



**UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE**

**ESCUELA DE CONTADURÍA**

Con estudios incorporados a la Universidad

Nacional Autónoma de México

CLAVE: 8793-08

---

---

**“LA BANCA DE DESARROLLO Y EL  
FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL”**

**T E S I S**

Que para obtener el título de  
**LICENCIADO EN CONTADURÍA**

Presenta:

**EDUARDO CHICO GONZÁLEZ**

Asesor:

**C.P. ELBA ROSENDA AGUILAR RENDÓN**

Celaya, Gto.

Mayo 2011



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

# **Agradecimientos**

## **Gracias a Dios.**

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Por permitirme llegar hasta este momento tan importante de mi vida y lograr otra meta más en mi vida, mi carrera profesional.

Esta tesis, si bien ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación por parte del autor y su director de tesis, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de todas y cada una de las personas que a continuación citaré y muchas de las cuales han sido un soporte muy fuerte en momentos de angustia y desesperación.

Agradecer hoy y siempre a mi familia porque a pesar de no estar siempre presentes físicamente mi lado, se que procuran mi bienestar, y está claro que si no fuese por el esfuerzo realizado por ellos, mis estudios no hubiesen sido posible.

## **A mis padres**

Hilario Chico Zaragoza y Esperanza González Cruz, por su cariño, comprensión y apoyo sin condiciones ni medida. Gracias por guiarme sobre el camino de la educación. Creo ahora puedo entender porqué me obligaban, a terminar mi tarea antes de salir a jugar al fútbol, por hacerme ver que las cosas se logran con dedicación, empeño, esfuerzo, sacrificio, paciencia y perseverancia, por que de ustedes aprendí que nunca hay que darse por vencido, porqué aunque sea tarde es mejor aun que el nunca, por que nunca permitieron que se perdiera la Fe.

### **A mis hermanos**

Sandra Chico González y Oscar Chico González, por sus comentarios, sugerencias y opiniones que siempre fueron acertadas, por que soportaron mis enojos, porque me acompañaron en mi desvelo a lo largo de mi trayectoria como estudiante... a ustedes Gracias.

### **A mi más grande amigo**

El C.P. Cesar Colín Yáñez, quien estuvo presente en una parte fina e importante de este proceso al tenderme su mano amiga en momentos críticos, por creer en mí, por que con ojos cerrados siempre puso las manos al fuego por mí, gracias por todo tu apoyo, enseñanza y amistad.

### **A mi director de tesis**

De igual manera mi más sincero agradecimiento a mi director de tesis, el Lic. Jesús Terrazas Quintero, a quien debo el realizar el proyecto de tesis aquí presentado, ya que gracias a su amplio conocimiento, experiencia, consejos y todas las demás aportaciones permitieron la culminación de este trabajo.

### **A mi Alma Mater**

Agradezco a todo el personal de la Universidad Lasallista Benavente, mi alma mater, quienes desde la Rectoría, pasando por maestros, personal de Servicios Escolares, Biblioteca, Mantenimiento, Limpieza, fueron colaborando uno a uno en el ámbito que les compete, sin impedimento alguno, al contrario, siempre me brindaron una mano y una sonrisa.

### **A mi Director de Carrera**

Un enorme agradecimiento hago a la C.P. Elba Rosenda Aguilar Rendón Directora de la Carrera de Licenciado en Contaduría, por la colaboración, paciencia, apoyo y sobre todo por esa gran amistad que me brindó y me brinda, por escucharme y

aconsejarme siempre, por brindarme su ayuda cuando más la necesitaba, por ser una persona con la que puedo contar. Muchas gracias.

### **A mi Sinodal**

A la C.P. Isabel Sandoval por los momentos en los que más que una catedrático se comportó como una amiga, por su apoyo, ánimo, cariño, por compartir conmigo muchos momentos tanto alegres como tristes, por tener siempre tendida su mano amiga, por escucharme, asesorarme y aconsejarme en mi trayectoria.

### **A las Instituciones Educativas, Empresas y Asociaciones**

Un agradecimiento a la Facultad de Ciencias Administrativas, por todas las facilidades otorgadas y el apoyo que se me brindó en sus instalaciones y al personal que siempre estuvo dispuesto a auxiliarme y animarme, por todo el material de estudio proporcionado, a todos ellos muchas gracias; de igual manera a la Biblioteca Municipal de Celaya, al Instituto Tecnológico de Celaya y la Universidad Autónoma de Querétaro; por facilitar su material didáctico para mi investigación.

