

# DOCUMENTOS DE PROYECTOS

## **Instrumentos para la inclusión financiera: el caso de México**

**Casos exitosos de instrumentos de  
financiamiento para las pymes de la banca  
de desarrollo en México**

Ramón Lecuona Valenzuela

DOCUMENTOS  
DE PROYECTOS



NACIONES UNIDAS

CEPAL

**Instrumentos para la inclusión financiera:  
el caso de México**

**Casos exitosos de instrumentos de financiamiento para  
las pymes de la banca de desarrollo en México**

Ramón Lecuona Valenzuela



Este documento fue preparado por Ramón Lecuona Valenzuela, Consultor de la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto de la CEPAL: "Inclusión financiera de las pymes y políticas de innovación de la banca de desarrollo".

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

Publicación de las Naciones Unidas

LC/TS.2017/103

Distribución: Limitada

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 2017. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.17-00631

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, [publicaciones@cepal.org](mailto:publicaciones@cepal.org). Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

## Índice

Introducción .....	5
I. El Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera (NAFIN) .....	7
II. Las Garantías como estímulo al crédito: acceso, tasas y montos .....	11
III. Consideraciones finales .....	15
Bibliografía .....	17

### Cuadros

Cuadro 1	Financiamiento de la banca de desarrollo al sector privado: México 2000-2016 .....	6
Cuadro 2	Saldos de financiamiento del programa Cadenas productivas NAFIN y participación en el financiamiento recibido por las empresas del sector privado: 2006-2016 .....	8
Cuadro 3	Saldos de cartera de crédito directa e inducida al sector privado: NAFINSA 2011-2016 .....	11
Cuadro 4	Saldos de cartera de crédito directa e inducida al sector privado: Bancomext 2011-2016 .....	12
Cuadro 5	Saldos de cartera de fomento a las pequeñas y medianas empresas: Bancomext 2012-2015 .....	13



## Introducción

Actualmente la cartera de la Banca de Desarrollo equivale aproximadamente a 3% del PIB, poco más de la mitad se destina a crédito comercial. La cartera de la Banca Múltiple en el mismo segmento comercial es de casi 10% del PIB; así que, la Banca de Desarrollo contribuye con alrededor del 14% del total de los créditos comerciales vigentes hoy día.

Esta situación era muy distinta en el 2007, cuando el total de la cartera de la Banca de Desarrollo significaba el 1.6% del PIB y los créditos comerciales eran apenas el 20.7% de dicha cartera. En aquel año, todo el crédito comercial al sector privado apenas rebasaba el 6% del PIB, con la Banca de Desarrollo aportando el 5% de este exiguo financiamiento.

Para el 2007, la Banca de Desarrollo había sido disminuida a sus mínimos históricos, como una política deliberada del gobierno (Cuadro 1); en términos reales, el total del financiamiento de fomento significaba apenas el 58% del vigente en el año 2000, y el comercial el 48%. Se trató de evitar la competencia entre los intermediarios comerciales y los de fomento y reubicar el crédito de desarrollo en el sector PYME.

Sin embargo, a raíz de la crisis financiera global iniciada en 2008 que cerró drásticamente el acceso al crédito a las empresas, en prácticamente todo el mundo, la Banca de Desarrollo en México cobró un papel contracíclico fundamental, inyectando liquidez a la economía y previniendo una quiebra masiva de empresas.

Así, puede observarse un rápido crecimiento real del financiamiento de fomento al sector privado entre 2008 y 2012 (cuadro 1). En este esfuerzo por proteger y estimular la actividad empresarial se perdió, nuevamente, el foco en las PYMES y el financiamiento fluyó con propósitos más bien generales.

Posteriormente, ya normalizadas las condiciones de los mercados financieros mexicanos, en el marco de la Reforma Financiera del 2014, se ha impulsado aún más el papel de la Banca de Desarrollo, con especial atención a las PYMES.

Cabe señalar que el saldo total del financiamiento de la Banca de Desarrollo al sector privado casi se triplicó en términos reales entre 2008 y 2012 y, luego, casi se duplicó de 2013 a 2016, también en términos constantes.

En el cambiante entorno de las últimas décadas, hay algunos instrumentos utilizados por la Banca de Desarrollo mexicana que han sido particularmente novedosos y/o efectivos, destacan: el factoraje de Cadenas Productivas y las Garantías, mismos que se describen a continuación.

