
financiamiento del desarrollo

El financiamiento a las pymes en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo

Ramón Lecuona Valenzuela



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Santiago de Chile, enero de 2009

gtz

Este documento fue preparado por Ramón Lecuona Valenzuela, Consultor de la Sección de Estudios del Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto CEPAL/GTZ: "Towards sustainable and equitable globalization" (GER/06/005), ejecutado por CEPAL en conjunto con la Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1564-4197

ISSN versión electrónica 1680-8819

ISBN: 978-92-1-323269-9

LC/L.2997-P

N° de venta: S.09.II.G.04

Copyright © Naciones Unidas, enero de 2009. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Introducción	5
I. Fuentes y usos de fondos en México: 2000 – 2007	7
II. Estructura institucional del sistema financiero mexicano: la limitada participación de las pequeñas y medianas empresas en el crédito	11
III. Estructura del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas y aplicación del crédito bancario	19
IV. La banca de desarrollo y las pymes: el papel de nacional financiera	27
IV. Conclusiones	41
Bibliografía	45
Serie Financiamiento del desarrollo: números publicados	49

Índice de cuadros

CUADRO 1 FLUJO DE FONDOS SECTORIALES: MÉXICO 2000-2007.....	8
CUADRO 2 FUENTES Y USOS DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA: MÉXICO 2000 – 2007.....	8
CUADRO 3 ESTRUCTURA DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA SEGÚN DESTINO: MÉXICO 2000-2007	10
CUADRO 4 ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO: MÉXICO 2007	12

CUADRO 5	PROPORCIÓN DE ACTIVOS PROPIEDAD DE GRUPOS FINANCIEROS SEGÚN TIPO DE INTERMEDIARIO: MÉXICO 2006.....	14
CUADRO 6	ESTRUCTURA DE CARTERA Y CONCENTRACIÓN DEL CRÉDITO COMERCIAL DE LA BANCA MULTIPLE: MÉXICO 2007	15
CUADRO 7	ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS: MÉXICO 2000 – 2007	20
CUADRO 8	ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS: MÉXICO 2000 – 2007	21
CUADRO 9	ESTRUCTURA DE LA APLICACION DEL CREDITO BANCARIO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS: MÉXICO 2000 - 2007.....	22
CUADRO 10	ESTRUCTURA DE LA APLICACIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO EN LAS MEDIANAS EMPRESAS: MÉXICO 2000 - 2007	22
CUADRO 11	MOTIVOS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO: MÉXICO 2000 - 2007	23
CUADRO 12	MOTIVOS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO: MÉXICO 2000 – 2007	24
CUADRO 13	CRECIMIENTO ECONÓMICO, INVERSIÓN, FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS Y COMISIONES BANCARIAS: MÉXICO 2000-2007	26
CUADRO 14	ACTIVOS Y CARTERA DE CRÉDITO DE LA BANCA DE DESARROLLO: MÉXICO 2000-2007	28
CUADRO 15	PROGRAMA DE FOMENTO NAFIN: FINANCIAMIENTO TOTAL 2000-2007	30
CUADRO 16	INDICADORES DE COBERTURA REAL DE NAFIN: 2000-2007	31
CUADRO 17	PROGRAMA NAFIN DE CRÉDITO Y GARANTÍAS AL SECTOR PRIVADO: 2000-2007	32
CUADRO 18	PARTICIPACIÓN INSTITUCIONAL EN LA OPERACIÓN DE NAFIN: 2007.....	36
CUADRO 19	CARTERA NAFIN EN EL SISTEMA FINANCIERO Y CARTERA BANCARIA pyme: 2005-2007	37

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	PARTICIPACIÓN DE CRÉDITO EN EL PIB: PAÍSES SELECCIONADOS 1996-2005	9
GRÁFICO 2	TASA DE INTERÉS ACTIVAS PROMEDIO	25
GRÁFICO 3	IMPORTANCIA DE LA ACTIVIDAD NAFIN EN LA ECONOMÍA: 2000-2007.....	31

Introducción

El objetivo del presente trabajo es ubicar las condiciones del financiamiento a las pymes en México entre el año 2000 y el 2007, enfatizando el papel de la banca de desarrollo. Se trata de extraer conclusiones que sirvan de base para evaluar las políticas públicas que inciden en ese proceso y retroalimentar su formulación.

En un primer apartado se analiza el comportamiento de los flujos de fondos en la economía mexicana para precisar la situación del sector privado y las restricciones que, en el agregado, enfrenta el financiamiento de la actividad empresarial.

Posteriormente, se presenta un bosquejo de la estructura institucional del sistema financiero mexicano, se resalta la importancia de la banca múltiple y de la banca de desarrollo en el otorgamiento de crédito a las pymes. Se analiza la participación de los principales bancos en el crédito a las empresas y su concentración, así como las razones, desde la perspectiva bancaria, para la baja canalización de recursos a las pymes.

En la tercera parte, se visualiza la estructura del financiamiento de las pymes y, específicamente, la aplicación del crédito bancario. Se presta especial atención a los factores desvinculantes de las pymes y la banca, desde el punto de vista empresarial, y se valora la consistencia y complementariedad entre esta perspectiva y la bancaria.

Después, se esboza el papel de la banca de desarrollo en el financiamiento a las pymes, y se detalla el rol desempeñado por Nacional Financiera (NAFIN). Se considera la interrelación entre la banca de desarrollo y el resto del sistema financiero y se analizan los programas públicos más innovadores.

Por último, en la parte final del estudio, se presentan las principales lecciones de la reciente experiencia mexicana y algunas conclusiones que pudiesen contribuir a la evaluación y retroalimentación de las políticas públicas.

I. Fuentes y usos de fondos en México: 2000 – 2007

En lo que va de esta década, el sector privado ha transferido constantemente proporciones moderadas de recursos financieros al sector público (véase cuadro 1): en promedio 0,6% del PIB por año. A su vez, este último, deficitario pertinaz, ha sido tomador neto de fondos, tanto del sector privado como del externo, con tendencia declinante. Los requisitos financieros del sector público pasaron de 5,2% del PIB en el 2000 a menos del uno por ciento en el bienio 2006-2007, promediando un 2,1% anual. La mejoría de la posición financiera del sector público fue determinada, en buena medida, por la baja del costo financiero de su deuda, tanto interna como externa, y por los crecientes precios del petróleo, piedra angular de los ingresos gubernamentales mexicanos. En el año 2000, el 17% de los ingresos ordinarios del sector público presupuestario se destinaron a cubrir su costo financiero y, en el 2006, esa proporción había caído hasta el 11%. A su vez, los ingresos petroleros pasaron del 31% del total de los ingresos del gobierno federal en 1998 a 37% en el 2000 y a alrededor del 40% en el 2007.

El progresivo ajuste de las finanzas públicas, en combinación con la moderada pero permanente situación acreedora del sector privado, dieron lugar a una también progresiva disminución del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Este cayó por abajo del uno por ciento del PIB entre el 2004 y el 2007, cuando fluctuaba alrededor del 3% a comienzos del decenio. Así, la economía mexicana

disminuyó la importancia del ahorro externo en el financiamiento de su operación sustentada en los altos precios del crudo, un creciente flujo de remesas y bajas tasas de interés internacionales. Por cierto, todos estos factores de difícil proyección en el futuro.

CUADRO 1
FLUJO DE FONDOS SECTORIALES: MÉXICO 2000-2007^a
(Porcentaje del PIB)

Sector institucional	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Balance del sector privado ^b	-0,1	-1,1	-0,1	-1,2	-0,8	-0,9	-0,6	-0,3
Balance del sector público ^c	3,2	3,9	2,2	2,6	1,6	1,5	0,8	0,9
Balance del sector externo ^d	-3,1	-2,8	-2,1	-1,4	-0,9	-0,6	-0,2	-0,6

Fuente: "Reporte sobre sistema financiero 2007", Banco de México.

^a Signo positivo= posición deudora; signo negativo= posición acreedora.

^b Empresa, personas físicas e intermediarios financieros no bancarios.

^c Requerimiento financiero del sector público incluidos los ingresos no recurrentes.

^d Cuenta Corriente de la balanza de pagos.

En cuanto a la disponibilidad total de recursos financieros en la economía, se registró un crecimiento medio por año cercano a un punto porcentual del PIB del 2000 AL 2007 (véase cuadro 2) Esta creciente oferta de fondos se originó en la evolución del ahorro financiero interno. M4 aumentó su participación en el PIB en casi 2 puntos porcentuales promedio anual a partir del 2000. La trayectoria de M4 no solamente permitió incrementar las disponibilidades de fondos sino que también disminuir en un uno por ciento del PIB al año el peso del financiamiento externo en la economía.

CUADRO 2
FUENTES Y USOS DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA: MÉXICO 2000 – 2007
(Saldos en porcentajes del PIB)

Fuentes y usos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total de fuentes	65,7	69,6	69,7	71,6	68,2	68,7	73,0	71,2
M4	41,7	47,0	46,4	47,9	46,9	50,4	55,2	55,0
Financiamiento externo	24,0	22,6	23,3	23,7	21,3	18,4	17,8	16,2
Total de usos	65,7	69,6	69,7	71,6	68,2	68,7	73,0	71,2
Reserva internacional ^a	5,6	6,3	7,5	8,9	8,2	8,1	7,8	8,2
Sector público ^b	40,0	40,5	40,9	41,6	37,9	36,2	35,9	34,0
Estados y municipios	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4
Sector privado	29,0	28,2	27,7	27,1	25,6	26,0	29,9	30,7
Hogares	8,9	9,4	9,7	10,1	10,6	11,7	13,5	13,8
Empresas	20,1	18,7	18,0	17,1	15,0	14,3	16,4	16,9
Otros conceptos ^c	-10,1	-6,7	-7,7	-7,6	-5,0	-3,0	-2,1	-3,1

Fuente: Agregados Monetarios y Flujo de Fondos, Banco de México.

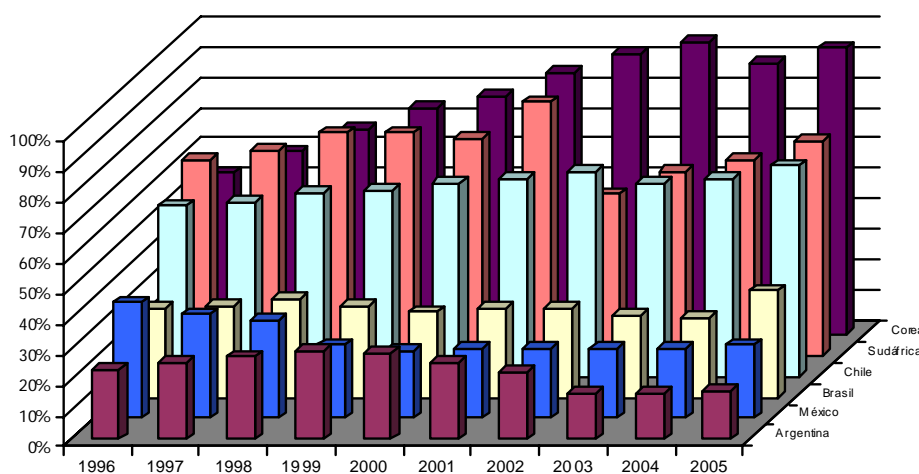
^a Según lo define la Ley Orgánica del Banco de México.

^b Saldo histórico de los requerimientos de financiamiento del sector público.

^c Activos no sectorizados, cuentas de capital y resultados, activos y pasivos de la banca comercial, la banca de desarrollo y el Banco de México, de los intermediarios financieros no bancarios y del Infonavit, así como los pasivos no monetarios del IPAB, entre otros conceptos.

Entre las fuentes internas de fondos, componentes de M4, destaca por su rápida expansión el volumen del ahorro forzoso que comprende los recursos del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y de los fondos de pensiones del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores al Servicio del Estado (ISSSTE), cuyo monto conjunto llegó al 11% del PIB en diciembre del 2007 y que era de menos del 3% una década antes. Asimismo, la estabilidad macroeconómica dio lugar a una evolución favorable del ahorro voluntario de los hogares que se ubicó en un 23% del PIB también a fines del 2007. Sin embargo, a pesar de estos comportamientos favorables la profundización financiera de México es asombrosamente baja dado el tamaño de su economía (Andrade, Farrell y Lund, 2007). La comparación de México con una muestra seleccionada de países (véase Gráfico 1), que no son los de mayor profundidad financiera del mundo, no deja ningún lugar a dudas: el crédito en México es muy pequeño con relación al tamaño de la economía.

GRÁFICO 1
PARTICIPACIÓN DE CRÉDITO EN EL PIB: PAÍSES SELECCIONADOS 1996-2005^a



Fuente: Banco de México y Fondo Monetario Internacional.

^a Tomado de "Plan Estratégico para la Banca de Desarrollo", SHCP, 2007.

Por el lado del destino de los fondos, puede observarse que el sector privado vio descender marcadamente la proporción de los recursos destinados a financiar a las empresas; este rubro perdió casi 6 puntos porcentuales del PIB entre el 2000 y el 2005 al pasar de 20,1% a 14,3% su participación en las disponibilidades financieras de la economía. Posteriormente, del 2005 al 2007, se registró cierta recuperación de este coeficiente pero no llegó a los niveles del año 2000. Esta caída tuvo que ver con la desaceleración que sufrió la inversión privada en México, y la economía en general, ante el embate de la competencia de China en el mercado norteamericano luego de su entrada a la OMC y la relocalización de manufacturas norteamericanas que operaban en México en Asia. Probablemente, también influyó la reestructuración que registró el sistema bancario mexicano luego del cambio legislativo que permitió a la banca extranjera tomar el control de la mayor parte del sistema, después de capitalizarlo. La recuperación del financiamiento a las empresas, del 2006 y 2007, coincide con el repunte de las exportaciones manufactureras, la aceleración de la economía e ingresos muy fuertes de divisas (precio del crudo y remesas) que aumentaron M4, al tiempo que bajaba la demanda de fondos del sector público.

En contraste con el desfavorable comportamiento del uso de fondos por parte de las empresas, los hogares experimentaron su incremento en cuatro puntos porcentuales del PIB entre el 2000 y el 2007. Tanto el financiamiento al consumo como a la vivienda se expandieron para sumar el 13,8% del PIB en el 2007.

En el agregado, la utilización de fondos por parte del sector privado mostraba en el 2007 un nivel similar al que tenía en el 2000 aunque, como ya se estableció, con una reorientación a favor de los hogares y en contra de las empresas. Otros aspectos relevantes de la aplicación de los fondos en la economía son el aumento de la reserva internacional y la contracción de los requerimientos financieros del sector público que, aunque continúa siendo el principal usuario de financiamiento (34% del PIB), liberó 6 puntos porcentuales del PIB de ahorro financiero, entre el 2000 y el 2007. Asimismo, fue muy importante la utilización de ahorro interno para sustituir pasivos externos por casi 8 puntos del PIB entre el 2000 y el 2007.

Así, después de un lustro de compresión sucesiva de la utilización de fondos por parte de las empresas, para el 2007, luego de cierta recuperación, menos de la cuarta parte del financiamiento total (23,7%) disponible en la economía se aplicaba a la actividad empresarial (véase Cuadro 3); la canalización de fondos a la producción perdió 7 puntos de participación relativa del 2000 al 2007. A su vez, los gobiernos federal, estatales y municipales utilizaban en conjunto la mitad del total y los hogares el 19,4%. La desafortunada combinación de un sistema financiero poco extendido con la caída de la participación de las empresas en el mismo, es origen de una clara e importante desventaja competitiva de México en la economía global. Como se plantea más adelante, una compleja maraña de factores estructurales subyacen a esta deficiencia por lo que su reversión será, seguramente, muy difícil y lenta.

CUADRO 3
ESTRUCTURA DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA
SEGÚN DESTINO: MÉXICO 2000 – 2007
(En porcentajes)

Usos	2000	2007
Total de usos	100	100
Reserva internacional	8,5	11,5
Sector público	60,9	47,8
Estados y municipios	2,0	2,0
Sector privado	44,1	43,1
Hogares	13,5	19,4
Empresas	30,6	23,7
Otros conceptos	-15,4	-4,4

Fuente: Banco de México.