También mencionar la valiosa aportación tanto en textos como experiencia que hizo la prestigiada firma internacional "Deloitte" (Galáz, Yamazaki, Ruiz Urquiza. S.C.), al Servicios de Administración Tributaria, (SAT) por todas las estadísticas aportadas

En general quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que han vivido conmigo la realización de esta tesis, de las cuales haría una larga lista para nombrar mas sin embargo tanto ellas como yo sabemos que desde los más profundo de mi corazón les agradezco el haberme brindado todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

## **Gracias....**

# Índice

## Introducción.

## Capítulo I

### LA BANCA Y EL FINANCIAMIENTO

1.1	Generalidades.	1
1.1.1	Concepto de Financiamiento.	8
1.1.2	Concepto de Banca.	9
1.1.3	Importancia del Financiamiento.	11
1.1.4	Importancia de la necesidad de un financiamiento.	13
1.1.5	Tipos de Financiamiento.	14
1.1.6	Instituciones que otorgan financiamiento a la empresa.	23
1.1.7	Instituciones financieras creadas por el gobierno.	24

## Capítulo II

### EL FINANCIAMIENTO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

2.1	Orígenes e importancia de la empresa.	25
2.1.2	Necesidades de las empresas mexicanas.	27
2.1.3	Tipos de empresas.	34
2.1.4	Causas que originan un financiamiento en las empresas.	38

2.1.5	Búsqueda de alternativas para hacer frente a la competencia.	46
2.1.6	Las empresas actualmente en México.	50

## **Capítulo III**

### **ORÍGENES DE LA BANCA DE DESARROLLO.**

3.1	Orígenes y causas.	64
3.1.2	Causas que motivaron al gobierno para dar origen a la Banca de Desarrollo.	64
3.1.3	Historia de la Banca de Desarrollo.	66
3.1.4	Principales funciones de la Banca de Desarrollo.	67
3.1.5	Organismos por los que está integrada la Banca de Desarrollo y su historia.	70
3.1.6	Relación de la Banca de Desarrollo y el Sistema Financiero Mexicano.	96

## **Capítulo IV**

### **LA BANCA DE DESARROLLO Y SU RELACIÓN CON LA EMPRESA MEXICANA: beneficios y soluciones de operación.**

4.1	La banca de desarrollo en el papel de institución financiera.	99
4.1.2	Búsqueda de Financiamiento e inyección de capital.	100
4.1.3	Ventajas y desventajas que obtiene la empresa de la Banca de Desarrollo.	104
4.1.4	Contratación de un financiamiento en la Banca de Desarrollo.	106

4.1.5	Finalidades del financiamiento.	110
4.2	Soluciones de Operación de la Banca de Desarrollo y la Empresa como beneficiaria directa.	115
4.2.1	Operación de la banca de desarrollo.	115
4.2.2	Optimización de sus recursos.	117
4.2.3	Aplicación de controles en la operación.	118
4.2.4	Disminución de Trámites y Tiempo en un Financiamiento.	118

## **Conclusión.**

## **Bibliografía.**

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día es fundamental para las empresas ser altamente productivas y competitivas para acceder a una inmejorable rentabilidad, por lo que muchas de las entidades salen en busca de mejores opciones de financiamiento no solo en el país sino en el extranjero, tratando de crear mejores condiciones de desarrollo para subsistir en el medio globalizado de la economía, por lo que es importante conocer el accionar de las organizaciones financieras para acceder a ellas, revistiendo una gran importancia la banca de desarrollo y la banca comercial o múltiple cuyo fin es contribuir al desarrollo del País.

Ampliaremos más el conocimiento de las funciones, ventajas, desventajas y múltiples organizaciones que proporcionan un financiamiento así como también parte de la historia y función de la misma, daremos a conocer su importancia.

Así es como justifico el presente trabajo de investigación por medio de la información presentada a continuación ya que se ha convertido en una de las tantas problemáticas del sector empresarial el cual es la falta de otorgamiento de crédito a bajo costo y oportuno el cual ha ocasionado grandes pérdidas en las entidades en su desarrollo e innovación de la producción por lo que buscan otras opciones de crédito en el extranjero así como en organizaciones poco confiables, trayendo como consecuencia el aumento de sus costos y la caída de la calidad en sus productos lo que ocasiona la falta de competitividad en el ámbito internacional.