**Cuadro 1**  
**Financiamiento de la banca de desarrollo al sector privado: México 2000-2016**  
*(Saldos a diciembre, miles de pesos 2015)*

<b>Año</b>	<b>Total</b>	<b>Comercial</b>
2000	118,0	105,4
2001	130,2	113,0
2002	140,2	122,6
2003	128,8	115,5
2004	73,3	57,6
2005	72,3	56,5
2006	73,7	57,7
2007	69,0	50,7
2008	89,1	69,5
2009	105,1	82,4
2010	126,1	102,2
2011	159,1	132,6
2012	195,0	166,0
2013	224,0	194,4
2014	269,1	234,6
2015	330,4	290,0
2016 <sup>a</sup>	363,4	318,8

Fuente: Ahorro Financiero y Financiamiento en México; CNBV.

<sup>a</sup> Septiembre.

## I. El Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera (NAFIN)

En el año 2000 NAFIN construyó una plataforma electrónica para que PYMES proveedoras de grandes empresas pudieran tener acceso a información de pagos, factoraje, capacitación y asistencia técnica. El objetivo era crear un instrumento de conexión entre grandes empresas de primer orden (EPO's) y PYMES de sus cadenas de suministro, con necesidades de liquidez. Se buscó fortalecer las cadenas productivas y hacer más eficiente y disponible el financiamiento al sector PYME, generalmente afectado negativamente por el acceso y el costo del crédito. Así, se conformó una base digital para la operación de un mecanismo de factoraje con bajos costos de transacción y tasas de interés (descuento) más atractivas para las PYMES, al inducirse la participación y competencia de un número creciente de intermediarios.

Cada EPO incorporada a este sistema se constituía en eje de un esquema multistitucional de financiamiento que articulaba a PYMES proveedoras y bancos, interesados en el negocio de adquirir, en un marco competitivo, facturas por cobrar a descuento. En este arreglo, el riesgo tomado por el intermediario adquiriente de las facturas era el de la EPO (riesgo bajo por naturaleza), y no el de las PYMES proveedoras (obviamente más alto). La atracción y adecuada selección de las EPO's y la funcionalidad de la plataforma electrónica, vincularían a PYMES y bancos con rapidez, bajo costo y seguridad, impensables de otra manera.

Luego de su puesta en marcha, este sistema de factoraje logró incorporar a 34 cadenas productivas, y apenas un año después, el número llegó a 109. El acelerado crecimiento de este innovador servicio probó la racionalidad de su diseño y la eficacia de la plataforma construida para su operación. Se vislumbraba, también, un alto potencial para que las grandes empresas desarrollaran sus programas de proveedores y las PYMES fueran construyendo historiales crediticios para constituirse en sujetos maduros de crédito. Así, con el tiempo, este esquema de factoraje apoyaría la evolución de un mercado más robusto de toda clase de servicios financieros para el sector PYME.

Apenas seis años después del arranque del Programa de Cadenas Productivas, NAFIN alcanzó en 2007 a incorporar más de 15 mil empresas diseminadas en más de 300 cadenas de suministro. El buen desempeño del esquema propició que se fuera ampliando para incorporar otro tipo de cadenas, como las conformadas en el entorno de las compras y contratos de las Entidades del Gobierno Federal y, posteriormente, las estructuradas alrededor de las compras de gobierno estatales y municipales.



Así, el Decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2007, estableció que las dependencias y entidades de la Administración Pública debían incorporarse al Programa Cadenas Productivas de NAFIN, y dar de alta en el mismo la totalidad de las cuentas por pagar a sus proveedores por adquisiciones de bienes y servicios, arrendamientos y obra pública, con el propósito de dar mayor certidumbre, transparencia y eficiencia en los pagos.

En mayo de 2009, entre otras reformas a la ley de Adquisiciones Arrendamientos y Servicios de Sector Público, se modificó el plazo máximo de pago a proveedores que disminuyó de 45 a 20 días naturales, contados a partir de la entrega de la factura respectiva.

La ampliación a la esfera pública del Programa de Cadenas Productivas buscó mejorar la relación de las instituciones públicas con proveedores y contratistas, y dar transparencia a los procesos de compras y pagos; así mismo, se habilitó un mecanismo ágil de financiamiento, para el cobro anticipado de las ventas de bienes, servicios y obra pública sector gubernamental.