II. Estructura institucional del sistema financiero mexicano: la limitada participación de las pequeñas y medianas empresas en el crédito

Después del estallido de la crisis bancaria en 1994-1995 vino un complejo y costoso rescate por parte del Estado que se fue desarrollado con gran incertidumbre para los agentes económicos hasta fines de la década. Como resultado, los bancos quedaron frágiles, descapitalizados y en un callejón sin salida: la inversión nacional no encontraba condiciones ni incentivos para recapitalizar al sistema bancario y la extranjera estaba impedida por ley para hacerlo en la magnitud requerida. Fue hasta 1998-1999 que el Congreso aprobó un paquete de reformas financieras entre las que destacaban la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y la apertura a la inversión extranjera para adquirir participaciones mayoritarias en los bancos, lo que hizo factible que instituciones extranjeras tomaran el control de los tres bancos más grandes del país. Estas reformas generaron efectos sustantivos en un plazo muy corto: la participación externa en los activos del sistema bancario pasó de una cuarta parte en 1998 a más de tres cuartas partes en 2001. La apertura aceleró el proceso de consolidación del sistema bancario y para el 2007 los cinco bancos más grandes concentraban alrededor del 80% de los activos totales; los cuatro mayores, extranjeros, contaban con el 69%.

Esta reestructuración y la desaceleración de la economía son, probablemente, los determinantes principales en la disminución significativa del crédito bancario a las pymes que se discute más adelante.

La rápida respuesta de los bancos extranjeros a la modificación de la ley tuvo que ver con: a) la baja valuación de los bancos; b) la baja intensidad competitiva del mercado que, potencialmente, ofrecía altos márgenes; c) la oportunidad de reducir la estructura de costos al alinearla con las mejores prácticas internacionales, y d) el tamaño del mercado mexicano. El aprovechamiento de estas condiciones ha permitido a los bancos, por lo menos durante sus primeros años de operación después de la apertura, la obtención de significativas ganancias de eficiencia y alta rentabilidad, con bajos niveles de riesgo, sin que el consumidor se beneficiara ni por los precios ni por la calidad de los servicios bancarios (McKINSEY & COMPANY, 2003). Esta situación tendería a corregirse, por lo menos en algunos productos, por la aparición de otros intermediarios, algunos no bancarios, que intensifican la competencia en ciertos segmentos del mercado. Por otra parte, el sistema bancario ganó en estabilidad y seguridad sensiblemente.

El análisis de algunas experiencias de países, basado en datos de series de tiempo, muestra que la entrada de los bancos multinacionales a sistemas cerrados desplaza a las pymes del crédito empresarial y tiende a concentrarlo en las grandes corporaciones. Sin embargo, análisis de corte transversal muestra que este impacto inicial se compensa en el mediano plazo por la aparición de intermediarios de “nicho” que aprovechan el mercado abandonado por los bancos multinacionales (CLARKE, CULL Y MARTINEZ PERIA, 2001) y reincorporan a las pymes al crédito. Quizá este efecto pudiese ser un factor explicativo del repunte del financiamiento a las empresas a partir del 2006.

En menos de una década, el sistema financiero mexicano ha registrado importantes cambios estructurales. Aún así, en el 2007 la Banca Múltiple seguía siendo, por mucho, el componente institucional más importante del sistema financiero: mantenía la mitad de los activos totales (véase Cuadro 4). Esto a pesar del rápido crecimiento de los fondos para el retiro administrados por las SIEFORES y de que las Sociedades de Inversión han venido sustituyendo rápidamente al negocio bancario tradicional. En el 2000 los bancos comerciales concentraban alrededor del 60% de los activos, las SIEFORES alrededor de 7% y las sociedades de inversión no llegaban al 5%.

CUADRO 4
ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO: MÉXICO 2007
(Participación en porcentajes activos)

Tipo de intermediario	Participación
Banca múltiple	50,1
Siefores	16,1
Sociedades de inversión	14,6
Banca de desarrollo	7,5
Aseguradoras	5,9
Sofoles	3,1
Otras instituciones ^a	2,7

Fuente: Banco de México, CNBV, Consar y CNSF.

^a Casa de bolsa, arrendadoras, unidades de crédito, factorajes, afianzadoras, casas de cambio y almacenadoras.

Aunque, actualmente, operan en México cuarenta bancos, los cinco de mayor tamaño concentran alrededor del 80% de los activos y de la cartera de crédito y los siete más grandes el 90%. Aproximadamente 42% de la cartera de crédito vigente de los bancos está colocada en la actividad empresarial y comercial, casi otro tanto se destina a los hogares (vivienda y consumo) y el resto a entidades financieras y gubernamentales. A su vez, alrededor del 60% de la cartera comercial está concentrada en los 50 mayores acreditados de cada banco, casi el 70% en los 100 más grandes y 81% en los 300 más importantes. Esto es, un máximo de 19% de la cartera comercial del sistema bancario, es susceptible de ser asignada a empresas de tamaño mediano y pequeño. Y esta proporción es solamente un indicador aproximado de la participación de las pymes en la cartera de los bancos, pues es posible que parte de estos fondos estén colocados en empresas y organizaciones de gran tamaño aunque en montos reducidos que no los hacen figurar como grandes deudores. Así, este indicador no es más que un “techo” que marca un máximo de lo que podría estar asignado a las pymes.

Por otra parte, los activos de las SIEFORES, que crecen conforme se acumulan los recursos del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), llegaban en el 2007 a más del 16% del total de los activos del sistema financiero. Estos fondos son una fuente de recursos de largo plazo invertidos principalmente en deuda pública (alrededor de dos terceras partes), pero también se colocan en papel de deuda y acciones de empresas, tanto nacionales como extranjeras, desde luego, sin acceso para las pymes.

Las Sociedades de Inversión son el medio de ahorro voluntario más dinámico de la economía pues ofrecen, por lo general, mejores rendimientos al ahorrador que la captación tradicional. Su participación en los activos del sistema financiero se aproximaba al 15% en el 2007. Igual que en el caso de las SIEFORES estos fondos se canalizan mediante el mercado de títulos, tanto de renta fija como de renta variable, y no tienen mayor incidencia sobre el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.

La banca de desarrollo es el segmento institucional con evolución menos favorable, la restricción fiscal enfrentada por México después de la crisis de 1994 – 1995 y el saneamiento de las instituciones ha propiciado su declive cuantitativo sostenido: en el 2000 concentraba 19% de los activos del sistema financiero y al cierre del 2007 su participación era de 7,5%. Nafin, Banobras y Bancomex mantienen el 80% de los activos de la banca de fomento. El 12,7% de la cartera de crédito de los bancos de desarrollo está colocado en la actividad empresarial y comercial, el 32,2% en entidades financieras, el 50% en entidades gubernamentales y el resto en vivienda y consumo. Es importante señalar que si bien el financiamiento directo de la banca de fomento ha disminuido sensiblemente, su papel en el otorgamiento de garantías y otros programas de apoyo han tenido una evolución significativa y, en su rol de banca de segundo piso, auspicia el financiamiento a las pymes mediante los intermediarios de primer piso, bancarios y no bancarios.

Así, además, ha apoyado el desarrollo de pequeños bancos, compañías de factoraje y SOFOLES, que incentivan la competencia en ciertos segmentos de mercado.

En el caso mexicano, la mayoría de los intermediarios financieros se organizan bajo la figura de Grupo Financiero, que debe estar conformado, según la ley, por una sociedad controladora y, por lo menos, dos intermediarios de distinta naturaleza. Aunque la participación de los grupos financieros varía según el tipo de intermediario, es claro que dominan la estructura institucional del sistema financiero (véase Cuadro 5), sobre todo en los segmentos que en conjunto significan más del 80% de los activos del sistema: banca múltiple, Siefors y Sociedades de Inversión.

Es importante señalar que en el caso de México la participación del financiamiento externo a las empresas es significativa, ascendiendo al 42% de los fondos institucionales que recibieron en el 2007. Esto tiene que ver con la estructura del sector empresarial mexicano, en el que se localiza un segmento importante de corporaciones exportadoras que sustentan la mayor parte del comercio

exterior de México, el más relevante en relación al tamaño de la economía entre los países más grandes de América Latina. Por otro lado, como se muestra más adelante, el acceso de las pymes al crédito institucional es muy bajo, por lo que este se concentra en las empresas de mayor tamaño. Así, un sistema financiero que se orienta a grandes compañías y una importante participación de las multinacionales dentro de estas, explican la alta participación del financiamiento externo en el sector empresarial que opera en México. Por cierto, la importancia relativa del fondeo externo es mucho mayor en México que en el resto de la Región, donde las empresas, independientemente de su tamaño, se financian principalmente con recursos internos.

Así, del total del financiamiento institucional que recibieron las empresas mexicanas en el 2007 alrededor del 42% provino del exterior. La parte interna (58%) se estructuró con preponderancia de la banca comercial (67%), y participaciones minoritarias de la emisión en el mercado de valores (18%) y de otros intermediarios (15%), entre los que se incluye la banca de desarrollo (Banxico 2008).

CUADRO 5
PROPORCIÓN DE ACTIVOS PROPIEDAD DE GRUPOS FINANCIEROS SEGÚN
TIPO DE INTERMEDIARIO: MÉXICO 2006
(Porcentajes activos totales)

Tipo de intermediario	Participación
Banca múltiple	50,1
Siefores	16,1
Sociedades de inversión	14,6
Banca de desarrollo	7,5
Aseguradoras	5,9
Sofoles	3,1
Otras instituciones ^a	2,7

Fuente: CNBV, CNSF, Consar y Banco de México.

^a Casa de bolsa, arrendadoras, unidades de crédito, factorajes, afianzadoras, casas de cambio y almacenadoras.

Los bancos comerciales y los de desarrollo son las principales fuentes de fondos institucionales para las pymes. A continuación se presenta un panorama general de la concentración de la cartera de la banca múltiple en sus clientes principales y del remanente de recursos que queda disponible potencialmente a las pymes. Lo tocante a la banca de desarrollo recibirá un tratamiento más amplio en apartados posteriores del trabajo.

Los cinco mayores bancos comerciales que operan en el país concentraban casi el 80% de la cartera de crédito (véase cuadro 6) en el 2007. A su vez, el 41,6% del total de la cartera crediticia del sistema se destinaba a la actividad comercial-empresarial. Puede observarse claramente que la orientación a la actividad empresarial es mayor en los bancos de menor tamaño mientras que en los cinco más grandes este segmento es menos importante, merced a las posibilidades de diversificación que brinda la escala. Asimismo, es evidente la mayor concentración de la cartera comercial, en los acreditados de mayor tamaño, en los bancos más pequeños mientras que, nuevamente, las posibilidades de diversificación de los bancos de mayor escala hacen que este coeficiente de concentración sea, por lo general, sensiblemente inferior.

Al analizar la composición de la cartera de los cinco grandes bancos destaca que BANORTE, el único mexicano entre los de mayor tamaño, presenta la más alta orientación a los clientes pequeños, los bancos europeos (Santander, HSBC y BBVA) una posición intermedia y el norteamericano (Banamex-CITIBANK) una mayor tendencia a los grandes corporativos; esto puede deberse a que el banco mexicano conocía mejor que los extranjeros el mercado pyme, a que fue

desplazado por los multinacionales del mercado corporativo, en el que prefieren trabajar, obligándolo a buscar otros nichos de negocio, o una combinación de ambos efectos. Desgraciadamente, es imposible hacer una comparación válida con la situación vigente al comienzo del milenio porque la estructura de la cartera y el balance de los bancos se encontraban muy distorsionados por el rescate bancario.

CUADRO 6
ESTRUCTURA DE CARTERA Y CONCENTRACIÓN DEL CRÉDITO
COMERCIAL DE LA BANCA MULTIPLE: MÉXICO 2007

Tipo de intermediario	Participación
Banca múltiple	97
Siefores	73
Sociedades de inversión	84
Aseguradoras	47
Casas de bolsa	71
Sofoles	17
Arrendadoras	61
Factoraje	66
Afianzadoras	33
Almacenadoras	15
Casas de cambio	4

Fuente: Elaborado con información de la CNBV.

En síntesis, el resultado de las estructuras vigentes en la cartera de la banca comercial es la baja participación, dentro de crédito total, de los acreditados comerciales-empresariales que no pertenecen al grupo de los 300 deudores principales de cada banco. Es decir, la baja importancia relativa de los acreditados más chicos. El caso de menor concentración, dentro de grandes bancos (BANORTE), presenta una participación potencial de los clientes pequeños del 19,2%. Este mismo coeficiente es de 7% en el caso del banco con mayor nivel de concentración de cartera en sus 300 acreditados mayores (Banamex-CITIBANK), dimensión aún menor que la mostrada por el promedio de los bancos pequeños.

En el agregado, solamente 10,9% de la cartera total de la banca comercial quedaría disponible para ser destinada a la actividad comercial-empresarial de los clientes de menor tamaño (no pertenecientes a los 300 mayores deudores de cada banco). Y debe recordarse que este coeficiente es solamente un indicador aproximado de los recursos designados a las pymes pues se trata de un “techo” más que de una participación exacta. Si se considera que la cartera crediticia representa el 56% de los activos del sistema bancario, entonces resulta que el “techo” de la cartera que podría estar asignada a las pymes es apenas un 6,1% de los activos totales del sistema o un 1,9% del PIB.

Información de la Asociación de Bancos de México indican que la participación del financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la cartera empresarial del sistema bancario fue de 9,4% en el 2005; 11,5% en el 2006 y 12,7% en el 2007. Estas proporciones significarían el 0,5%, 0,7% y 0,9% del PIB respectivamente. Estos datos revelan un crecimiento muy rápido pero a partir de una base muy reducida. Además, permiten estimar que aproximadamente la mitad del monto estimado como “techo” a los fondos disponibles en el sistema bancario para pymes (véase cuadro 6), es lo que efectivamente reciben.

La baja participación de las pymes en el crédito de los bancos múltiples contrasta con su importancia en la economía como generadoras de producción y de empleo. Según datos del Centro de Estudios Económicos de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), basados en información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y de los Censos Económicos del 2004, había más de 118 mil pequeñas empresas y más de 27 mil medianas en el año 2004. En conjunto, estas pymes empleaban a 5.3 millones de personas, monto superior a los 4.7 millones de empleados por las empresas grandes. Por su parte, las microempresas ocupaba 6.2 millones de personas. Así, más del 70% del empleo generado por las empresas correspondía a las de menor tamaño (Martínez García, 2007). Sin embargo, como ya se precisó, las participaciones en materia de crédito bancario son inversas, las grandes empresas reciben, por mucho, la mayor parte del financiamiento. Dedicar entre uno y dos puntos del PIB a financiar institucionalmente a las empresas que generan el 70% del empleo del país es obviamente insuficiente.