Es por eso que expongo una problemática contemporánea que en nuestro país ha sido de carácter relevante pues la competencia entre las empresas provoca que el sector empresarial mexicano sea más competitivo teniéndose como consecuencia el contar con alta tecnología, métodos de desarrollo, políticas cada vez más estrictas y eficiencia en la operatividad de las mismas. Mas sin embargo el problema real de las organizaciones radica en que requieren de fuertes inyecciones de capital y que los inversores tengan la suficiente confianza de introducir su dinero en estas entidades, pero debido a que nuestro país es una

nación de altibajos económicos las organizaciones buscan fuentes de financiamiento que en gran parte de las ocasiones son de elevadas tasas de interés, con demasiados requisitos, de que se requiere de largo plazo para obtener el financiamiento provocando la desestabilización de las organizaciones en sus operaciones elevando sus costos de manera considerable y que provocan la búsqueda de alternativas muy costosas en el extranjero arriesgándose a que la propia empresa quede en manos de terceras personas

Es por eso que los organismos que otorgan financiamiento y en este caso la ineficacia de la Banca de Desarrollo, organismo clave para el desenvolvimiento de las pequeñas, medianas y grandes empresas han provocado un tanto el retraso tecnológico y la falta de calidad en la operación de las organizaciones

Entonces se propone que se haga un profundo análisis de la Banca de Desarrollo y promover nuevas formas de operación para que las organizaciones puedan obtener la inversión necesaria para su óptimo desarrollo

Dar a conocer los conceptos tales como “banca” y el “financiamiento” para una mejor comprensión de lo que implica la utilización tanto de instrumentos crediticios así como de las entidades que otorgan los financiamientos

Con el fin de establecer un conocimiento acerca de las causas del origen de la banca de desarrollo se entiende importante dar a conocer el surgimiento evolución y comportamiento de este importante órgano del gobierno el cual nos permite elaborar un profundo análisis de sus funciones

Conocer la importancia del financiamiento a través de créditos por medio de la banca para comprender mejor él porque de la necesidad de las entidades de requerimiento de inversión además de atacar de manera tajante el retraso tecnológico y mantenerse en la competencia a través de la calidad total en la operación

Señalar con profundo análisis la relación que tienen las entidades y la banca de desarrollo con el fin de conocer todas las ventajas y desventajas que acarrea la contratación de un financiamiento.

Promover en la banca un sistema de operación aun más eficiente con el fin de colaborar al margen con las necesidades de financiamiento en la micro, pequeña y mediana empresa para lograr el desarrollo del país.

# **Capítulo I**

## **La Banca y El Financiamiento**

## 1.1 Generalidades

### **Banca Mexicana y su Historia.**

Para entender la misión de los Bancos, en su ser y quehacer, es indispensable remontarnos a la historia de la Banca en el País, los cambios que ha sufrido, los problemas que ha tenido y las decisiones que sobre ella se han vertido.

La historia de la Banca en nuestro País ha sido compleja, como complejo ha sido el proceso histórico de México. En este proceso histórico han tenido preponderancia dos factores que han marcado el caminar de esta institución: las fusiones o alianzas bancarias, y la continua crisis a la que ha sido sometida.

En México surge después del movimiento de Independencia de 1810, el primer Banco en 1837, denominado "Banco de Avío-Industrial Textil"; siete años después aparece el Banco de Amortización de la Moneda de Cobre. Desde luego que pocos son los que acceden al Sistema Bancario naciente por la precaria situación en la que se encuentra el país y porque la mayoría de sus pobladores ni siquiera está familiarizado con los Bancos.

A inicios del siglo XX, el movimiento de revolución frenó y desgastó de igual manera los procesos económicos del País, y por lo mismo, muy pocos manejaban los intereses económicos de todo un pueblo, siendo el capital de la Nación muy débil. La Banca seguía en manos de unos cuantos y la mayoría de la población, era campesina y sometida en la ignorancia y la pobreza, tenía nula participación en el movimiento bancario.

El nacimiento de las paraestatales ante la debilidad del capital, el Estado se hizo a la tarea de crear la infraestructura que permitiera su fortalecimiento, por lo que creó empresas públicas básicas que apoyaran ese desarrollo. Así en 1920 surge el Banco Central, para hacer expeditas las transacciones comerciales a lo largo y ancho del País; en la siguiente década, se crean PEMEX (Petróleos Mexicanos) y la CFE (Comisión Federal de Electricidad), esta última para afrontar la producción de energéticos baratos. Por este tiempo nacen también los Ferrocarriles Nacionales de México, concebidos para brindar transportes de mercancía y materias primas y

pasajes con tarifas reducidas; para 1940, se establece el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) y por 1950, nacen las empresas públicas productoras de bienes capitales que ofrecen sus servicios a las empresas privadas y atienden, las necesidades de su fuerza de trabajo al subsidiarles bienes y servicios como el caso de la CONASUPO (Comisión Nacional de Subsistencias Populares).