Desde que se extendió el programa al ámbito público se han registrado 736,951 proveedores y contratistas, considerando que algunos de ellos pueden pertenecer a más de una Cadena Productiva, el número de proveedores únicos registrados al cierre del primer semestre del 2016 fue de 468,027.

En el período comprendido entre el 1º de enero y el 21 de diciembre de 2016, las Dependencias y Entidades registraron cuentas por pagar equivalentes a 303,555 mdp en 1,516,046 documentos de pago; 5,122 proveedores ejercieron el beneficio del cobro anticipado a través de 369,488 documentos, por un monto de 86,510 mdp; es decir, el 28% del monto registrado se operó en factoraje. El costo promedio fue el equivalente al 0.64% de descuento del monto de la factura.

La aparición del Programa de Cadenas Productivas y su desarrollo inicial en el periodo 2001-2006 fue de gran utilidad para la economía, pues fue un periodo de significativa restricción del crédito a las empresas del sector privado; el saldo de financiamiento que recibieron pasó del 9.6% del PIB en el año 2000 a 7.6% en el año 2006 (cuadro 2). En contraste, el monto canalizado mediante el innovador mecanismo de factoraje electrónico llegó en 2006 a 21.5 miles de millones de pesos, el 2.6% de todo el financiamiento recibido por las empresas del sector privado (véase cuadro 2), alrededor del 20% de la cartera PYME de los bancos.

**Cuadro 2**  
**Saldos de financiamiento del programa**  
**Cadenas productivas NAFIN y participación en el financiamiento recibido por las empresas**  
**del sector privado: 2006-2016**  
*(En miles millones de pesos y en porcentajes)*

Año	Monto <i>(en miles millones de pesos)</i>	Participación en el financiamiento total a empresas <i>(en porcentajes)</i>
2006	21,5	2,6
2007	23,4	2,3
2008	32,3	2,6
2009	44,9	3,6
2010	49,8	3,6
2011	44,4	2,8
2012	38,7	2,2
2013	31,6	1,6
2014	34,1	1,6
2015	34,4	1,4
2016	43,6	1,5

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México y Nacional Financiera.

Posteriormente, con el programa ya abierto a la participación del Gobierno Federal y de los gobiernos estatales y municipales, y de sus proveedores, el saldo de financiamiento de cadenas productivas más que se duplicó entre 2006 y 2010, año en el que los recursos canalizados llegaron a 49.18 miles de millones de pesos; 3.6% del total recibido por las empresas. Este acelerado crecimiento, en tan solos cuatro años, se dio en el contexto de las restricciones al crédito que enfrentó el sector privado por las repercusiones de la crisis financiera global iniciada hacia finales del 2008.

A partir de 2011 los montos operados por esta plataforma electrónica han venido disminuyendo y concentrándose más en los proveedores del sector público. Esto se debe a que las condiciones crediticias en la economía han mejorado sustancialmente y que las empresas de todos los tamaños han tenido acceso a mayores recursos y en mejores términos, reduciendo su dependencia del mecanismo de Cadenas Productivas. También ocurrió que algunas de las EPO's del sector vivienda generaron quebrantos para los intermediarios que financiaron a las PYMES proveedores de esas empresas, haciendo evidente un nivel de riesgo real mayor al percibido, lo que ha desincentivando la utilización de este factoraje electrónico.

También influyeron en la contracción, relativa y absoluta, de los saldos de financiamiento de este programa el gran número de cambios de gobierno, tanto a nivel estatal como municipal, registrados entre 2012 y 2013. Sin embargo, a partir de 2014, Cadenas Productivas ha presentado una marcada recuperación en términos absolutos, aunque la rápida expansión del financiamiento al sector privado ha mantenido al Programa en magnitudes relativas modestas respecto a su trayectoria histórica.

Después de más de tres lustros de vida, el factoraje Cadenas Productivas de NAFIN se ha consolidado como instrumento eficaz de apoyo al sector PYME y ha servido de modelo para otros países que lo han adecuado a su realidad institucional. Así actualmente, más de la mitad de los recursos de este programa se aplican en los ámbitos de los gobiernos federal, estatal y municipal. Las empresas han encontrado otras fuentes de financiamiento y recurrido en menor grado a este factoraje. Se estima que entre seis y ocho por ciento de las PYMES en México se han beneficiado de este innovador sistema que ha probado ser de gran valor en periodos de restricción crediticia.