Desde la perspectiva de los bancos, la baja canalización del crédito a las pymes obedece a un conjunto de factores de naturaleza estructural bien identificados en la literatura, entre los que destacan:

a) Alta mortalidad inherente a las pymes. De las 200mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (Tan, López-Acevedo y otros, 2007). Esta alta tasa de mortalidad es común a las pymes en todo el mundo, aún en los países desarrollados. En los Estados Unidos 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y el 53% antes de los cuatro años (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005). Así, el riesgo inherente al segmento pyme es naturalmente alto, mucho mayor que el correspondiente a las grandes empresas, lo que explica buena parte de las tasas más altas que tienen que pagar para el crédito y la reticencia de los bancos para otorgárselos. Además, como se muestra a continuación, en la práctica resuelta muy difícil y costoso identificar los proyectos con mayores probabilidades de éxito y descartar los malos.

b) Insuficiente información confiable sobre las empresas. La deficiente información de las pymes obedece a varias causas que a veces se combinan. La insuficiencia proviene, muchas veces, de la estructura poco profesional de la empresa en la que los sistemas contables son rudimentarios y las finanzas de la empresa y del empresario suelen estar confundidas en la contabilidad. Otra fuente de insuficiencia es la existencia de segmentos importantes de actividad informal en las pymes. Esto es, a veces, parte de los empleados no están contratados debidamente, parte de las ventas no se factura, parte de los insumos y servicios que recibe el establecimiento tampoco son facturados por el proveedor, etc. Frecuentemente, se asocian varios de estos factores oscureciendo la situación real de la empresa, aún para el mismo empresario, no se diga para los bancos. Estas prácticas, poco sanas, tienen como propósito evadir esquemas regulatorios y fiscales muy complejos y pesados que requieren de ser simplificados y adecuados para incentivar la formalización y profesionalización de la actividad de las pymes.

c) Altos costos de transacción. La baja calidad de la información de las pymes y la ausencia de una masa crítica de historias crediticias empresariales que permitan parametrizar la operación de este tipo de créditos provocan que las solicitudes de documentación y los trámites se multipliquen. Esta sobrecarga administrativa que no soluciona, realmente, el problema de fondo, se traduce en altos costos de operación del crédito que repercuten en las tasas activas y en los costos de transacción de las empresas. Desde luego, también afecta negativamente la duración de los periodos de gestión de las solicitudes de crédito.

d) Información asimétrica y selección adversa. La insuficiente calidad y confiabilidad de la información de las pymes mexicanas agrava el problema de información asimétrica que caracteriza en todo el mundo la relación entre bancos y negocios pequeños. Esta asimetría genera un problema agudo de selección adversa, esto es de concurrencia de las empresas más riesgosas a los bancos y del alejamiento de las más sanas, que prefieren buscar alternativas menos costosas de financiamiento y en las que los empresarios están más dispuestos a comprometer recursos propios. A su vez, la concentración del crédito en las empresas más riesgosas repercute en la elevación de las tasas activas y retroalimenta el proceso de selección adversa.

e) Daño moral (Moral hazard). La confusión entre las finanzas personales del empresario y de la empresa, la falta de estructura y profesionalización de muchas pymes y el alto costo de monitoreo que implicaría a los bancos seguir de cerca la aplicación del crédito, generan un ambiente en el que la utilización del financiamiento para fines distintos al declarado al solicitarlo es común. Esta desviación del crédito da lugar a “Daño Moral” cuando la reasignación aumenta el riesgo de la empresa sin conocimiento ni autorización del acreedor. El uso del crédito para sufragar gastos personales del empresario en lugar de capitalizar la empresa sería un caso típico, en el que los egresos de la firma subirían por concepto de pago de intereses sin ningún beneficio competitivo, deteriorando su posición relativa y aumentando el riesgo de fracaso.

f) Dependencia de esquemas crediticios basados en las garantías. La falta de confiabilidad de la información de las empresas, la selección adversa y el “Daño moral”, dan lugar, además de a elevados costos del crédito, a la excesiva dependencia de las garantías para el otorgamiento del financiamiento, más que de la viabilidad de las empresas y los proyectos. Dichas garantías muchas veces no están disponibles para el empresario y en ocasiones, a pesar de contar con ellas, este no está dispuesto a aportarlas, por tratarse de su patrimonio familiar básico. Además, un registro público de la propiedad segmentado estatalmente y con grandes diferencias en cuanto a eficiencia y confiabilidad dificulta y encarece la operación del crédito basado en garantías.

g) Deficiencias del sistema jurídico. A lo anterior, debe agregarse el desincentivo al otorgamiento de crédito a las pymes que representa un sistema judicial de lenta e incierta operación y de altos costos para los bancos. Según el Informe 2005 del Banco Mundial, “Un Mejor Clima de Inversión para Todos”, la ejecución judicial de un contrato en México demoraba 421 días, dato que se comparaba muy desfavorablemente con el promedio de 280 días vigente en los países desarrollados. El mismo Banco Mundial, en sus Indicadores Mundiales de Gobernabilidad 2007, clasifica a México en el percentil 34 en lo tocante a “Vigencia de la Ley”, esto es, casi en el tercio más bajo del mundo. A su vez, el Foro Económico Mundial (WEF), en su Informe Mundial de Competitividad 2007-2008, clasifica a México en cuanto a “Sofisticación del Sistema Financiero” en lugar 69 de 131 economías y, dentro de este rubro, en el subíndice de “Acceso al Crédito” en lugar 88, pero, en el de “Fortaleza de los Derechos Legales” en el 118, es decir, en el percentil 10. Así, aún en el caso de que la empresa pueda aportar las garantías solicitadas por los bancos, el costo implícito en un largo y tortuoso proceso de adjudicación disminuye el valor esperado de la rentabilidad de cada operación crediticia y, consecuentemente, repercute en la elevación de las tasas activas y el desincentivo al uso del financiamiento bancario. Esta situación afecta de manera más que proporcional a las pymes que a las grandes firmas (GALINDO Y MICCO, 2005).

h) Pérdida de relaciones bancos-empresas. La relación personal entre los funcionarios de los bancos y los empresarios pymes es un elemento fundamental para dar funcionalidad al financiamiento bancario (BERGER y VAEL, 2002). Esta relación genera flujos de información cualitativa que complementa y apoya a la cuantitativa que suministran las empresas, se refiere principalmente a la situación personal y carácter de los dueños de las pymes. El sistema bancario mexicano atravesó por varios cambios estructurales durante el último cuarto de siglo: la estatización (1982), la privatización (1992-1993); la crisis generalizada (1994-1995) y la apertura a la inversión

extranjera (1998-2000) y la consecuente consolidación del mercado y reestructuración de los bancos. Cada uno de estos cambios provocó ajustes organizacionales mayores en los bancos y coincidieron con el recambio de la planta productiva, especialmente en el área pyme, dónde muchos miles de empresas cerraron y otras tantas nacieron en esos años. Esta vorágine dislocó las relaciones personales entre ejecutivos bancarios y dueños de pymes y se perdió un intangible valiosísimo que no ha sido posible reponer. Conformar esta red personal de conocimiento mutuo y confianza tardará muchos años, sí es que se plantea como objetivo específico de la banca. De no ser así, puede que no se conforme nunca, dificultando el flujo de crédito a las pymes, especialmente en el contexto de insuficiencia de información empresarial y debilidad jurídica en el que opera el sistema financiero en México.

i) Estructuras de mercado poco competitivas e información opaca al consumidor. Estas características conformaron un mercado de altos márgenes y bajo volúmen. En el año 2000 los cinco bancos más grandes controlaban poco menos del 70% de los activos totales de la banca múltiple, para el 2007 esta participación se acercaba al 80%. Esto, a pesar de que el número de bancos aumentó de 35 a 40 instituciones. Aunque los índices de concentración varían mucho según el tipo de producto de que se trate es indudable el poder de mercado que, en varios segmentos, ejercen los bancos de mayor tamaño. Los seis bancos más grandes concentraban en el 2006 el 94% de los ingresos por comisiones y 93% de los ingresos por comisiones de tarjetas de crédito (Banxico 2007). Esta situación quedó explícitamente reconocida por los responsables de la política pública en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, dónde se plantea como estrategia: “Promover la competencia en el sector financiero a través de la entrada de nuevos participantes, la promoción de una mayor diversidad de productos, vehículos y servicios financieros, enfatizando la información y la transparencia como medios para que los usuarios de la banca puedan tomar decisiones con toda la información necesaria....”. Asimismo, por iniciativa del Poder Legislativo, en el 2007 entró en vigor la nueva Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros, con el propósito de fomentar la sana competencia entre las entidades financieras. El marco regulatorio vigente permitió cobros de comisiones opacos para el consumidor que se convirtieron en importante fuente de ingresos para los bancos. Esta situación aunada a altos diferenciales entre tasas activas y pasivas elevaron los niveles de rentabilidad sin necesidad de profundizar la bancarización del país. El cobro neto de comisiones por el sistema bancario pasó de 0,4% a 0,7% del PIB del año 2000 al 2007.

j) Elevado costo del crédito pyme que contrae su demanda. Información poco confiable, altos costos de operación, selección adversa, inadecuaciones judiciales y un ambiente insuficientemente competitivo, determinaron una estructura de muy altos diferenciales entre tasas activas y pasivas para las pymes. Esta desfavorable situación tiene, como ya se mencionó, una naturaleza estructural que no podrá ser sensiblemente modificada a no ser que se incida de forma significativa en sus factores causales. Estos altos costos hacen que alrededor de dos terceras partes de las pequeñas y medianas empresas ni siquiera intenten acercarse a los bancos y que estos tengan que rechazar a una buena parte de las que les solicitan crédito, como se muestra más adelante.

k) Informalidad extendida y creciente en la economía. Desgraciadamente, mucha de la nueva actividad empresarial en México comienza y se desarrolla en el sector informal: cada año se crean más de 200 mil nuevas pymes, 90% de las cuales operan en el sector informal (Tan, López-Acevedo y otros, 2007). Esta práctica, que gana terreno constantemente, determina que el sistema financiero informal también cobre importancia creciente. La magnitud de la informalidad está poco estudiada y medida pero baste señalar, como indicador aproximado, que más del 60% de las personas que se declaran ocupadas en las encuestas del INEGI no están registradas en la seguridad social (IMSS o ISSSTE).

III. Estructura del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas y aplicación del crédito bancario

En el apartado anterior quedó esbozada la débil relación entre los bancos, comerciales y de desarrollo, y las pequeñas y medianas empresas que prevalece en México. El 41,6% de la cartera de los bancos comerciales está colocada en el segmento comercial-empresarial y solamente el 19% de esta se destina a financiar a sujetos de crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco. Entonces, un máximo de 10,9% de la cartera total puede asignarse, potencialmente, a las pymes. Por su parte, solamente 12,7% de la cartera de la banca de desarrollo está colocada en el sector comercial-empresarial y, desde luego, no todo corresponde a pymes. El resto de los intermediarios o está involucrado en la colocación de fondos a través del mercado de valores, en el que no participan las pymes, o es cuantitativamente de importancia relativa marginal.

Esta baja canalización de recursos mediante el sistema financiero a las pymes puede corroborarse, también, desde la perspectiva de la estructura del financiamiento de las empresas pequeñas y medianas (véase cuadros 7 y 8); las percepciones de los empresarios mexicanos sobre el tema están sistematizadas en la encuesta trimestral sobre la “Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio” que lleva a cabo el Banco de México. En el caso de las empresas pequeñas, la participación del crédito de los bancos

comerciales como fuente de fondos apenas rebasó el 12% en el 2007, después de un declive sostenido a lo largo de la década. A su vez, el financiamiento proveniente de la banca de desarrollo fue inferior al 2% del total, aunque esta percepción puede estar determinada por el hecho de que funciona principalmente como banco de segundo piso y no es visible para el empresario en muchos casos. La banca extranjera aportó algo menos del uno por ciento. Así, la banca local, comercial y de desarrollo, proporcionó apenas el 14% del financiamiento total de las pequeñas empresas; esta cifra era de alrededor del 20% al inicio de los años 2000.

CUADRO 7
ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS
PEQUEÑAS EMPRESAS^a: MÉXICO 2000 – 2007
(En porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Proveedores	64,0	59,3	63,3	62,5	63,6	69,0	65,9	71,0
Bancos comerciales	16,9	19,0	18,6	18,6	16,9	14,7	16,4	12,2
Bancos de desarrollo	1,7	2,9	2,3	2,4	1,7	0,9	0,9	1,9
Bancos extranjeros	1,2	2,2	1,9	1,7	1,7	1,3	2,2	0,9
Matriz y empresas del grupo	15,7	14,7	13,2	14,1	15,7	14,1	14,6	13,1
Otros	0,5	1,9	0,7	0,7	0,4	0,0	0,0	0,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, BANXICO.

^a 1-100 millones de pesos de 1997 de venta.

Ante la pobre vinculación entre pequeñas empresas y bancos, los proveedores han ocupado la posición principal como fuente de fondos. En el 2000, 71% del financiamiento a las pequeñas empresas corrió por cuenta de sus proveedores. El costo de este tipo de apoyo implica tasas y plazos opacos que hacen muy difícil estimar el costo del financiamiento que efectivamente enfrentan las empresas, incluso para ellas mismas. Y, por otro lado, hace también muy difícil estimar cuanto de las utilidades de los proveedores se originan en su negocio propiamente dicho y cuanto en el financiero.

Algo similar ocurre en el campo de las empresas medianas. Según los empresarios, en el 2007 el 19,1% de su financiamiento provenía de los bancos comerciales y menos del uno por ciento de los de desarrollo. Los bancos extranjeros aportaban el 2% del total de los fondos destinados a las medianas empresas. Igual que en las pequeñas, en las medianas unidades productivas, se observa una declinación del crédito bancario, comercial y de desarrollo, como fuente de fondos entre el 2000 y el 2007; el financiamiento conjunto de banca comercial y de fomento pasó de 27 a 20%. También en el caso de las empresas medianas han sido los proveedores la principal fuente de fondos; 57,9% del total en el 2007.

Los datos de las pymes mexicanas pueden ser contrastados con las del resto del mundo utilizando la Encuesta Mundial sobre Ambiente de Negocios, realizada por el Banco Mundial en 1999-2000. Según dicha encuesta, el 10,7% del financiamiento de las pequeñas empresas de los países en vías de desarrollo era crédito bancario y, en el caso de los desarrollados, la participación era de 17%. Por lo que respecta a las empresas medianas, la importancia relativa de los bancos era de 19,6% en los países en vías de desarrollo y de 18,3% en los desarrollados. Debe aclararse que

esta información no es estrictamente comparable con las encuestas del Banco de México antes presentadas, porque la definición de pyme en el caso del Banco Mundial tienen que ver con el nivel de empleo (5-50 empleados = pequeña; 50-500 empleados = mediana) y no con el de ventas como en el caso de Banxico. Nótese que en el caso de las empresas medianas, los bancos son más importantes como fuente de fondos en los países en vías de desarrollo que en los desarrollados, mientras que en el campo de las pequeñas empresas la relación es inversa. Esto se debe a que en los países desarrollados las empresas medianas tienen cierto acceso a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores y el capital de riesgo y en los países en desarrollo no es el caso. De hecho, a pesar de que en 2006 se reformó la Ley del Mercado de Valores en México teniendo como uno de sus objetivos primordiales propiciar el acceso de las pymes a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), a dos años los resultados son nulos. El cambio de la ley no ha tenido efecto, pues la realidad de las empresas no se ha modificado sustancialmente: estructuras organizacionales con gobiernos corporativos inadecuados; falta de información y de transparencia; insuficiente profesionalización financiera y administrativa; dificultad para afrontar los costos de acceso al mercado de valores; complicaciones para darse a conocer entre los inversionistas, y la tendencia a la informalidad, aunque sea parcial, han mantenido a las pymes alejadas de la BMV, como ocurre generalmente en los países con mercados emergentes.

CUADRO 8
ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS
MEDIANAS EMPRESAS^a: MÉXICO 2000 – 2007

(En porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Proveedores	53,8	53,8	60,1	58,5	55,7	58,0	61,1	57,9
Bancos comerciales	24,3	23,5	18,6	19,0	21,7	17,2	19,3	19,1
Bancos de desarrollo	2,4	2,1	1,2	1,6	3,0	2,1	1,2	0,8
Bancos extranjeros	2,8	3,8	3,5	2,4	1,7	2,9	2,5	2,0
Matriz y empresas del grupo	15,5	15,5	15,8	18,5	17,0	19,3	15,9	17,5
Otros	1,2	1,3	0,7	0,0	0,9	0,5	0,0	2,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, BANXICO.

^a 101-500 millones de pesos de 1997 de venta.

Queda pues muy claro el papel limitado que juega la banca comercial en la actividad de las pymes en México y el rol marginal a que ha sido reducida la banca de desarrollo como prestamista directo a las empresas. Debe recordarse que casi un tercio de la cartera de la banca de desarrollo está colocada con otros intermediarios financieros que a su vez lo colocan en buena medida en el sector empresarial. En todo caso, el impacto conjunto de banca comercial y de fomento es limitado como se mostró: 14% del total del financiamiento en las empresas pequeñas y 20% en las medianas en el 2007.

