiero y actividad económica en México: negocio y divergencia del sector bancario. *Análisis Económico*, XXVIII(67), 171-198. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41329570010>
- Morfín, A. (2009). *Banca de desarrollo y el apoyo al acceso (México)*. Santiago de Chile: CEPAL-GTZ. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5184>
- Nafin. (2000). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portalnf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2001). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portalnf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2002). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portalnf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2003). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portalnf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2004). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portalnf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2005). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portalnf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html

- Nafin. (2006). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2007). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2008). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2009). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2010). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2011). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2012). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2013). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2014). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2015). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2016). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2017). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2018). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Nafin. (2019). *Informe Anual*. Obtenido de https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin-encifras/informes_anuales.html
- Neffa, J. C. (1999). Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivos. En E. de la Garza Toledo, *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI* (págs. 39-70). Buenos Aires, Argentina: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Obtenido de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/gt/20101102030206/5neffa.pdf>
- OCDE. (2019). *Estudios Económicos de la OCDE: México 2019*. París: OECD Publishing. doi:10.1787/fde7bbbe-es
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). *Panorama Laboral Temático. Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el*

- Caribe*. Lima, Perú: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_398103.pdf
- Ortiz, E., Cabello, A., & Jesús, R. d. (2009). Banca de desarrollo -microfinanzas-, banca social y mercados incompletos. *Análisis Económico*, XXIV(56), 99-128. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312223005>
- Ortiz, L. (Noviembre-Diciembre de 2009). El carácter rentista y especulativo de la banca mexicana: restricción crediticia y altos márgenes de ganancia. *Economía Informa*(361), 25-40. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/02luisangelortiz.pdf>
- Palley, T. I. (December de 2007). Financialization: What It Is and Why It Matters. *The Levy Economics Institute*. Obtenido de http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_525.pdf
- Palma, J. G. (July de 2009). The revenge of the market on the rentiers. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature. *Cambridge Journal of Economics*, 33(4), 829-869. Obtenido de <http://www.jstor.com/stable/23602001>
- Panico, C. (2020). La coordinación de las políticas económicas en los tiempos del Coronavirus. *Economía UNAM*, 17(51), 214-226. Obtenido de <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/559>
- Panico, C., & Pinto, A. (2017). Income Inequality and the Financial Industry. *Metroeconomica*. doi:10.1111/meca.12165
- Panico, C., Pinto, A., & Puchet, M. (November de 2012). Income distribution and the size of the financial sector: a Sraffian analysis. *Cambridge Journal of Economics*, 36(6), 1455-1477. Obtenido de <http://www.jstor.com/stable/24232475>
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México (2000-2009)*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5205-financiamiento-microempresas-pymes-mexico-2000-2009>
- Pérez, E., & Titelman, D. (2018). La banca de desarrollo y la innovación para la inclusión financiera. En E. Pérez, & D. Titelman, *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo* (págs. 59-78). Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44213-la-inclusion-financiera-la-insercion-productiva-papel-la-banca-desarrollo>
- Piore, M., & Skinner, D. (2008). Conceptualizing the Dynamics of Industrial Districts. En G. Becattini, M. Bellandi, & L. De Propris, *The Handbook of Industrial Districts* .
- Rich, D. (July de 1983). The Scottish Development Agency and the Industrial Regeneration of Scotland. *Geographical Review*, 73(3), 271-286. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/214834>