## II. Las Garantías como estímulo al crédito: acceso, tasas y montos

Durante los últimos años, a diferencia del relativo estancamiento del factoraje operado mediante el programa de Cadenas Productivas, las garantías de la Banca de Desarrollo han sido un instrumento muy dinámico para impulsar el crédito a las empresas; los saldos conjuntos de cartera de NAFIN y BANCOMEXT por este concepto se duplicaron entre 2011 y 2016 (Cuadros 3 y 4), para llegar a casi 200 mil millones de pesos. Hoy día, el 40% de la cartera de crédito directo e inducida canalizada conjuntamente por estas instituciones se opera mediante el otorgamiento de garantías.

Mediante este instrumento se trata de incentivar a los intermediarios privados para que faciliten el acceso al crédito de empresas que difícilmente lo tendrían de otra manera, como es usualmente el caso de las PYMES, principalmente por los graves problemas de información asimétrica que enfrenta a la operación de los bancos en este segmento.

**Cuadro 3**  
**Saldos de cartera de crédito directa e inducida al sector privado: NAFINSA 2011-2016**  
*(En miles millones de pesos y en porcentajes)*

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cartera total <i>(en miles de millones de pesos)</i>	191,7	212,9	242,4	283,8	319,2	373,5
Garantías	89,8	111,0	130,4	143,2	154,2	167,3
Crédito	57,6	63,3	80,4	106,5	130,6	162,6
Cadenas Productivas	44,4	38,7	31,6	34,1	34,4	43,6
Cartera Total <i>(en porcentajes)</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Garantías	46,8	52,1	53,8	50,5	48,3	44,8
Crédito	30,0	29,7	33,2	37,5	40,9	43,5
Cadenas Productivas	23,2	18,2	13,0	12,0	10,8	11,7

Fuente: informes anuales, NAFINSA.

Debe destacarse que, aunque NAFIN presenta saldos de apoyo al sector privado muy superior a los de BANCOMEXT, esta última institución viene creciendo a un ritmo mucho mayor que la primera. Esto, después de que, a partir del 2013, BANCOMEXT recuperó su estatus de independencia respecto a NAFIN, luego de algunos años de intentos de fusión que le restaron impulso y diluyeron su presencia en el mercado.

**Cuadro 4**  
**Saldos de cartera de crédito directa e inducida al sector privado:**  
**Bancomext 2011-2016**  
*(En miles millones de pesos y en porcentajes)*

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cartera total						
<i>(en miles de millones de pesos)</i>	64,9	79,9	99,5	144,1	189,7	225,4
Primer Piso	45,6	53,4	69,6	99,5	134,1	159,1
Garantías	14,8	12,6	19,8	30,9	37,3	25,2
Intermediarios Financieros	4,5	7,9	10,1	13,7	18,2	41,1
Cartera Total <i>(en porcentajes)</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Primer Piso	70,3	72,3	69,9	69,1	70,7	70,6
Garantías	22,8	17	19,9	21,4	19,7	11,2
Intermediarios Financieros	6,9	10,7	1,0	9,5	9,6	18,2

Fuente: Informes anuales, Bancomext.

Actualmente, el apoyo a través de las garantías significa más del 45% de la cartera de la banca comercial, con NAFIN como actor principal, con alrededor del 90% del monto que auspician ambos bancos de desarrollo.

Existen dos clases de garantías: las *pari passu* y las de primeras pérdidas. Las primeras se colocan a un precio establecido por NAFIN con un subsidio implícito, los bancos pueden comprar garantías de entre 50 y 100%, así en caso de incumplimiento NAFIN y los bancos dividen pérdidas “en igual medida y al mismo tiempo”.

Por su parte, las garantías de primeras pérdidas se subastan y pueden cubrir hasta un 10% del incumplimiento, límite que ha sido motivo de discusión pues algunos intermediarios lo consideran bajo. NAFIN ofrece lotes de fondos por los que compiten los bancos, en función de las tasas de interés a cobrar por ese financiamiento a las PYMES.

Las empresas no aplican directamente para recibir las garantías ni conocen que son beneficiarias de este apoyo. Los bancos no informan a sus clientes que sus créditos están garantizados para evitar problemas de riesgo moral.