En lo tocante a la aplicación del crédito bancario en las empresas se observa una fuerte orientación hacia el financiamiento de corto plazo para la operación (véase cuadros 9 y 10). En el caso de las empresas pequeñas el 60% del crédito de los bancos se utilizó para capital de trabajo en el 2007. Como contraparte tan solo el 15,6% se aplicó a inversión. Así, dada la muy baja

participación de los bancos en el financiamiento a las pequeñas empresas (12%) y la también muy baja aplicación de este tipo de fondos a la formación de capital, es evidente el papel marginal del crédito en la inversión de estas empresas y la dependencia de recursos propios o de fuentes no institucionales, dada la ausencia de una industria de capital de riesgo en el país.

CUADRO 9
ESTRUCTURA DE LA APLICACION DEL CREDITO BANCARIO
EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS^a: MÉXICO 2000 - 2007
(En porcentajes)

Destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Capital de trabajo	60,3	73,5	70,3	77,8	72,0	57,8	64,3	60,0
Reestructuración de pasivos	13,2	13,2	18,8	12,7	14,0	17,8	11,9	6,7
Operaciones de comercio exterior	10,3	0,0	4,7	3,2	4,0	6,7	4,8	6,7
Inversión	14,7	7,4	6,3	4,8	10,0	13,3	14,3	15,6
Otros propósitos	1,5	5,9	0,0	1,6	0,0	4,4	4,7	11,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, BANXICO.

^a 1-100 millones de pesos de 1997 de ventas.

Un panorama similar se registra en el segmento de las empresas medianas. En este campo el 65,2% del crédito bancario se utilizaba como capital de trabajo en el 2007. A su vez, solamente el 19,7% sirvió para financiar inversión. También en esta área de la actividad empresarial el papel de los bancos en la formación de capital es marginal, siendo los recursos propios el factor crítico para la capitalización ante la virtual ausencia de los bancos y la inexistencia de un mercado de capital de riesgo.

CUADRO 10
ESTRUCTURA DE LA APLICACIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO
EN LAS MEDIANAS EMPRESAS^a: MÉXICO 2000 - 2007
(En porcentajes)

Destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Capital de trabajo	60,3	73,5	70,3	77,8	72,0	57,8	64,3	60,0
Reestructuración de pasivos	13,2	13,2	18,8	12,7	14,0	17,8	11,9	6,7
Operaciones de comercio exterior	10,3	0,0	4,7	3,2	4,0	6,7	4,8	6,7
Inversión	14,7	7,4	6,3	4,8	10,0	13,3	14,3	15,6
Otros propósitos	1,5	5,9	0,0	1,6	0,0	4,4	4,7	11,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, BANXICO.

^a 101-500 millones de pesos de 1997 de ventas.

Para fines de 2007 apenas 18,6% de las empresas pequeñas utilizan crédito bancario como fuente de financiamiento. El restante 81,4% que no contó con los bancos declaró mayoritariamente (32,7%) que fueron las altas tasas de interés la razón principal para no utilizar crédito bancario; más de la cuarta parte (26,7%) informó que recibió negativas de la banca o rechazo a sus solicitudes (véase cuadro 11); otro 31,5% informó que fue la situación propia del negocio (Problemas de

Demanda, Problemas de Reestructuración Financiera, Cartera Vencida o Problemas para Competir en el Mercado) o la Incertidumbre sobre la Situación Económica. En conjunto estas razones mantuvieron a cuatro de cada cinco pequeñas empresas lejos de los bancos.

CUADRO 11
MOTIVOS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS^a PARA NO UTILIZAR EL
CRÉDITO BANCARIO: MÉXICO 2000 - 2007

(En porcentajes)

Motivo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Altas tasas de interés	35,0	24,2	23,0	22,3	23,8	32,9	30,6	32,4
Problemas de dem. Por sus productos	3,5	3,7	4,7	7,9	8,3	5,9	4,8	4,8
Negativa de la banca	20,5	18,7	18,7	14,4	11,3	8,8	13,7	10,5
Incert. Sobre la situación económica	16,0	25,1	25,3	19,7	16,7	11,2	11,3	11,4
Problemas de reestructuración fin.	8,0	6,4	9,3	9,2	10,7	9,4	4,0	6,7
Rechazo de solicitudes	9,0	11,4	10,5	11,8	14,9	14,7	15,3	16,2
Cartera vencida	2,0	4,6	3,9	3,5	2,4	1,8	1,6	1,9
Problemas para competir en el mercado	5,0	4,6	4,7	7,4	5,4	4,1	5,6	6,7
Otros	1,0	1,4	0,0	3,9	6,5	11,2	13,1	9,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, BANXICO.

^a 1-100 millones de pesos de 1997 de ventas.

No deja de ser paradójico que la principal razón para la no utilización del crédito bancario haya sido su costo y que, por otro lado, sean los proveedores la principal fuente de fondos de las pequeñas empresas. Esto dada la opacidad del costo del financiamiento efectivamente cargado por los proveedores que, generalmente, se oculta en el precio del bien o servicio. En realidad las empresas no tienen un punto de referencia objetivo para determinar si el financiamiento bancario es caro o barato respecto a su principal fuente, los proveedores. La opacidad y el más fluido acceso al apoyo de estos parece ser la explicación del alejamiento de los bancos y la amplia dependencia del crédito de proveedores.

Prácticamente las mismas conclusiones pueden derivarse de la información correspondiente a las medianas empresas (véase cuadro 12). El 34% argumentó, a fines del 2007, no utilizar el crédito bancario por las altas tasas de interés. En este segmento la incidencia de la negativa de la banca y del rechazo de solicitudes es inferior en 9 puntos porcentuales al correspondiente a las pequeñas empresas pues la participación de este motivo para no utilizar el crédito bancario fue de 17,5%, lo que indica la mejor organización y profesionalización que acompañan al aumento de la escala. En este caso fue un 37% el que declaró que fueron problemas propios de la empresa o la situación económica los disuasores para el uso del crédito bancario. En síntesis, el efecto conjunto de estos motivos mantenían al 72% de las empresas medianas alejadas de los bancos a fines del 2007.

CUADRO 12
MOTIVOS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS^a PARA NO UTILIZAR EL
CRÉDITO BANCARIO: MÉXICO 2000 – 2007
(En porcentajes)

Motivo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Altas tasas de interés	37,9	25,4	25,0	25,9	32,1	29,6	30,2	34,0
Problemas de dem. Por sus productos	3,3	3,8	6,4	4,3	2,8	2,0	3,8	4,9
Negativa de la banca	14,4	15,4	15,7	14,7	13,8	6,1	12,3	10,7
Incert. Sobre la situación económica	17,0	25,4	24,4	19,8	14,7	15,3	12,3	13,6
Problemas de restructuración fin.	8,5	10,0	10,5	10,3	11,9	11,2	10,4	9,7
Rechazo de solicitudes	5,9	7,7	7,0	8,6	8,3	9,2	8,5	6,8
Cartera vencida	8,5	3,1	5,2	4,3	2,8	6,1	5,7	3,9
Problemas para competir en el mercado	3,9	6,9	5,2	2,6	5,5	7,1	6,6	4,9
Otros	0,6	2,3	0,6	9,5	8,3	13,4	10,2	11,7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, BANXICO.

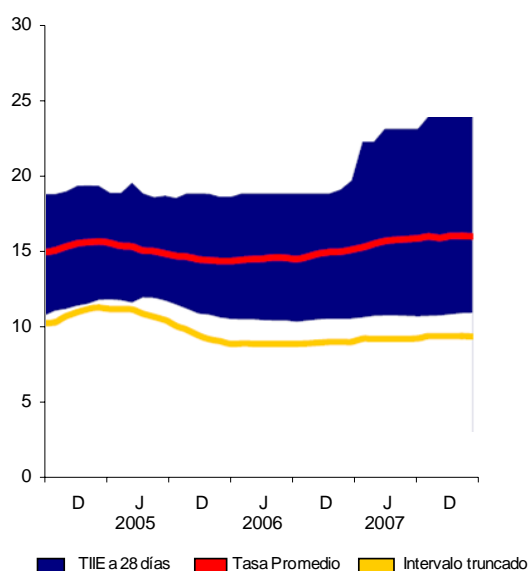
^a 101-500 millones de pesos de 1997 de ventas.

La problemática de las pymes para acceder al crédito fue expuesta por la Canacintra, en la 70 Convención Bancaria en el 2007 (MARTINEZ GARCIA, 2007), de la siguiente manera:

- a) “No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras”.
- b) “No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera”.
- c) “Tienen mayores costos del financiamiento con relación a las grandes empresas”.
- d) “Existen escasas fuentes de financiamiento para pymes”.
- e) “Renuencia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto”.
- f) “Abrumadoras exigencias de trámites”.
- g) “Los trámites insumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo”.
- h) “Se niegan posibilidades a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo, por lo regular se encuentran en el buró de crédito”.
- i) “Aunque se anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a la pymes”.

Como resultará claro, este diagnóstico de la cúpula empresarial es consistente y complementario con la imagen que brindan las encuestas del Banco de México y con la perspectiva que deriva del análisis de la literatura, desde la perspectiva de los bancos.

GRÁFICO 2
MÉXICO: TASA DE INTERÉS ACTIVAS PROMEDIO
(Por ciento anual)



Fuente: "Reporte sobre el Sistema Financiero 2007", Banco de México.

Cifras a marzo 2008.

Así, la repercusión negativa de las altas tasas de interés sobre el nivel y la estructura de la demanda por crédito es uno de los principales factores explicativos del alejamiento de las pymes de los bancos. El promedio de la tasa activa relevante para las empresas ha fluctuado en torno al 15% durante los últimos años (véase gráfica 2); el intervalo en el que ha variado, dependiendo del tipo de empresa acreditada, ha sido muy amplio y se ha ensanchado recientemente. Esta tasa nominal promedio de 15% ha significado una tasa real de aproximadamente 10%, muy elevada para estándares internacionales en el mundo desarrollado. Pero, aún peor, en el caso de las pymes que se financian con costos más cercanos al techo del intervalo de las tasas activas que a su valor medio, la tasa real fue de alrededor de 15% del 2004 al 2006 y se incrementó en el 2007, conforme aumentó el acceso al crédito empresarial. La creciente afluencia de financiamiento empresarial ha significado mayores riesgos para los bancos y, consecuentemente, mayores diferenciales respecto a las tasas de fondeo (BANXICO 2008): el límite superior del intervalo de las tasas activas llegó a 2.5 veces la tasa interbancaria a fines del 2007 y principios del 2008, mostrando un diferencial de 15 puntos.

Tasas activas reales de 15 a 20% explican porqué la principal causa declarada de alejamiento entre las pymes y los bancos es el costo del crédito y una causa evidente de la falta de competitividad de las empresas mexicanas en los mercados internacionales. En esta situación es evidente que la demanda de las pymes por crédito no podrá crecer sanamente en el futuro previsible, a menos que la política pública altere favorablemente las condiciones estructurales que subyacen a este mercado para hacerlo funcional y eficiente.

Así pues, del 2000 al 2005 se observó una fuerte disminución del financiamiento a las empresas. Según las encuestas del Banco de México el sector de las pymes fue el más afectado. En el 2006 y el 2007 se registró cierta recuperación pero no como para llegar a los niveles alcanzados en el 2000 y que, por cierto, eran muy inferiores al pico registrado en 1994. Esta caída del crédito bancario ocurrió en un periodo de desaceleración económica en México que coincidió con la entrada masiva de los bancos extranjeros y con una mayor concentración de los activos en las cinco instituciones de mayor tamaño.

Además, operó un marco regulatorio que auspició el manejo del sistema de pagos por los bancos con tendencia al cobro de comisiones opacas que se convirtieron en fuentes importantes de ingresos. La misma opacidad se observó en los precios de otros servicios financieros, obstaculizando la eficiencia del mercado bancario y desincentivando la profundización financiera. También se agregó la reorganización de la banca de desarrollo que propició su declive cuantitativo como fuente de fondos. Es muy difícil asignar un peso específico a cada uno de estos factores en la caída del crédito a las pymes pero el efecto conjunto fue de gran impacto al sumarse a factores estructurales como la debilidad del sistema jurídico, la ampliamente diseminada cultura del incumplimiento, la falta de profesionalización de las pymes y la informalidad.

En todo caso, independientemente del peso o importancia relativa de cada uno de sus determinantes, el sistema financiero mexicano está subdimensionado respecto al tamaño y nivel de desarrollo de la economía y, además, no canaliza prioritariamente el crédito a las empresas, mucho menos a las pymes (véase Cuadro 13). Así, la formación de capital apenas llegó a promediar 20% del PIB entre el 2000 y el 2007, muy por abajo del 25% identificado por UNCTAD como el mínimo necesario para sostener una tasa de crecimiento de 5% en el largo plazo (Gallagher y Moreno-Brid, 2008).

CUADRO 13
CRECIMIENTO ECONÓMICO, INVERSIÓN, FINANCIAMIENTO A LAS
EMPRESAS Y COMISIONES BANCARIAS: MÉXICO 2000-2007
(En porcentajes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Promedio
Crecimiento PIB	6,6	-0,2	0,8	1,4	4,0	3,1	4,9	3,2	3,0
Crecimiento Inversión	11,4	-5,5	-0,6	0,4	8,0	6,4	9,7	5,6	4,0
Inversión / PIB	21,4	20,0	19,2	18,9	19,6	19,3	20,4	20,8	20,0
Financiamiento / PIB Empresas	20,1	18,7	18,0	17,1	15,0	14,3	16,4	16,9	17,1
Cartera bancaria empresarial / PIB	5,2	4,3	4,7	4,3	4,8	4,9	5,7	7,0	5,1
Cartera bancaria pyme / PIB	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	0,5	0,7	0,9	0,7
Comisiones bancarias netas / PIB	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,5

Fuente: INEGI, BANXICO, CNBV y AMB.

El coeficiente mexicano de inversión registrado a lo largo de la década es aproximadamente la mitad del vigente en los países asiáticos con los que México compite en el mercado internacional, principalmente en el de los Estados Unidos. Es claro que en estas condiciones las diferenciales de competitividad se irán ensanchando con el paso del tiempo y la posición relativa de México en el mundo deteriorándose. Es pues, evidente, que sí es tarea del Estado sentar las bases y regular el buen funcionamiento de mercados eficientes, en México hay un gran pendiente en el sistema financiero que afecta severamente al resto de la economía. Especialmente al segmento de las pymes, que recibió entre el 2005 y el 2007 un promedio anual de siete décimas de punto porcentual del PIB como crédito bancario. Si se utilizan los datos de las encuestas del Banco de México en lo tocante a la aplicación de dicho crédito, resulta que en ese mismo lapso se aplicó solamente un poco más de una décima de punto porcentual del PIB, por año, a financiar la formación de capital en las empresas de menor tamaño; las que mantienen el 70% del empleo. Es obvio que, en estas condiciones, las posibilidades de la gran mayoría de los trabajadores mexicanos para mejorar su productividad e ingreso es prácticamente nula.

IV. La banca de desarrollo y las pymes: el papel de la banca nacional financiera

El Programa Nacional de Financiamiento de Desarrollo 2002-2006 (PRONAFIDE) planteaba: “El hecho estilizado en el desempeño de la banca de desarrollo durante las últimas décadas que inspiró su reforma, fue la presencia de ciclos muy marcados en su operación. Periodos prolongados de una euforia en el otorgamiento de financiamiento y de ampliación de programas, por lo general instrumentados sin un esquema de control esencial, han redundado invariablemente en fuertes pérdidas, descapitalización de las instituciones y presiones fiscales de gran magnitud. Esto a su vez, ha dado lugar a periodos prolongados de saneamiento de las instituciones, requiriéndose grandes cantidades de transferencias fiscales. En estas etapas, con el objetivo de sanear a las instituciones, la extensión de financiamiento ha sido limitado, lo que a su vez llega a tener un impacto negativo importante sobre la evolución de los sectores productivos del país”.