- Robertson, L. (1978). The Scottish Development Agency. En H. M. Drucker, & M. G. Clarke, *The Scottish government yearbook* (págs. 19-31). Paul Harris Publishing Edinburgh. Obtenido de <http://www.scottishgovernmentyearbooks.ed.ac.uk/record/22762/>
- Rodrigo, F. O., & Padilla Pérez, R. (2012). *Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México*. Distrito Federal, México: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4919-financiamiento-la-banca-comercial-micro-pequenas-medianas-empresas-mexico>
- Rodríguez, C. (2018). *Los sistemas de garantías, rol como instrumento financiero para el financiamiento y cobertura de riesgos de cambio*. Lima: ALIDE. Obtenido de <https://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2018/08/Estudio-Sistema-de-garant%C3%ADas.pdf>
- Rojas, M. (Noviembre-Diciembre de 2009). La banca de desarrollo en México 1940-2009: ¿instrumento para el desarrollo? *Economía Informa*(361), 68-79. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/05mariorojas.pdf>
- Romero Sotelo, M. E. (2016). *Los orígenes del neoliberalismo en México. La Escuela Austriaca*. Fondo de Cultura Económica-UNAM.
- Saavedra, M. L., & Saavedra, M. E. (Julio-Diciembre de 2014). La PYME como generadora de empleo en México. *Clío América*, 8(16), 153-172. doi:10.21676/23897848.1350
- Saavedra, M. L., & Tapia, B. (Julio de 2012). El entorno sociocultural y la competitividad de la PYME en México. *Panorama Socioeconómico*, 30(44), 4-24. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/399/39926274001.pdf>
- Shaw, E. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. Oxford University Press.
- Smith, A. (1996). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.
- Solorza, M. (Noviembre-Diciembre de 2009). Nacional Financiera, balance y perspectivas del pilar industrial de la banca de desarrollo. *Economía Informa*(361), 80-94. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/06marcialuz.pdf>
- Steindl, J. (1945). *Small and Big Business. Economic Problems of the Size of Firms*. Basil Blackwell.
- Stiglitz, J. (1994). *The role of the state in financial markets*. World Bank. Obtenido de <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/239281468741290885/the-role-of-the-state-in-financial-markets>
- Stiglitz, J. (2018). *El malestar de la globalización*. Ciudad de México: Penguin Random House.
- Stiglitz, J. E. (October de 1993). The Role of the State in Financial Markets. *The World Bank Economic Review*, 7(1), 19-52. doi:10.1093/wber/7.suppl_1.19
- Stockhammer, E. (Enero-Marzo de 2012). Financialization, income distribution and the crisis. *Investigación Económica*, 71(279), 39-70. Obtenido de <http://www.jstor.com/stable/42779220>

- Suárez, F. (2021). La banca de desarrollo, sustento indispensable de la recuperación poscovid. *Comercio Exterior, Enero-Marzo(25)*, 32-39. Obtenido de <http://www.revistacomercioexterior.com/sumario.php?id=30>
- Titelman Kardonsky, D. (2003). *La banca de desarrollo y el financiamiento productivo*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5119>
- Titelman, D. (2003). *La banca de desarrollo y el financiamiento productivo*. Santiago de Chile: CEPAL-GTZ. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5119-la-banca-desarrollo-financiamiento-productivo>
- Titelman, D., & Carvalho, P. (2015). *Roles y desafíos actuales de la banca de desarrollo multilateral y regional*. Santiago de Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/37798-roles-desafios-actuales-la-banca-desarrollo-multilateral-regional>
- Van Hemmen Almazor, E. (2002). Restricción de crédito bancario en economías emergentes: El caso de la PYME en México. *Documento de trabajo número 2002/6. Universitat Autònoma de Barcelona*. Obtenido de <https://ddd.uab.cat/record/44560>
- Vera, C. y. (2013). *El sistema financiero en América Latina y el Caribe: una caracterización*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/35880-sistema-financiero-america-latina-caribe-caracterizacion>
- Vera, C., & Pérez-Caldentey, E. (2015). *El financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39656/1/S1501363_es.pdf
- Verdoorn, P. J. (1949). Fattori che regolano la produttività del lavoro. *L'industria*, 1, 45-53. Obtenido de <https://gondrano.blogspot.com/2013/01/fattori-che-regolano-lo-sviluppo-della.html>
- Vives, A. (2004). *Banca de desarrollo: Condiciones para una gestión eficiente*. Washington, D.C.: BID. Obtenido de <https://publications.iadb.org/es/publicacion/15241/banca-de-desarrollo-condiciones-para-una-gestion-eficiente>
- Werner, M. (1994). La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas. *Comercio Exterior*, 1054-1067. Obtenido de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/4/RCE4.pdf>
- White, E. (2009). Lessons From The History of Bank Examination and Supervision in the United States, 1863-2008. En A. Gigliobianco, & G. Toniolo, *Financial Market Regulation in the Wake of Financial Crises: The Historical Experience* (págs. 15-44). Rome: Banca d'Italia. Obtenido de https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/collana-seminari-convegni/2009-0001/1_volume_regolazione.pdf
- Wilmarth, A. (3 de October de 2017). *Act, The Road to Repeal of the Glass-Steagall*. Obtenido de COLUMBIA LAW SCHOOL'S BLOG ON CORPORATIONS AND THE CAPITAL MARKETS:

<https://clsbluesky.law.columbia.edu/2017/10/03/the-road-to-repeal-of-the-glass-steagall-act/>

Young, A. A. (December de 1928). Increasing Returns and Economic Progress. *The Economic Journal*, 38(152), 527-542. Obtenido de <http://links.jstor.org/sici?sici=0013-0133%28192812%2938%3A152%3C527%3AIRAEP%3E2.O.CO%3B2-R>

Zamarripa, G., & Sánchez, J. (2018). *¿Cómo es la estructura del sistema financiero mexicano?* FUNDEF. Obtenido de https://www.fundef.mx/wp-content/uploads/2020/01/documento_estructura_sistema_financiero_fundef.pdf