Estudios de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores han encontrado que, efectivamente, el Programa de Garantías de NAFIN ha reducido las tasas y aumentado los montos del crédito a las PYMES. Sin embargo, parece que los efectos son relativamente moderados.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> “Incidencias de las Garantías Gubernamentales sobre las Condiciones de Crédito a las Empresas”, Pablo Peña e Iván Ríos, Estudios Económicos CNVB, Volumen 2, 2013. México.

Lo que no se ha comprobado formalmente es la existencia de si hay créditos que, de todas formas, se otorgarían aún sin garantías, o cuyos términos podrían ser mejorados sin el respaldo de la Banca de Desarrollo.

Así, se ha constatado que en la experiencia reciente de México, las garantías de la Banca de Desarrollo ayudan a atenuar la incertidumbre que surge de la información asimétrica, especialmente severa en el caso de las PYMES, y ayudado a mejorar el acceso de empresas que de otra manera no serían sujetos de crédito, a bajar las tasas a las que reciben el financiamiento y a aumentar los montos que les son concedidos, aunque la magnitud de estos efectos parece ser relativamente moderada.

**Cuadro 5**  
**Saldos de cartera de fomento a las pequeñas y medianas empresas:**  
**Bancomext 2012-2015**  
*(En miles de millones de pesos y en porcentajes)*

	2012	2013	2014	2015
Cartera de Fomento <i>(en miles de millones de pesos)</i>	12,9	19,7	32,8	44,5
Fondeo	7,9	10,1	13,7	18,2
Garantías	2,5	4,8	9,3	14,4
Cartas de Crédito	1,8	3,9	7,6	10,2
Factoraje Internacional	0,5	0,8	1,2	1,6
PyMex	0,2	0,1	—	—
Cartera de Fomento <i>(en porcentajes)</i>	100,0	100	100	100
Fondeo	61,2	51,2	41,7	40,9
Garantías	19,4	24,4	31,4	32,4
Cartas de Crédito	14	19,8	23,2	22,9
Factoraje Internacional	3,9	4,1	3,7	3,6
PyMex	1,5	0,5	—	—

Fuente: Informes anuales, BANCOMEXT.

En el caso de Bancomext, es importante señalar la creciente atención que se viene prestando al sector PYME en los últimos años. La cartera de fomento, fundamentalmente dirigida a empresas de menor tamaño, se multiplicó por 3.5 entre 2012 y 2015 (Cuadro 5).

En este notable esfuerzo sobresale la dinámica de las garantías para PYMES generadoras de divisas que luego de ser muy modestas en 2012 a más de 14 mil millones de pesos en 2015, pasando a representar casi un tercio del total de la cartera de fomento.



### III. Consideraciones finales

La experiencia reciente de la Banca de Desarrollo en México presenta algunos programas e instrumentos novedosos, como el de Cadenas Productivas que ha sido modelo para que otros países diseñen plataformas digitales para el factoraje dirigido a PYMES. Paradójicamente, en el caso de México este instrumento ha venido cambiando su enfoque original y se ha orientado de manera prioritaria a las cadenas de proveedores del sector público, en sus distintos niveles, federal, estatal y municipal, más que profundizar su financiamiento en las cadenas privadas.

Por otro lado, las garantías han sido uno de los instrumentos más eficaces para impulsar el crédito comercial al sector privado. Aunque habría que precisar mejor la eficiencia de la intervención de la Banca de Desarrollo mediante este instrumento, para dar acceso a empresas que de otra manera no tendrían financiamiento institucional, o para mejorar significativamente las condiciones de costos y montos, es indudable el estímulo crediticio que ha generado.

En resumen, la expansión de la actividad de la Banca de Desarrollo ha incidido sensiblemente en el financiamiento a las empresas de menor tamaño. Tal y como consigna el Reporte Nacional de Inclusión Financiera 8, recién aparecido:

“El número de mipymes con financiamiento ha crecido el 33% en los últimos seis años, lo cual se traduce en un crecimiento promedio anual de 5%; además, el monto de financiamiento otorgado a éstas ha crecido en 130%, lo cual implicó un aumento promedio anual de 15%, y la tasa de interés a la que se contratan los créditos se redujo en el mismo período.

Los resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas revelaron que la falta de acceso al crédito es la principal barrera percibida por los microempresarios para el crecimiento de su negocio, mientras que la falta de colateral, garantía o aval fue la principal razón de rechazo de una solicitud de crédito de las mipymes.”