Uno de esos ciclos de euforia y posterior depresión se vivió durante la década de los noventa. La cartera crediticia de la banca de desarrollo mantuvo dimensiones importantes de 1990 a 1993 (alrededor del 11% del PIB) para después crecer muy rápidamente en 1994 (3.5 puntos del PIB de septiembre de 1993 a septiembre de 1994) llegando a poco más de 14% del producto. Esta importante inyección de crédito y liquidez en un complicado año electoral, tanto política como económicamente, fue uno de los detonantes de la crisis

macroeconómica y bancaria de 1994-1995. Posterior al estallido de la crisis vino el indispensable ajuste fiscal y el rescate de la banca. El saneamiento institucional de los bancos de desarrollo y la severa restricción fiscal llevaron a que la cartera crediticia de fomento redujera su participación relativa en la economía de 14% del PIB en 1994 a 7% en el año 2000 (se tomó septiembre como base de comparación para evitar el efecto distorsionante de la devaluación de diciembre).

Después de un sexenio de contracción y saneamiento (1994-2000) parecía que la banca de desarrollo estaba lista para retomar fuerza como instrumento de fomento y así lo postulaba el mismo PRONAFIDE 2002-2006: “Con el fin de ampliar el acceso de la población a servicios financieros y estimular la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, el PRONAFIDE plantea un redimensionamiento del sistema financiero de fomento. En específico, se pretende que éste promueva alternativas de financiamiento con bases sanas para los proyectos que no son apoyados por los mercados de capitales y que por problemas de información, costos de transacción u otras imperfecciones de mercado no son atendidos por la banca comercial. Cabe señalar que este redimensionamiento se hará de manera compatible con los objetivos macroeconómicos y fiscales de mediano plazo.”

Así, en el 2002 se observó cierta recuperación de la actividad crediticia de la banca de desarrollo, cuando su cartera llegó a 8,2% del PIB (véase cuadro 14), pero, a partir del 2003, se reanudó la tendencia declinante; en el 2007 el total de la cartera de fomento significaba apenas 2,6% del producto. En este desplome, el financiamiento a la actividad empresarial no fue la excepción; la cartera conjunta de NAFIN y BANCOMEXT equivalía al 4,2% del PIB en el 2000 y para el 2007 había sido reducida al 1,1%, esto es, casi a la cuarta parte. Estos datos ayudan a explicar porqué, según las encuestas del Banco de México, la participación de la banca en el financiamiento de las pequeñas empresas pasó de 18,6% en el 2000 a 14,1% en el 2007 y, de 26,7% a 19,9%, en el caso de las medianas. No deja de ser paradójico que en un periodo de abundantes recursos fiscales, originados en los altos precios del petróleo, se optase por contraer el crédito de desarrollo mientras, por otro lado, se elevaron los gastos corrientes en todos los niveles de gobierno, sin impacto en la capacidad productiva ni del país, ni de los estados o municipios.

CUADRO 14
ACTIVOS Y CARTERA DE CRÉDITO DE LA BANCA DE
DESARROLLO: MÉXICO 2000-2007
(Participación porcentaje en el PIB)

	2000	2001 ^a	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Activos totales	9,1	9,2	11,6	9,3	7,6	6,9	5,1	4,5
Nafin	4,1	4,4	4,8	4,4	3,1	2,7	2,1	1,5
Bancomext	1,7	1,7	2,0	1,4	1,1	0,9	1,0	0,8
Otras instituciones	3,3	3,1	4,8	3,5	3,4	3,3	3,0	2,2
Cartera de crédito	7,2	6,7	8,2	6,7	5,8	5,2	3,4	2,6
Nafin	3,1	3,2	3,4	2,6	2,1	1,9	1,3	0,8
Bancomext	1,1	1,0	1,6	1,1	0,8	0,7	0,6	0,3
Otras instituciones	3,0	2,5	3,2	3,0	2,9	2,6	1,5	1,5

Fuente: Elaborado con información de la CNBV y del INEGI.

^a Todas las participaciones se calcularon con datos al 31 de diciembre excepto el 2001 que fue calculado con información al último de septiembre.

En un primer acercamiento, no es fácil encontrar explicaciones convincentes al porqué un país con las carencias e imperfecciones de mercado de México debilitó cuantitativamente al poderoso instrumento de desarrollo que es la banca de fomento. Después de un sexenio de saneamiento y en una etapa en que la restricción fiscal no era tan apremiante como fue durante la segunda mitad de la década pasada, es difícil entender la minimización del crédito de desarrollo. Parecería que el temor a que las instituciones no hubiesen aprendido las lecciones de los desastres financieros de los setentas, ochentas y noventas, impregnaron las decisiones de política pública. La conclusión práctica fue el debilitamiento de una importante palanca de la acción del Estado, por precaución, ante una presunta inmadurez institucional o, simplemente, por ideología. En todo caso hay un vacío en el financiamiento a la planta productiva que resiente la economía real. Debería ser claro que en ningún país exitoso del mundo los errores se subsanan cancelando las instituciones; la tarea es la construcción de instituciones sólidas y funcionales no su eliminación y sustitución por el vacío. De hecho, no hay prácticamente país de la OECD que no disponga de bancos de desarrollo operando activamente en sus sistemas financieros (Rivas, 2004).

Desde luego, detrás de la reducción cuantitativa de las organizaciones puede subyacer su fortalecimiento si cualitativamente hay mejoras. El análisis del caso de NAFIN podría arrojar luz en este sentido. NAFIN ha sido el banco de fomento más importante de México, mantenía el 43% de total de la cartera de la banca de desarrollo en el 2000 y casi un tercio en el 2007. A partir del 2001 la Nacional Financiera entró en un profundo proceso de reestructuración que tenía como objetivo focalizarla en el financiamiento a las empresas de menor tamaño y hacerla más eficiente.

En el 2001 NAFIN redefinió y precisó su misión para reconvertirse en el banco de desarrollo de las pymes, quedando establecida de la siguiente manera: “Partiendo del cliente, fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado financiero con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país”. A partir de ese momento la Financiera comenzó a transformar su servicio mediante una oferta de productos de alcance masivo y bajo costo, utilizando a la banca comercial y desarrollando una red de intermediarios financieros no bancarios para prestar sus servicios. También ha hecho énfasis en el desarrollo de una amplia red de banca electrónica institucional para ampliar la cobertura, agilizar la operación y reducir el costo.

Esta reorientación tendría impactos negativos muy fuertes en algunas ramas de servicio en las que NAFIN había participado de manera muy importante a lo largo de su historia. Entre ellas la de agente financiero del gobierno, que significaba un tercio del total del Programa de Fomento en el año 2000 (véase Cuadro 15). En esta función, la Financiera contrataba deuda con las agencias financieras multilaterales (Banco Mundial, BID, etc.) para financiar proyectos del gobierno en los campos más diversos: desarrollo regional, salud, ecología, educación, capacitación y empleo, desarrollo institucional, etc. Para principios de la década NAFIN administraba más de cuarenta proyectos por un monto cercano a los seis mil millones de dólares. A partir del 2001 este rubro fue perdiendo importancia en el Programa de Fomento hasta ser prácticamente insignificante en el 2007. También el financiamiento al sector público, que absorbía más del 50% del Programa Fomento en el 2001 y 2002 pasó a ser marginal en el 2007.

El concentrar la atención de NAFIN en las pymes parece una decisión acertada al analizar la experiencia internacional. En el mundo desarrollado las pymes son un importante motor de la economía al brindar la flexibilidad que demanda la dinámica y cambiante economía global. Las grandes corporaciones han reducido sus estructuras y costos fijos como estrategia competitiva y recurren de manera creciente al “outsourcing” o proveeduría de empresas de menor tamaño que, por lo mismo, son mucho más maleables y presentan mayor capacidad de respuesta en entornos muy competitivos y volátiles. En México el encadenamiento de las pymes a las grandes empresas es muy deficiente y se manifiesta, entre otros escenarios, en el bajo valor agregado a las exportaciones. Por

eso, el gran éxito exportador del país se asocia a tasas mediocres de crecimiento y de generación de empleo formal (Lecuona, 1995).

Las pymes sufren de falta de acceso a servicios de apoyo financiero y comercial, reducida capacidad de gestión y de fuerza laboral y de información incompleta sobre oportunidades de mercado, y tecnología y métodos de organización laboral nuevos y más productivos. Como resultado, muchos de estas empresas siguen siendo pequeñas, no logran penetrar en los mercados exportadores, enfrentan costos de transacción más altos que las empresas de mayor tamaño, crecen muy lento y tienen altas tasas de fracaso. Por estos motivos, no sorprende que muchos países, tanto industrializados como en desarrollo, dispongan de diversos servicios de apoyo subvencionado para las pymes, tales como capacitación, modernización tecnológica y asistencia técnica (Tan, López-Acevedo y otros 2007).

CUADRO 15
PROGRAMA DE FOMENTO NAFIN: FINANCIAMIENTO TOTAL 2000-2007^a
(Miles de millones de pesos)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Sector privado	18,0	25,1	49,1	82,2	125,7	140,5	170,5	210,3
Sector público	9,5	36,2	36,8	5,4	18,1	11,4	3,6	1,8
Total operación propia	27,8*	61,3	85,9	87,6	144,3	151,8	174,1	212,1
Agente financiero del gobierno	13,8	7,2	6,2	7,6	2,6	0,4	N.S.	N.S.
Total programa Fomento	41,6	68,5	92,1	95,2	146,9	152,2	174,1	212,1

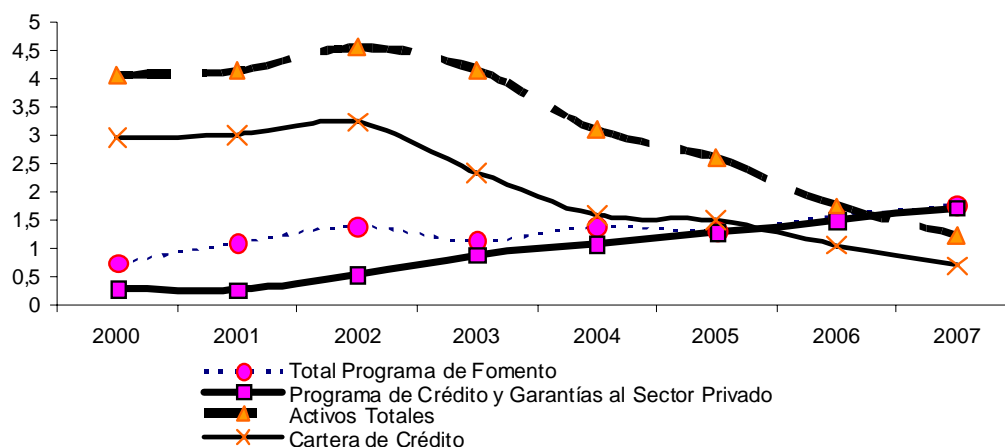
Fuente: Informes anuales NAFIN 2000-2007.

^a Incluye 3.3 miles de millones de pesos de refinanciamiento.

La reorientación de NAFIN, luego del replanteamiento de su misión fue evidente. En el año 2000 solamente 43% del total de los recursos del Programas de Fomento de NAFIN eran canalizados al sector privado (véase Cuadro 16); 23% se destinaba al sector público y el otro 34% correspondía a operaciones como agente financiero del gobierno. Para el 2007 el panorama era muy distinto: el 99% del total del Programa de Fomento se asignó al sector privado. Se observó una clara focalización de la actividad de NAFIN hacia la actividad empresarial privada buscando las ganancias de eficiencia que propicia la especialización y, como se muestra más adelante, el direccionamiento de los apoyos a las empresas de menor tamaño ha sido decisivo.

Adicionalmente, se registró una creciente importancia relativa de su Programa de Fomento en la economía, mismo que pasó de significar 0,8% del PIB en el 2000 a 2,1% en el 2007 (véase Grafico 3 y Cuadro 16). Este importante crecimiento real contradice lo mostrado por los indicadores del peso relativo de los activos y de la cartera de crédito en la economía, antes analizados, y por la información contenida en las encuestas del Banco de México, pues estos instrumentos señalan contracciones importantes del financiamiento entre el 2000 y el 2007.

GRÁFICO 3
IMPORTANCIA DE LA ACTIVIDAD NAFIN EN LA ECONOMÍA: 2000-2007
 (Porcentaje del PIB)



Fuente: Informes Anuales NAFIN 2000 - 2007 y Boletines Trimestrales CNBV 2000-2007.

CUADRO 16
INDICADORES DE COBERTURA REAL DE NAFIN: 2000-2007

Indicadores	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total programa de fomento como proporción del PIB	0,8%	1,2%	1,5%	1,4%	1,9%	1,8%	1,9%	2,1%
Número de operaciones (miles)	N. D.	77,0	229,3	674,9	1153,0	1568,0	1859,1	1937,5
Número de empresas Atendidas (miles) ^a	15,8	90,6	230,4	353,4	429,1	562,7	743,3	1129,9

Fuente: Informes anuales NAFIN 2000-2007.

^a Incluye financiamiento, garantías, capacitación, asistencia técnica y servicios de información.

Para aclarar esta aparente contradicción es conveniente revisar el desglose del programa NAFIN de crédito y garantías al sector privado (véase Cuadro 17). Al revisar los datos agregados de este programa la contradicción parece agudizarse ya que el total de apoyos al sector privado pasó de 0,3% del PIB en el 2000 a 2,1% en el 2007. Esto es, aumentó en siete veces su importancia en la economía. ¿Cómo pudo darse este crecimiento si la cartera de crédito pasó de 3,1% del PIB en el 2000 al 0,8% en el 2007? El análisis de las principales líneas de actividad de NAFIN permite responder esta pregunta.

CUADRO 17
PROGRAMA NAFIN DE CRÉDITO Y GARANTÍAS AL
SECTOR PRIVADO: 2000-2007
(Miles de millones de pesos)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cadenas productivas (reverse factoring)	-	-	13,9	34,0	58,2	79,9	103,3	134,8
Equipamiento	N.S.	N.S.	0,3	0,7	0,9	1,2	2,9	5,6
Micronegocios	-	-	0,1	0,3	1,3	3,4	4,6	4,5
Descuento tradicional (factoring)	16,8	22,4	21,0	19,8	22,9	19,4	16,5	24,3
Construcción	-	-	9,1	20,0	22,6	9,6	4,4	3,7
Total segundo piso	16,8	22,4	44,2	74,8	105,9	113,6	131,6	172,9
Primer piso	5,5	0,1	0,1	0,6	0,5	0,7	0,9	0,7
Total crédito	16,8	22,5	44,3	75,4	106,5	114,3	132,5	173,6
Garantías y crédito Inducido	1,5	2,6	4,7	6,8	19,2	26,2	38,0	36,7
Total sector privado	18,3	25,1	49,0	82,2	125,7	140,5	170,5	210,3
Total del programa como proporción del PIB	0,3%	0,4%	0,8%	1,2%	1,6%	1,7%	1,9%	2,1%

Fuente: Informes anuales NAFIN 2000-2007.

Para fines de comparación, dada la gran variedad de iniciativas y programas emprendidos por NAFIN durante el periodo aquí analizado, se utilizó el agrupamiento con que la misma Financiera ha informado sobre su situación en los últimos años. Así, el Programa de Crédito y Garantías al Sector Privado se descompone en los siguientes programas específicos: a) Cadenas Productivas; b) Equipamiento; c) Micronegocios; d) Descuento Tradicional; e) Construcción; f) Crédito de Primer Piso y, g) Garantías y Crédito Inducido. Bajo cada uno de estos membretes hay distintas modalidades en cuanto a moneda, flexibilidad de la tasa de interés, destino sectorial, grupo social, etc., pero esta clasificación programática brinda una buena perspectiva comparativa de elementos difícilmente agregables para fines analíticos.