Por último es importante hacer notar que el crédito de primer piso ha recobrado vigencia, después de algunas etapas en las que se limitó la operación de la Banca de Desarrollo al segundo piso. De hecho, para 2016 este fue un rubro fundamental, tanto en la cartera de NAFIN (45%) como en la de BANCOMEXT (71%).





## Bibliografía

- Alonso Javier, Fernández de Lis Santiago, Hoyo Carmen, López Moctezuma Carlos & Tuesta David, (2014): Mobile banking in Mexico as a mechanism for financial inclusion: recent development and a closer look into the potential market, BBVA, Working paper, 13/20.
- Amidzic Goran, Massara Alexander , Mialu André, (2014), “Assesing Countries’ Financial Inclusion Staqnding- A New Composite Index”, IMF Working Parper, Washington DC, February 2014.
- Asli Demirguc-Kunt, Leora Klapper, (2013)“Measuring Financial Inclusion: Explaning Variations in use of Financial Services Across and Within Countries”, Brookings Paper on Economic Activity, Washington DC, Spring 2013.
- Banco de México, (2015), Reporte del Sistema Financiero, México.
- Banco de México, (2015), Reporte sobre condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME), México.
- BANCOMEXT, Informes anuales 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, México
- BANCOMEXT, Programa Institucional 2013,2018, México
- Beck, T., A. Demirgüc-Kunt, and R. Levine (2007). “Finance, Inequality and the Poor”. Journal of Economics Growth, 12,287-49
- Beck, Thorsten, Demirgue-Kunt, Asli and Maria S. Martinez Peria, (2007), “Reaching out: Acces to and use of banking services across countries,” Journal of Financial Economics, Elsevier, Vol.85, pp.234-266
- Cámara Noelia, Tuesta David, (2014), “Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index”, BBVA Working paper 14/26, Madrid, España.
- Campero A. Kaiser K, (2013), “Acces to Credit: Awareness and Use of Formal and Informal Credit Intitutions”, Banco de México Working paper 2013-07, México
- CEPAL, 2016, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2016, Santiago, Chile
- Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2014), Sexto Reporte Nacional de Inclusión Financiera. Disponible en: <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%206.pdf>
- Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF), 2016, Séptimo Reporte Nacinal de Inclusión Financiera, México
- Fondo Monetario Internacional (2015), Financial Access Survey (FAS). Disponible en: <http://fas.imf.org/>
- G20 Information Center, (2010),”Principles for Innovative Financial Inclusion.” <http://www.g20utoronto.ca/2010/to-principles.html>
- G20 Information Center.”(2009), Leaders Statement: The Pittsburgh Summit”, <http://222.g20.utoronto.ca/2009/2009communique095.html>