Además de la concentración del Programa de Fomento en el sector privado, puede verse una clara tendencia a la refocalización de los recursos dentro del mismo ámbito empresarial. En el año 2000 el descuento tradicional representaba el 92% del crédito al sector privado; en el 2007 este renglón no llegó al 12%. El sitio prioritario pasó a ser ocupado por el programa de cadenas productivas que inició operaciones en el 2001 y que para el 2007 significaba 64% del total de crédito al sector privado. Esta mudanza del Descuento Tradicional (factoraje o factoring) al Programa de Cadenas Productivas (factoraje inverso o reverse factoring) ha significado grandes ganancias de eficiencia y de reducción del riesgo crediticio en el financiamiento pyme, como se detalla más adelante. En segundo lugar de importancia, el otorgamiento de garantías y el crédito inducido se acercaban al 18% de los recursos canalizados a las empresas en el 2007. Otro apartado relevante, por el número de unidades productivas atendidas fue el de micronegocios, aunque modesto en monto (2,1% del total del programa de crédito y garantías). A continuación se comentan los principales componentes de Programa de Fomento NAFIN 2000-2007:

a) Cadenas Productivas (Reverse Factoring o Factoraje Inverso). A principios del 2000 NAFIN puso en pie una herramienta de Internet para que proveedores de grandes empresas pudiesen tener acceso a información de pagos, factoraje electrónico, capacitación y asistencia técnica. Ese mismo año, comenzó a operar con servicios de descuento electrónico o factoraje para pymes. El servicio de Reverse Factoring o Factoraje Inverso se distingue del de Factoring o

Factoraje Tradicional porque se orienta a un grupo selecto de pymes asociadas a la cadena de suministro de grandes empresas de reconocida fortaleza y solvencia. Mientras que el Factoraje Tradicional está abierto a prácticamente cualquier empresa que esté dispuesta y pueda superar el análisis de riesgo convencional, muy intensivo en trámites e información, en el Reverse Factoring las empresas participantes son elegidas bajo estándares de la mayor exigencia en cuanto a solidez empresarial y riesgo, eliminándose así prácticamente el riesgo crediticio. En el caso del esquema de Cadenas Productivas de NAFIN, los participantes son grandes empresas del más alto nivel y sus proveedores. Además de reducir sustancialmente el riesgo, el factoraje inverso operado por NAFIN es muy eficiente pues todas las transacciones son realizadas electrónicamente reduciendo costos y abatiendo los tiempos de las transacciones. De esta manera, las operaciones toman unas cuantas horas en ser transmitidas y los recursos financieros quedan disponibles casi de inmediato, superando así los problemas de costos y lentitud que aquejan al crédito pyme.

Así, en pocos meses se logró incorporar a 34 cadenas productivas con algo más de mil millones de pesos. Así, apenas un año después el crédito otorgado llegó a casi 14 mil millones de pesos y se habían integrado 109 cadenas productivas. El rápido crecimiento de este servicio da testimonio del valor que ha tenido para los participantes pues a la facilidad de acceso se adicionan tasas de mercado competitivas. Además, este sistema permite a las grandes empresas fortalecer sus programas de desarrollo de proveedores y a las pymes generar historiales de crédito que les abran la ruta al financiamiento de más largo plazo. Posteriormente, el servicio se amplió a las cadenas productivas internacionales y a las compras del gobierno a pymes. Para el 2007 este programa canalizó 135 mil millones de pesos de crédito y benefició a más de 15 mil empresas pertenecientes a más de 300 cadenas productivas.

El sistema ha funcionado efectivamente promoviendo la competencia de los intermediarios financieros, bancarios y no bancarios, a favor de la pymes. La publicación de las facturas en la “red” propicia una mayor competencia que propicia menores tasas de descuento a los proveedores en sus cuentas por cobrar. NAFIN incentiva la participación de pequeños bancos e intermediarios no bancarios mediante el suministro de fondeo a tasas atractivas, en su carácter de banco de segundo piso, induciendo mayor competencia en este segmento.

El descuento o factoraje inverso operado en el marco del programa de cadenas productivas tiene plazos mínimos de financiamiento de 30 días y máximos de 120. Por ejemplo, si se toma un promedio ponderado de 45 días por operación, cada peso de activo destinado a este propósito da ocho vueltas en un año. Esto implica que un programa anual de 135 mil millones de crédito como el ejercido por NAFIN, en cadenas productivas en 2007, requiere de menos de 17 mil millones de activo en el balance para darle soporte. La reorientación de los recursos a programas de alta revolvencia eleva las cifras del agregado del programa crediticio y del número de operaciones realizadas en el año. Un peso del activo colocado en equipamiento es un peso de crédito y una operación el primer año y cero en ambas categorías por el resto de la vida de la operación. El mismo peso, colocado en operaciones como la de descuento a 45 días, significa ocho pesos de crédito y ocho operaciones, no solamente el primer año sino que cada año mientras el peso sea recuperado y recolocado. Consecuentemente, todo lo demás constante, el recorte de los plazos del financiamiento aumenta el monto agregado del crédito otorgado y el número de operaciones. Así se concilia, en parte, la disminución del saldo de la cartera crediticia con el crecimiento del programa de crédito y garantías y con el número de operaciones registrado entre el 2000 y el 2007 por NAFIN.

Asimismo, el monto del activo de NAFIN necesario para sostener reverse factoring por 135 mil millones en el 2007 estaba contabilizado como crédito a otros intermediarios financieros, puesto que su operación es como banco de segundo piso. Por esta razón el crédito empresarial solamente representaba menos del 10% de la cartera de Nacional Financiera a fines del 2007 (7.4 miles de millones de pesos).

El programa de cadenas productivas no puede sino calificarse de exitoso a juzgar por su gran dinámica, tanto en lo referente al número de empresas incorporadas como a los montos financiados. Asimismo, ataca un problema crítico de México: la desintegración de las cadenas de suministro. Sin embargo, una evaluación profunda del programa requeriría de constatar la adicionalidad que ha generado. Esto es: ¿Está NAFIN financiando pymes que de otra manera no tendrían acceso al factoraje? o ¿Está interviniendo en un segmento que podría ser atendido por el mercado? Suponiendo que este programa esté ayudando a “hacer” el mercado y coadyuvando a formar cadenas que de otra manera difícilmente se hubiesen conformado, surge otra pregunta: ¿Hasta cuando debe NAFIN seguir participando en cadenas de suministro en la medida que maduran? El principio fundamental de la banca de desarrollo es el de cubrir segmentos a los que el mercado, por sí mismo, no llegaría. Un banco de desarrollo involucrado en actividades interesantes para los bancos comerciales no es un banco de desarrollo. Esta es una frontera que a veces puede ser difícil de trazar. Por otro lado, puede haber bancos comerciales desempeñando ciertas funciones de desarrollo (Rivas, 2004). Desde luego, el papel de NAFIN como instrumento de fomento, generador de infraestructura informática, al desarrollar y poner en marcha el sistema que da sustento a la operación del Factoraje Inverso, en el marco del Programa de Cadenas Productivas, es indiscutible. La gran inversión implícita en el montaje del sistema electrónico y su operación con un costo mínimo para los participantes ha sido una contribución fundamental a la conformación del mercado de financiamiento a las pymes.

b) Garantías y Crédito Inducido. El esquema de garantías mediante el cual NAFIN comparte el riesgo crediticio con la banca comercial es otro renglón de actividad de gran crecimiento: en el año 2000 había casi cuatro mil empresas beneficiadas con garantías y crédito inducido por 1.5 miles de millones de pesos y para el 2007 el monto ascendía a 36.7 miles de millones y cerca de setenta mil empresas apoyadas. Este programa se ha enfocado principalmente a micro, pequeñas y medianas empresas que financian inversión en activos fijos, capital de trabajo, proyectos de desarrollo tecnológico o programas de mejora ambiental; en el primer caso se garantiza hasta 70% de la inversión, en el segundo hasta 50% y en el tercero hasta el 80%, con topes de 3.26 millones de UDIS (unidades de inversión). En el marco de este programa se diseñó un esquema de garantías complementarias para financiar proyectos prioritarios para las entidades federativas. Para el 2005 la totalidad de los bancos comerciales y 28 gobiernos estatales se habían sumado al Sistema Nacional de Garantías. En ese año se apoyó a casi 32 mil empresas, 97% de las cuales eran micro, pequeñas y medianas que recibieron el 87% del crédito otorgado, principalmente para capital de trabajo. En el 2006 se estandarizó el esquema de subasta dentro del Sistema Nacional de Garantías con el propósito de incentivar la competencia entre los bancos comerciales y mejorar las condiciones del crédito a las empresas; se llegó a inducir 38 mil millones de pesos de crédito cubriendo a casi 68 mil empresas. Estos logros se consolidaron en el 2007, con un plazo promedio del portafolio de este programa de aproximadamente un año. En el 2007, las garantías y el crédito inducido eran el segundo rubro más importante de apoyo NAFIN a las empresas, solamente por abajo del factoraje para las cadenas productivas. También en esta área de actividad las cuestiones de la adicionalidad y la temporalidad son muy relevantes para evaluar el desempeño de NAFIN como banco de desarrollo.

El crecimiento acelerado de las garantías es otro aspecto de la actividad de fomento que no se refleja en el balance de la Institución ni en su cartera crediticia. La garantía es una operación que, como es el caso de los bancos comerciales, queda fuera del balance. Esto explica porqué el aumento del soporte a las empresas puede ser compatible con el hecho de que los activos y la cartera de NAFIN hallan perdido importancia como proporción del PIB. El crédito, concedido mayoritariamente a micro, pequeñas y medianas empresas, garantizando por NAFIN, está registrado contablemente en los balances de los bancos comerciales que lo otorgaron. La cuestión es si ese financiamiento fluyó incentivado por la distribución de riesgos que propicia la garantía; el tema de la adicionalidad. Al concentrar NAFIN su actividad en este tipo de productos, contrae su balance pero pretende aumentar su actividad de fomento.

c) Micronegocios. Este renglón del Programa de Fomento es modesto en cuanto a los montos de crédito canalizados pero es el más importante, por mucho, en cuanto al número de unidades productivas acreditadas. Fue hasta el 2004 que el financiamiento a los micronegocios superó los mil millones de pesos pero, para ese año, el número de unidades atendidas fue de casi 98 mil. A partir de ese momento ha tenido una rápida expansión que llevó a una asignación de 4.6 miles de millones de pesos en el 2006 y de 4.5 miles de millones en el 2007, para atender a alrededor de 550 mil micronegocios por año (aproximadamente el 90% de las empresas beneficiadas por el Programa de Fomento). Este programa ha podido alcanzar tan amplia cobertura por la incorporación de intermediarios financieros especializados, como las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) para pymes.

d) Equipamiento. No obstante que este rubro de actividad también ha crecido muy rápidamente en los últimos años, su importancia relativa continuaba siendo marginal en el 2007, cuando significaba el 2,7% del total del Programa de Crédito y Garantías al Sector Privado y 3,7% del activo total de la Financiera. Estos datos muestran la gran concentración de NAFIN en el financiamiento de corto plazo y el gran vacío que existe en el sistema financiero mexicano para el apoyo a la formación de capital en las empresas de menor tamaño. Podría argumentarse que, a partir del 2001, en la nueva era NAFIN, se vienen constituyendo historias crediticias de miles de pymes que en el futuro cercano serán sujetos de crédito para inversión. Esta transición de acreditados de corto plazo al nivel de cliente maduro, con acceso a financiamiento de mediano y largo plazo, será quizá, el elemento crítico para evaluar el papel de NAFIN como banco de desarrollo con los próximos años. La verificación de esta transición permitirá confirmar que la Financiera ha trabajado para “hacer” un mercado más profundo de crédito pyme, que llegue a apoyar la inversión, desarrollo y crecimiento de las empresas. Hasta ahora el crédito de mediano y largo plazos para las pymes es un segmento ignorado por la banca, tanto comercial como de desarrollo, con las consecuentes repercusiones sobre la competitividad de las empresas.

Aunque fuera del Programa de Fomento y del Crediticio, otra área sustantiva de apoyo NAFIN a las pymes es la capacitación y la asistencia técnica. Gran parte de la problemática de estas empresas se origina en la falta de profesionalización y de capital humano. El empresario tiene que resolver problemas de muy diversa índole sin la concurrencia de especialistas que resultan muy caros y distantes a las pymes. La capacitación y la asistencia técnica tienen como propósito desarrollar competencias en las empresas para propiciar el acceso y el buen uso del crédito. El número de personas y empresas participantes en la actividad que en este campo desarrolla NAFIN creció muy rápidamente entre el 2000 y el 2007. En el 2000 Nacional Financiera realizó 841 cursos con la participación de más de trece mil personas y nueve mil empresas, principalmente en los campos de capacitación empresarial y formación profesional. La asistencia técnica benefició a casi diez mil participantes mediante cerca de 1200 eventos, fundamentalmente de asesoría empresarial y talleres del Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE). A medida que fue avanzando la década se incorporaron temas relevantes para la realidad mexicana, tales como programas para migrantes y sobre metodología para el desarrollo de proveedores. En el 2005 NAFIN replanteó su oferta de capacitación y asistencia técnica mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con organismos facilitadores como las cámaras empresariales. También buscó reforzar su Red de Instructores y aumentar la capacitación virtual mediante el Internet. Temáticamente, se fortalecieron los programas que acompañan a los productos financieros, tales como: Ventas al Gobierno, Empresas Familiares, etc. Asimismo, aquellos que elevan las capacidades gerenciales y propician la mejora de los procesos en la empresa como: cultura crediticia, calidad, ventas y mercados, habilidades gerenciales, etc. Así, para el 2006 y el 2007 se registraron más de doscientos mil participantes por año; el número de asistentes a los eventos de asistencia técnica y capacitación se multiplicó casi diez veces del 2000 al 2007. Desde luego, estos servicios tampoco se reflejan en el balance.

Sin lugar a dudas, la gran masa de actividad de capacitación y asistencia técnica de NAFIN ha tenido un efecto favorable sobre las personas y empresas que la recibieron. Sin embargo, en el 2007 el Banco Mundial publicó los resultados del estudio “Evaluando los Programas de Apoyo a las pymes en México”, en el que evidencia que aunque los programas objeto de análisis fueron sometidos a evaluaciones de impacto, no era posible compararlos entre sí en términos de efectividad y eficiencia. Los programas NAFIN no fueron evaluados directamente por el estudio de referencia, pero sí los de algunos de sus socios estratégicos con los que desarrolla esta actividad. La conclusión última del estudio del Banco Mundial parece relevante para plantear una evaluación a fondo del quehacer de NAFIN en el campo de la asistencia técnica y la capacitación: “Para garantizar el uso eficiente de las subvenciones que el gobierno otorga a través de los programas, se requieren esfuerzos para diseñar una metodología de evaluación flexible y aplicable a todos los programas de apoyo a las pymes....El desarrollo de una metodología de evaluación que contemple tanto monitoreo como evaluación en último término permitirá realizar análisis de costos-beneficios y de impacto para las empresas y así planificar la asignación más eficiente de los recursos”. 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.

Otro rasgo importante de la refocalización de NAFIN es la consolidación de su papel como banco de segundo piso. Mientras que en el 2000 el crédito otorgado al sector privado mediante operaciones de primer piso significaba el 30% del total, en el 2007 ese coeficiente era de apenas un tercio de un punto porcentual. Es decir, el primer piso había sido prácticamente eliminado. En la vinculación con el resto del sistema financiero NAFIN dio prioridad a construir relaciones con intermediarios relativamente pequeños, bancarios y no bancarios, incentivando una mayor participación de estos en el mercado y, consecuentemente, una mayor competencia. Entre los ocho principales intermediarios que concentraron la mayor parte de la operación NAFIN en el 2007 (60,6%) no apareció ninguno de los tres grupos financieros más grandes del país (véase Cuadro 18).

CUADRO 18
PARTICIPACIÓN INSTITUCIONAL EN LA OPERACIÓN DE NAFIN: 2007
(Porcentajes de operaciones totales)

Institución	Participación	Participación acumulada
BANORTE (factoraje y banco)	12,8	12,8
HSBC (banco)	9,3	22,1
IXE (banco)	7,5	29,6
FISO GISSA	7,4	37,0
MIFEL (factoraje)	7,1	44,1
INTERACCIONES (banco)	6,1	50,2
BAJIO (factoraje)	5,6	55,8
AZTECA (banco)	4,8	60,6

Fuente: Análisis de la operación de nacional financiera 2001-2008, NAFIN.

BANORTE, el principal operador NAFIN, concentraba el 12,8% del volumen siendo el quinto grupo financiero en tamaño según sus activos. HSBC, el cuarto grupo, era el segundo, operador con el 9,3% del volumen. Después de ellos, seis instituciones muy pequeñas concentraban el 38,5% de la operación, lo que muestra una estructura equitativa de acceso a los recursos de la Financiera.

En su papel de banco de segundo piso, NAFIN mantiene una parte importante de su cartera (48% en 2007) como crédito al sistema financiero. Estos fondos representan una parte importante del financiamiento bancario a las pymes (véase Cuadro 19); la información de la AMB permite estimar pesos relativos que vienen decreciendo desde un 65,3% en el 2005 hasta un 40,3% en el 2007. Si se considera que la canalización de fondos NAFIN se viene haciendo de manera creciente mediante intermediarios financieros no bancarios resultaría una tendencia declinante aún más

pronunciada. Esto quiere decir que los bancos están comprometiendo más recursos propios en el crédito pyme.

CUADRO 19
CARTERA NAFIN EN EL SISTEMA FINANCIERO Y CARTERA BANCARIA PYME: 2005-2007
(Miles de millones de pesos)

	2005	2006	2007
a. Cartera NAFIN en el sistema financiero	24,5	28,1	35,3
b. Cartera bancaria pyme	38,6	60,3	87,6
c. Relación de la cartera NAFIN y la cartera bancaria pyme (a/b)	63,5%	46,6%	40,3%

Fuente: CNBV y ABM.

La restructuración también se ha dejado sentir en la distribución geográfica y sectorial del financiamiento. En el 2000 el 61% del crédito se otorgaba a empresas de giro industrial; en el 2007 ese porcentaje bajó hasta el 32% para dar cabida a firmas comerciales (53%) y de servicios (15%). En lo regional el cambio también ha sido drástico: en el 2000 la zona centro concentraba el 66% del apoyo, para el 2007 su participación se redujo al 38%, principalmente a favor de la región noroeste que pasó de recibir el 12% en el 2000 al 30% en el 2007. Aunque la zona sureste aumentó su coeficiente de financiamiento NAFIN, del 6% del total en el 2000 el 9% en el 2007, sigue estando muy relegada en términos del apoyo per cápita, lo que ofrece una enorme área de oportunidad pues se trata de la zona más pobre y rezagada de país.

Después del complejo periodo de saneamiento posterior a la crisis 1994-1995, NAFIN presentó por última vez un resultado neto negativo en el año 2000 (4.3 miles de millones de pesos de pérdidas). A partir del 2001 ha presentado utilidades netas que llegaron a 941 millones de pesos en el 2007. Así, se ha fortalecido la situación financiera de la Institución y garantizado su sustentabilidad. Para cumplir su rol de manera adecuada, las instituciones financieras de desarrollo deben alcanzar un diseño equilibrado, que permita conciliar su labor de fomento con la preservación de su solidez económica y financiera. Este es, probablemente, el punto básico que debe tomarse en cuenta al analizar la función de la banca de desarrollo en el mundo globalizado y en el marco de sistemas financieros liberalizados (Calderón, 2005).

Así pues, el desempeño de Nacional Financiera entre el 2000 y el 2007 presenta un panorama de claro-oscuros del que no es trivial obtener un balance. Entre los logros destacan:

- La definición clara de una misión institucional y el apego a la misma, evitando dispersiones que restan efectividad y eficiencia a las organizaciones.
- La introducción de innovaciones basadas en tecnología de la información que facilitan el acceso de los usuarios de financiamiento, abaten costos y coadyuvan a “hacer” el mercado de crédito pyme.
- La utilización de un enfoque de cadenas productivas que hace viable la bancarización de pymes que tienen incentivos y viabilidad para modernizarse.
- La consolidación del programa de garantías que mitiga el crítico problema de la información asimétrica.
- El rápido crecimiento de sus programas clave: cadenas productivas, garantías y micronegocios que, además, generan historias crediticias de miles de empresas que tendrán un más fluido acceso al crédito en el futuro.
- La búsqueda de la eficiencia y la sustentabilidad financiera de la Institución y la conformación de una red de intermediarios de menor tamaño que fomentan la competencia.

Por otro lado, entre los aspectos negativos que representan oportunidades de mejora habría que señalar:

- Excesiva concentración en el financiamiento de corto plazo y una muy débil consideración al crédito para la formación de capital (mediano y largo plazos).
- Limitada cobertura de los apoyos de financiamiento y garantías: 16% de las micro, pequeñas y medianas empresas formales del país.
- Falta de evaluación rigurosa sobre la adicionalidad de los programas de crédito y garantías que pudieran estar incorporando a empresas que serían sujetos de crédito en la banca comercial.
- Ausencia de una evaluación profunda de impacto de la enorme masa de actividades de asistencia técnica y capacitación.
- Insuficiente información pública sobre la ejecución de los programas operativos: tasas, plazos y comisiones efectivos por programa, producto y segmento de mercado.
- Desfavorable cobertura regional para el sureste, la región más pobre del país, que concentra más de 26% de la población del país y solamente recibe el 9% de los apoyos NAFIN.

Otra clara área de oportunidad es la coordinación interinstitucional dentro de la administración pública. Como ejemplo puede mencionarse que después de casi una década de discusiones y proyectos para consolidar a los dos principales bancos de desarrollo del país, involucrados en el financiamiento a las empresas, NAFIN y BANCOMEXT, en el 2007 se puso en marcha una estrategia que comenzó a dar una nueva estructura a los servicios de apoyo al comercio exterior y a reorientar la operación del BANCOMEXT. En el 2007 se creó Pro México, paraestatal encargada de dar congruencia a las acciones de diversos actores, tanto públicos como privados, que promueven el comercio exterior y la inversión extranjera. En este marco, se definió una nueva etapa para BANCOMEXT que se reestructurará para orientarse decisivamente a las pequeñas y medianas empresas, dejando atrás las épocas en que financiaba proyectos de mayor tamaño (su cartera tenía como promedio cuatro millones de dólares por préstamo). En el mismo 2007, BANCOMEXT pasó de dar servicio a menos de 400 empresas a casi cuatro mil, principalmente mediante garantías y apoyos asociados a cadenas de suministro para la exportación. Se definió también que BANCOMEXT operará básicamente como banco de segundo piso, compartiendo riesgos con los bancos comerciales y desarrollando programas de asistencia técnica con la colaboración de intermediarios financieros bancarios y no bancarios. También se diseñaron estrategias sectoriales con productos para pymes en áreas como el turismo. Así pues, BANCOMEXT parece estar iniciando un proceso de focalización similar al que vive NAFIN desde el 2001. De hecho, el mismo Director General que ha encabezado la reestructuración de NAFIN desde su comienzo asumió las mismas funciones en BANCOMEXT desde diciembre del 2006, conservando sus responsabilidades en NAFIN. Por lo pronto, NAFIN y BANCOMEXT se mantendrán como entidades separadas. Es claro que, hasta el 2006, el apoyo BANCOMEXT a las pymes era insignificante. Queda en la agenda la adecuada sinergia y complementariedad entre estas instituciones que comenzó con el aprovechamiento de la infraestructura informática de NAFIN para el esquema de apoyo financiero específico a cadenas productivas con factoraje electrónico de BANCOMEXT. Desde luego, queda como constancia de rigidez institucional el hecho de que la redefinición de la misión de NAFIN demorase seis años después de la crisis 1994-1995 y la de BANCOMEXT tomase doce para ser replanteada. Además, el debate sobre las ganancias de eficiencia vía coordinación versus la fusión de NAFIN y BANCOMEX seguramente se mantendrá vigente en el futuro previsible.

El 2007 el Gobierno Federal mexicano emitió el Plan Estratégico para la Banca de Desarrollo 2007-2012 cuyos lineamientos fueron posteriormente recogidos en el Plan Nacional de Desarrollo para el mismo período donde se estableció como un objetivo de gobierno la democratización del sistema financiero. Ahí se definía la banca de desarrollo como un instrumento estratégico mediante

el enfoque sus acciones a la atención de la población en sectores prioritarios que se encuentran desatendidos por el sector financiero privado. Asimismo, se postuló que la banca de desarrollo es uno de los instrumentos fundamentales con que cuenta el Estado para estimular la competitividad del país, inducir un mayor crecimiento económico, acelerar la creación de empleos y disminuir la desigualdad. Se definieron cuatro lineamientos de política para la banca de desarrollo: a) Centrar la atención en su población objetivo; b) Complementar de manera eficiente a los intermediarios financieros del sector privado; c) Fortalecer la coordinación entre instituciones de banca de desarrollo y, d) Expandir los flujos de crédito a la economía. Entre los sectores estratégicos a ser atendidos por las instituciones de fomento se incluyó a las pequeñas y medianas empresas. Los planes consignan como objetivo el crecimiento sostenido del financiamiento adicional a acreditados potenciales para que llegue a cinco puntos del PIB en el 2012. Este crecimiento habrá de ser alimentado, en su mayor parte, según las previsiones, por la bursatilización de cartera de crédito y por el aumento de garantías al crédito (reorientación financiera). Desde luego, la consecución de estos propósitos dependerá de la situación de las finanzas públicas (precio del crudo) y de la generación de ahorro interno suficiente. Es de señalar el reconocimiento que se hace en los planes de gobierno de las dificultades y retos para impulsar el crédito de largo plazo. Estas dificultades suelen estar presentes en prácticamente todo el mundo, por eso, en países desarrollados e incluso en algunos países en desarrollo existe crédito de largo plazo para financiar activos que se dan en garantía, por ejemplo bienes raíces o vehículos, pero no contra flujos futuros. Sería a todas luces imprudente prestarle a las pymes a plazos largos sin más garantía que los flujos futuros esperados, por la sencilla razón de que los plazos largos atraerían a una proporción muy grande de empresas que fracasarían (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005). No obstante esta realidad, la casi inexistencia de crédito bancario para la inversión de las pymes en México (apenas algo más de una décima de punto del PIB), abre una importante área de oportunidad para la política pública en la que se vislumbra como indispensable la participación de la banca de desarrollo.

V. Conclusiones

- No hay forma de que una economía orientada al mercado funcione adecuadamente sin un sistema legal que garantice el cumplimiento de los contratos con costos competitivos internacionalmente. El crédito sin leyes adecuadas y generalmente respetadas no puede fluir ampliamente. Los bancos tienen, ante todo, que tutelar el ahorro de la sociedad. Leyes que protejan prioritariamente al acreedor con costos y tiempos de ejecución razonables, son precondition para la bancarización. Mientras existan acreditados que puedan incumplir sus obligaciones impunemente, el financiamiento institucional seguirá limitado, especialmente en el campo de las pymes. Hay propuestas para crear tribunales especializados para atender estos asuntos (Peña Kegel, 2007).
- La desregulación eficiente de la actividad de las pymes y la adecuación de los marcos fiscal y laboral es condición indispensable para frenar el crecimiento de la informalidad y, posteriormente, formalizar a miles de empresas que operan completa o parcialmente fuera de la ley. La informalidad es uno de los grandes obstáculos a la bancarización de México, especialmente en el segmento pyme pues las empresas no pueden constituirse legalmente en sujeto de crédito.
- La constitución y desarrollo continuo de bancos de información relevante y confiable sobre las pymes y sobre los empresarios pyme, es un pilar sin el cual será imposible madurar el mercado de crédito en el segmento. La aplicación de metodologías como el “Credit Scoring”, que reducen sustancialmente los costos de

operación no podrán ser aplicadas sin fuentes electrónicas de información fidedigna. En este aspecto, las historias crediticias que NAFIN ha venido constituyendo y almacenando en sus sistemas, a las que se agregan ahora las de BANCOMEXT, podrían ser la piedra angular de un sistema maestro que diera servicio a todo el sistema bancario.

- Un marco regulatorio eficiente que propicie la competencia entre intermediarios y un esquema fiscal y de financiamiento público que no genere “crowding out” de las empresas, son responsabilidades que el Estado debe cumplir para incentivar el financiamiento pyme. Mientras los bancos comerciales puedan obtener altas rentabilidades basados en financiar al gobierno, cobrar comisiones no competitivas, altos márgenes, etc., no tendrán incentivo a esforzarse por “hacer” un mercado de servicios a las pymes. Este es naturalmente más costoso de operar y más riesgoso y, consecuentemente, será eludido mientras existan campos de negocio menos complicados y riesgosos, no obstante tengan menor impacto en el desarrollo del país.
- La modernización y homogeneidad de los registros públicos de la propiedad en las entidades federativas aparece como un requisito para hacer más eficiente el proceso de solicitudes de crédito basadas en garantías y así reducir los costos de transacción tanto para las empresas como para los bancos.
- Los programas de la banca de desarrollo deberían estar sujetos a evaluaciones de desempeño rigurosas que constataran la adicionalidad de las garantías y del crédito pyme, respecto a los intermediarios privados, para evitar traslapes. Asimismo, debe calcularse el costo-beneficio de los programas de asistencia técnica y capacitación y su impacto en la profesionalización de las pymes y en su bancarización. La puesta en marcha del Sistema de Evaluación del Desempeño que será obligatorio para todas las entidades incluidas en el Presupuesto de Egresos de la Federación a partir del ejercicio 2009, es una excelente oportunidad para definir metodologías y aplicarlas sistemáticamente con objetivos de rendición de cuentas a la sociedad y de retroalimentación a la política pública (Huidobro, 2008).
- La coordinación y sinergia entre las instituciones gubernamentales involucradas en el servicio a las pymes y entre estas y el sector privado, es factor indispensable para potenciar el impacto de los escasos recursos que se están canalizando a financiar y desarrollar empresas de menor tamaño. Habrá que valorar continuamente la interrelación y desempeño de NAFIN y BANCOMEXT.
- No hay forma de que un país que dedica apenas un poco más de una décima de punto porcentual del PIB a financiar la formación de capital de sus pymes pueda aspirar a modernizar ampliamente su economía, ni a elevar el valor agregado de sus exportaciones, ni a aumentar su competitividad, ni a crecer sostenidamente en niveles compatibles con el incremento del nivel de vida de su gente. Es indispensable un esfuerzo profesional y robusto para crear las condiciones para ampliar el crédito para inversión en las pymes. Es claro que este es un “nicho” en el que los bancos comerciales no encuentran condiciones para entrar y que debería ser atendido por la banca de desarrollo, aprovechando lo construido durante los últimos ocho años en materia de historias de crédito por NAFIN.
- La banca de desarrollo debe centrarse en la cobertura de segmentos de actividad no cubiertos por los intermediarios privados, propiciando, conjuntamente con otros instrumentos de la política pública, la eliminación de las imperfecciones de mercado que disocian a las pymes del sistema financiero privado. Debe hacerlo sin causar distorsiones de mercado ni cargando a las finanzas públicas déficit de intermediación. La salud financiera y sustentabilidad de los bancos de desarrollo son la señal de que no se cometerán otra vez los errores del pasado. La política pública debe converger en todas sus vertientes a la creación de condiciones favorables para el surgimiento y desarrollo de

pymes formales, con potencial de crecimiento. No tiene caso canalizar crédito u otros apoyos cuando, por otro lado, se generan costos redundantes a las empresas por ineficiencias en los servicios públicos como transporte, seguridad, etc. Y, peor aún, por exceso de regulación y la consecuente corrupción a que da lugar. Además, aparece como una gran omisión del Estado la falta de un sistema nacional de información sobre las pymes que permita evaluar, continua y oportunamente, la política pública y las decisiones privadas en este crítico sector de la economía y la sociedad mexicanas.