- Global Partnership for Financial Inclusion, (2011a). Report to the Leaders. G20 Leaders Summit, Cannes, France: Global Partnership for Financial Inclusion. <http://www.g20.utoronto.ca/2011-cannes-global-partnership-report.pdf>
- Global Partnership for Financial Inclusion. 2011b. The G20 Principles for Innovative Financial Inclusion: Bringing the Principles to Life. Eleven country case studies. [http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/01%20GPFI\\_Principles.pdf](http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/01%20GPFI_Principles.pdf)
- Guaipatín, C. (2003). Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la región. Informe de Trabajo. Observatorio Mipyme, Banco Interamericano de Desarrollo. Abril 2003, Washington, D.C.
- Honohan, Patrick, (2008), “Cross-Country Variation in Household Access to Financial Services,” *Journal of Banking and Finance*, Vol.32, pp. 2493-2500
- Hoyo Martínez Carmen, Peña Hidalgo Ximena & Tuesta David, (2014): Demand factors that influence financial inclusion in Mexico: analysis of the barriers based on the ENIF survey, BBVA, Working paper, 13/37, Madrid, España.
- INEGI, (2014), Censos Económicos 2014, México
- INEGI, (2012), Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012, México.
- INEGI, (2015), Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015, México.
- INEGI, (2016), Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2015, México.
- K C Chakrabarty, (2012), Empowering MSMEs for Financial Inclusion and Growth-Issues and Strategies, Keynote address, at the Central Bank of India SME Conclave, Mumbai, <http://www.bis.org/review/r111222g.pdf>
- Latin America Shadow Financial Regulatory Committee (2004). “Small and Medium-Size Enterprises in Latin America: Developing Markets, Institutions and Instruments”. Statement No, 11. Washington, DC, september.
- Lecuona Ramón (2014), “Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las Pymes de Colombia, Costa Rica y México”, CEPAL, Santiago de Chile.
- Lecuona Ramón (2009) “El financiamiento a las PYMES en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo, CEPAL, Santiago de Chile.
- Morfin Antonio, (2009), “Banca de Desarrollo y el Apoyo al Acceso (México)”, CEPAL, Santiago de Chile.
- Mwangi S. kimenyi, Vera Songwe “ Why The G-20 Must Prioritize Financial to Provide Global World. The Brookings Institution, Global Economy And Development Program
- Mwangi S. Kimenyi and Vera Songwe, (2012), Why The G20 Must Prioritize Financial Inclusion to Promote Global Growth, Global Economy and Development Program, The Brookings Institution, Washington, DC. [http://www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2012/6/g20/g20\\_kimenyi\\_songwe.pdf](http://www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2012/6/g20/g20_kimenyi_songwe.pdf)
- NAFINSA, Informes Anuales 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, México.
- NAFINSA, Programa Institucional 2013-2018, México.
- OCDE (2013) Perspectivas económicas de América Latina 2013: políticas de PYMES para el cambio estructural. Coedición CEPAL. ISBN 9789264183735. 194 páginas. Disponible en: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1463/S2012083\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1463/S2012083_es.pdf?sequence=1)
- Pavón Cuellar, L (2010). Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009). LC/L.3238-P ISBN: 978-92-1-323429-7 agosto, 2010 Serie Financiamiento del Desarrollo, CEPAL, ONU. N° 226, 69 pp.
- Peña Ximena, Hoyo Carmen, Tuesta David (2014): Determinants of financial inclusion in Mexico based on the 2012 National Financial Inclusion Survey (ENIF), BBVA Documento de trabajo 14/14, Madrid, España.
- Pro Desarrollo, Benchmarking de las Microfinanzas en México 2013, México
- Rojas- Suárez Liliana, Amado María Alejandro, (2014), “Understanding Latinamerica’s Financial Inclusion GAP”, Center for Global Development Washington DC.
- World Bank (2015). Enterprise Surveys, la experiencia de las empresas. Disponible en: <http://espanol.enterprisesurveys.org/>

- World Bank.(2012). Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database.Washington, DC: World Bank.[http://www.wds.worldbank.org/external/default/WD-SCContentServer/IW3P/IB/2012/04/19/000158349\\_20120419083611/rendered/PDF/WPS6025.pdf](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WD-SCContentServer/IW3P/IB/2012/04/19/000158349_20120419083611/rendered/PDF/WPS6025.pdf)
- World Bank, (2014), Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion, Washington, DC. World Bank.
- World Bank, (2016) Doing Business 2016, Washington D.C.
- World Bank, (2016), Development Indicators, data. World Bank.org/data-catalog/world-development-indicators.

# DOCUMENTOS DE PROYECTOS

A raíz de la crisis financiera internacional de 2008, la banca de desarrollo en México empezó a desempeñar un papel más importante; en especial, después de la reforma financiera de 2014, mediante la cual se otorgó mayor relevancia a las pequeñas y medianas empresas (pymes). Entre los instrumentos de fomento utilizados, destacan el factoraje —en el marco del programa Cadenas Productivas de Nacional Financiera, S.N.C (NAFIN)— y las garantías.

En el caso del factoraje, se favoreció en primer lugar a proveedores de grandes empresas y, posteriormente, del sector público. En poco tiempo, se llegó a financiar a más de 15.000 pymes pertenecientes a más de 300 cadenas productivas y, en el caso de los proveedores del sector público, se ha llegado a registrar a casi medio millón de empresas.

Por su parte, las garantías han sido las grandes impulsoras del financiamiento de fomento durante los últimos años y, de hecho, han constituido el 40% de la cartera de NAFIN y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT). Así, se ha atenuado la incertidumbre que surge de la información asimétrica, un problema especialmente grave en el caso de las pymes, y se ha contribuido a mejorar el acceso al crédito de empresas que de otra manera no podrían acceder a él, así como a reducir las tasas de interés a las que se recibe el financiamiento y a aumentar los montos concedidos.