- A pesar de diversos intentos públicos para dar acceso a las pymes al financiamiento mediante el mercado de valores, hasta la fecha este es negligible. Dado que el ahorro forzoso originado en el Sistema de Ahorro para el Retiro y el voluntariado canalizado mediante las Sociedades de Inversión son los elementos más dinámicos del sistema financiero, aparece como crucial la conformación de mecanismos efectivos de burzatilización que apoyen el desarrollo de las pymes de mejor nivel con que cuenta el país.
- El diseño y puesta en práctica de modelos de emprendimiento y financiamiento mediante capital de riesgo, que sean reproducibles y logren alcanzar escalas significativas, es un gran pendiente de la política pública. Hasta ahora ha habido una multiplicidad de ejercicios de “laboratorio” que no han trascendido de manera significativa al mercado por más atractivos y exitosos que resulten académicamente.

Bibliografía

- Anaya Mora, Miguel Luis, “La banca de desarrollo en México”, Unidad de Estudios del Desarrollo, División de Desarrollo Económico, CEPAL, Santiago de Chile, mayo 2007.
- Andrade L., Farrel D., Lund S., “Fulfilling the Potential of Latin America’s Financial Systems”, The McKinsey Quarterly, McKinsey & Company, 2007.
- Avalos, M. y Hernández, F., “Competencia Bancaria en México”, ONU, CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas, Santiago de Chile, 2006
- Banco de México, “Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio”, varios números 2000-2008, Banco de México, México.
- Banco de México, “Reporte Sobre el Sistema Financiero 2006”, Banco de México, México, 2007.
- Banco de México, “Reporte Sobre el Sistema Financiero 2007”, Banco de México, México, 2008.
- Bancomext, “Informe Anual de Actividades 2007”, Bancomext, México, 2008.
- Beck Thorsten, Demirgüç-Kunt Asli, Levine Ross, “Small and Medium Enterprises, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence”, World Bank Policy Research Working Paper 3178, Diciembre 2003.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. and V. Maksimovic, “Financial and Legal Institutions and Firm Size”, World Bank Policy Research Working Paper 2997, Washington, 2003.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. and V. Maksimovic, “Financing Patterns Across the World: the Role of Institutions”, World Bank Policy Research Working Paper 2905, Washington, 2001.
- Benavente, J. M., Galetovic, A., Sanhueza, R. (2005). La dinámica industrial y la financiación de las pyme. *El Trimestre Económico*. Vol. 72. No. 286, pp. 217-254.

- Berger Allen N., Udell Gregory F., "Small Firms and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure", *Economic Journal*, febrero 2002.
- Calderón Alcas, Romy, "La banca de desarrollo en América Latina y el Caribe", Unidad de Estudios Especiales, Secretaría Ejecutiva, CEPAL, Santiago de Chile, septiembre 2005.
- Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Comité de Competitividad, "Situación de la Competitividad en México", CESOP, México, 2008.
- Clarke George, Cull Robert, Martínez Peria María Soledad, Sánchez Susana, "Bank Lending to Small Businesses in Latin America", Policy Research Working Paper, The World Bank, January 2002.
- Clarke, G., Cull, R. and S. Martínez Peria, "Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries," Evidence From Asking Borrowers," World Bank Policy Research Working Paper 2716, Washington, 2001.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Boletín de Banca Múltiple", Varios números 2000-2008, CNBV, México, 2000-2008.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Boletín de Banca de Desarrollo", Varios números 2000-2008, CNBV, México, 2000-2008.
- Djankov, S., McLeish, C., Shleifer, A., "Private Credit in 129 Countries", National Bureau of Economics Research, Working Paper No. 11078, Washington, 2005.
- Galindo Arturo, Micco Alejandro, "Bank Credit to Small and Medium Sized Enterprises: The Role of Creditor Protection", CEDE, Santiago de Chile, Septiembre 2005.
- Gallagher Kevin P., Moreno-Brid Juan Carlos, "The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation?", 2008.
- Greenwald, B., and J. Stiglitz, "Information, Finance Constraints, and Investment, Fluctuations." In: M. Kohn and S.C. Tsaing, editors. *Finance Constraints, Expectations, and Economic Activity*, Oxford University Press, London, 1988.
- Huidobro Alberto, "¿Cómo Evaluar el Desempeño?", Dirección Estratégica, ITAM, Junio 2008.
- Laborin Gómez, Mario, "Financiamiento de pymes de la Banca de Desarrollo", Ponencia presentada en la 70 Convención Bancaria, Asociación de Bancos de México, Acapulco, 2007.
- Laeven, L., Majnoni, G., "Does Judicial Efficiency Lower the Cost of Credit?", *Journal of Banking and Finance*, 2005.
- Lecuona V., Ramón, "Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México", *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, Núm. 2, México, Febrero 1996.
- Martínez García, Cuauhtémoc, "Financiamiento a las pymes", CANACINTRA, Ponencia presentada en la 70 Convención Bancaria, Asociación de Bancos de México, Acapulco, 2007.
- McKinsey & Company, "Mexico Retail Banking", Retail Banking Cases, McKinsey & Company, 2003.
- NAFINSA, "Informe Anual de Actividades", varios números 2000-2007, NAFINSA, México.
- Organization for Economic Co-operation and Development, "Economic Surveys 2001-2002: México", OECD, París, 2002.
- Peña Kegel, Luis, "Objetivos de la Banca en el Sector de las pymes", BANORTE, Ponencia presentada en la 70 Convención Bancaria, Asociación de Bancos de México, Acapulco, 2007.
- Presidencia de la República, "Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012", Presidencia de la República, México, 2007.
- Pulgar Parada, Ricardo, "Análisis de la evolución y perspectivas de la banca de desarrollo en Chile", Unidad de Estudios del Desarrollo, División de Desarrollo Económico, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre 2006.
- Rivas, Gonzalo, "Opciones de la banca de desarrollo en Chile: el "convidado de piedra" del sistema financiero chileno", Unidad de Estudios Especiales, Secretaría Ejecutiva, CEPAL, Santiago de Chile, junio 2004.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006", SHCP, México, 2002.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Plan Estratégico para la Banca de Desarrollo", SHCP, México, 2007.
- Stiglitz, J., and A. Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information.", *American Economics Review*, 1981.
- Tan Hong, López-Acevedo Gladys, Flores Lima Roberto, Rubio Sanchez Marcela, Slota Emily, Tinajero Mónica, Beker Busjeet Gita, "Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México", Banco Mundial, Washington, 2007.
- Williamson, S.D., "Costly Monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium Credit Rationing.", *Quarterly Journal of Economics*, 1987.

- World Bank, "Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey", World Bank, Washington, 2003.
- World Bank, World Development Report 2005, A Better Investment Climate for Everyone", The World Bank and Oxford University Press, Washington, 2005.
- World Economic Forum, "Assessing the Foundations of Mexico's Competitiveness: Findings from the Global Competitiveness Index 2007-2008", World Economic Forum, Geneva, 2008.
- World Economic Forum, "Global Competitiveness Report 2007-2008", World Economic Forum, Geneva, 2008.



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

financiamiento del desarrollo

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

207. El financiamiento a las pymes en México 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo, Ramón Lecuona Valenzuela, (LC/L.2997-P), N° de venta S.09.II.G.04 (US\$10.00), 2009.
206. Cambios de los mercados de servicios de salud en la seguridad social en Argentina, Ernesto Báscolo, (LC/L.2997-P), N° de venta S.08.II.G.97 (US\$10.00), 2008.
205. Perspectivas previsionales en Argentina y su financiamiento tras la expansión de la cobertura, Oscar Cetrángolo, Carlos Grushka, (LC/L.2972-P), N° de venta S.08.II.G.66 (US\$10.00), 2008.
204. La bancarización en Argentina, Alberto De Nigris, (LC/L.2921-P), N° de venta S.08.II.G.56 (US\$10.00), 2008.
203. Comparación de la dinámica e impactos de los choques financieros y de términos del intercambio en América Latina en el período 1980-2006, Daniel Titelman, Estéban Pérez, Rodolfo Minzer, (LC/L.2907-P), N° de venta S.08.II.G.43 (US\$10.00), 2008.
202. Costa Rica: modelos alternativos del primer nivel de atención en salud, Adolfo Rodríguez Herrera, Celeste Bustelo, (LC/L.2905-P), N° de venta S.08.II.G.41 (US\$10.00), 2008.
201. La compra de servicios de salud en Costa Rica, Adolfo Rodríguez Herrera, Celeste Bustelo, (LC/L.2904-P), N° de venta S.08.II.G.40 (US\$10.00), 2008.
200. Bancarización privada en Chile, Roberto Zahler, (LC/L.2896-P), N° de venta S.08.II.G.32 (US\$10.00), 2008.
199. Un matrimonio difícil: la convivencia entre un seguro público solidario y seguros de salud competitivos, Marcelo Tokman, Cristóbal Marshall, Consuelo Espinosa, (LC/L.2851-P), N° de venta S.07.II.G.175 (US\$10.00), 2007.
198. Nuevo marco de capital para la banca: alcances a su implantación en América Latina y el Caribe, Günther Held, (LC/L.2821-P), N° de venta S.07.II.G.146 (US\$10.00), 2007.
197. Development banking in the Eastern Caribbean: the case of Saint Lucia and Grenada, Wayne Sandiford, (LC/L.2471-P), Sales N° E.07.II.G.77 (US\$10.00), 2007.
196. New directions for development banking in the caribbean: financing to take advantage of unlimited supplies of labour skills and entrepreneurship, Vanus James, (LC/L.2735-P), Sales N° E.07.II.G.73 (US\$10.00), 2007.
195. BancoEstado Microcréditos, lecciones de un modelo exitoso, Christian Larraín, (LC/L.2734-P), N° de venta S.07.II.G.72 (US\$10.00), 2007.
194. Desafíos de la banca de desarrollo en el siglo XXI. El caso de Honduras, Walter Mejia, (LC/L.2733-P), N° de venta S.07.II.G.71 (US\$10.00), 2007.
193. A new approach to development banking in Jamaica, Keith R. Collister, (LC/L.2732-P), Sales N° E.07.II.G.70 (US\$10.00), 2007.
192. The dynamics of specialist development banking: the case of the agriculture development bank of Trinidad and Tobago, Anthony Birchwood, (LC/L.2731-P), Sales N° E.07.II.G.69 (US\$10.00), 2007.
191. Perspectivas del fondo latinoamericano de reservas, Miguel Urrutia Montoya, (LC/L.2730-P), N° de venta S.07.II.G.68 (US\$10.00), 2007.
190. La banca de desarrollo en México, Miguel Luis Anaya Mora, (LC/L.2729-P), N° de venta S.07.II.G.67 (US\$10.00), 2007.
189. Estudio sobre las buenas prácticas de las IFIS en función a la normativa de suficiencia patrimonial de Basilea I, Roberto Keil, (LC/L. 2720-P), N° de venta S.07.II.G.61 (US\$10.00), 2007.
188. Access to credit in Argentina, Ricardo N. Bebczuk, (LC/L. 2703-P), Sales N° E.07.II.G.52 (US\$10.00), 2007.
187. Análisis de la evolución y perspectivas de la banca de desarrollo en Chile, Ricardo Pulgar Parada, (LC/L.2631-P), N° de venta S.06.II.G.156 (US\$10.00), 2006.
186. Insurance underwriter or financial development fund: what role for reserve pooling in Latin America?, Barry Eichengreen, (LC/L.2621-P), Sales Number S.06.II.G.145 (US\$10.00), 2006.
185. Análisis de situación y estado de los sistemas de salud de países del Caribe, James Cercone, (LC/L.2620-P) N° de venta: S.06.II.G.144 (US\$15.00), 2006.
184. Pensiones para todos: análisis de alternativas para extender la cobertura del sistema chileno de previsión social, Eduardo Fajnzylber, retirada.

183. Sistemas contributivos, densidad de cotizaciones y cobertura de pensiones, Eduardo Fajnzylber, retirada.
182. Risk-Adjusted Poverty in Argentina: measurement and determinants, Guillermo Cruces and Quentin Wodon, (LC/L.2589-P), Sales Number E.06.II.G.118 (US\$10.00), 2006.
181. Fertility and female labor supply in Latin America: new causal evidence, Guillermo Cruces and Sebastian Galiani, (LC/L.2587-P) Sales N° E.06.II.G.117 (US\$10.00), 2006.
180. El acceso a la jubilación o pensión en Uruguay: ¿cuántos y quiénes lo lograrían?, Marisa Bucheli, Natalia Ferreira-Coimbra, Álvaro Corteza, Ianina Rossi, (LC/L.2563-P), N° de venta S.06.II.G.91 (US\$10.00), 2006.
179. Public policy for pensions, health and sickness insurance. Potential lessons from Sweden for Latin America, Edward Palmer, (LC/L.2562-P), Sales Number E.06.II.G.90 (US\$10.00), 2006.
178. Social Security in the English-speaking Caribbean, Oliver Paddison, (LC/L.2561-P), Sales Number E.06.II.G.89 (US\$10.00), 2006.
177. Reformas recientes en el sector salud en Centroamérica, Ricardo Bitrán, (LC/L.2554-P), N° de venta S.06.II.G.81 (US\$10.00), 2006.
176. Ciclo económico y programas de compensación social: el caso del sistema Chile Solidario, Américo Ibarra Lara y Gonzalo Martner Fanta, (LC/L.2553-P), N° de venta: S.06.II.G.80 (US\$10.00). 2006.
175. La reforma de salud en Nicaragua, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2552-P). N° de ventas S.06.II.G.79 (US\$10.00). 2006.
174. La reforma de salud en Honduras, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2541-P). N° de ventas S.06.II.G.69 (US\$10.00). 2006.
173. La reforma de salud en Costa Rica, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2540-P) N° de venta: S.06.II.G.68 (US\$10.00), 2006.
172. Protección social efectiva, calidad de la cobertura, equidad y efectos distributivos del sistema de pensiones en Chile, Alberto Arenas de Mesa, María Claudia Llanes y Fidel Miranda, (LC/L.2555-P). N° de venta S.06.II.G.83 (US\$10.00), 2006.
171. Reformas de salud y nuevos modelos de atención primaria en América Central, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2524-P). N° de venta S.06.II.G.51 (US\$10.00). 2006.
170. Inserción laboral, mercados de trabajo y protección social, Víctor Tokman, (LC/L.2507-P). N° de venta S.06.II.G.39 (US\$10.00). 2006.
169. Relación de dependencia del trabajo formal y brechas de protección social en América Latina y el Caribe, Andras Uthoff, Cecilia Vera y Nora Ruedi, (LC/L.2497-P). N° de venta S.06.II.G.29 (US\$10.00). 2006.
168. Inclusion of the European "Nordic Model" in the debate concerning reform of social protection: the long-term development of nordic welfare systems 1890-2005 and their transferability to Latin America of the 21st century, Eero Carroll and Joakim Palme, (LC/L.2493-P). Sales Number: E.06.II.G.24 (US\$10.00). 2006.
167. Non-contributory pensions: Bolivia and Antigua in an international context, Larry Willmore, (LC/L.2481-P). Sales Number: E.06.II.G.12 (US\$10.00).2006.
166. La protección frente al desempleo en América Latina, Mario D. Velásquez Pinto, (LC/L.2470-P). N° de venta S.05.II.G.217 (US\$10.00). 2005.
165. Ejemplos de uso de tecnologías de información y comunicación en programas de protección social en América Latina y el Caribe, Alvaro Vásquez V., (LC/L.2427-P). N° de venta S.05.II.G.174 (US\$10.00). 2005.
164. Regional exchange rate arrangements: the european experience, Charles Wyplosz, retirada.
163. Regional development banks: a comparative perspective, Francisco Sagasti and Fernando Prada, retirada.
162. Reforming the global financial architecture: the potential of regional institutions, Roy Culpeper, retirada.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.:.....Fax:E.mail:.....