A lo largo del siglo pasado se afronta un paternalismo económico. Es evidente cómo el Estado va creando una economía y una industria sobreprotegida, que no tenía que renovar permanentemente su planta productiva pero que se volvió obsoleta al no poder competir con el exterior.

La privatización de la Banca 1982 marca un nuevo rumbo en la vida económica del País y de la Banca con la intervención del Estado. El entonces Presidente José López Portillo, decretó la nacionalización de la Banca, los Bancos ya no serían manejados por particulares; el Estado asumiría ese papel.

El origen se da en 1976 cuando el propio gobierno autorizó el establecimiento de la Banca Múltiple, con lo que los grupos bancarios elevaron su importancia en la economía nacional, al concentrar la expansión del Sistema Bancario, a pesar de leyes que supuestamente frenaban las tendencias monopólicas. Como consecuencia, los banqueros acumularon un inmenso poder económico y político en el País. ; en 1981, dos instituciones bancarias, Bancomer y Banamex, reunían alrededor de la mitad de los activos de la captación bancaria, y que junto con otros tres grupos de Bancos menores manejaban el 75% del total de activos de la Nación.

La crisis económica de los setenta y los ochenta, complicó más la situación en el País. El desplome de los precios del petróleo provocó una de las mayores crisis de nuestra historia. La fuga de capitales al extranjero generó un desequilibrio mayor: 2,948 millones de dólares se fugaron en 1980 y 10,914 mdd. en 1981. En muy poco tiempo, el peso se devaluó, y en 1981 la expectativa de una fuerte devaluación hizo que los especuladores adquirieran divisas para garantizar una ganancia cambiara. En este proceso, la Banca privada desempeñó un papel preponderante y se benefició de forma importante, pues fomentaba, operaba e instrumentaba la especulación y la fuga de divisas, lo que le reportaba importantes utilidades.

Con una situación tan compleja y delicada, al gobierno se le escapaba la regulación financiera, por lo que había que actuar con mano dura: la nacionalización de la Banca y el control de cambios serían las medidas a aplicar como más viables, aunque fundamentalmente se evitó el desplome del sistema financiero, y consecuentemente, el del aparato industrial y comercial, con lo que se hubiera dado paso a otro tipo de problema de honda repercusión política y social

### **La Banca Estatizada.**

Muchos analistas han declarado que la mejor opción para afrontar la situación económica del México de entonces fue la nacionalización de la Banca, la cuestión estuvo en los procedimientos posteriores.

La nacionalización de la Banca , la incapacidad política y la corrupción dañaron a fondo las instituciones bancarias, perjudicando con ello también al País, la Banca sufrió desfalcos por varios miles de millones de pesos, la situación de las sucursales bancarias era deplorable y no contaban con el mínimo de tecnología para manejar los contratos, situación que sólo se superó con la reprivatización.

Durante este periodo fueron muy comunes los fraudes organizados por los famosos “delincuentes de cuello blanco” que desprestigiaron la imagen de las instituciones bancarias, desprestigio que hasta nuestros días subsiste.

La promesa de que “al momento de la nacionalización” estaría la Banca al servicio del pueblo pronto fue desmentida. Las cosas siguieron un rumbo distinto, y no el de apoyar una política económica que rectificara la creciente desigualdad en el ingreso.

### **El rescate bancario, la reprivatización de la Banca.**

El 1 de mayo de 1991 el presidente Salinas de Gortari anunció que reprivatizaría la Banca. Las razones que el Gobierno Federal presentaba entonces fueron las siguientes: Conformar un sistema financiero más competente y efectivo; garantizar una participación más diversificada y plural en el capital; vincular la actitud y la calidad moral de la Administración de los Bancos con un adecuado nivel de capitalización; conformar un sistema equilibrado; propiciar las sanas finanzas y obtener un precio

justo por las Instituciones, de acuerdo con una evaluación basada en los criterios generales homogéneos y objetivos para todos los Bancos.

El mismo Ejecutivo Federal había declarado en 1983 que el “Estado al mantener en su poder el petróleo, la energía eléctrica y la misma Banca, lo hacía para que pudiera cumplir eficientemente sus propósitos de desarrollo, por lo que privatizarlo no sería adecuado pues no se alcanzarían tales propósitos, ya que el sector privado había mostrado su ineficacia.

### **Los factores que influyen en la reprivatización:**

La entrada de México al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá consideramos que vivimos en un mundo globalizado y globalizante. Tal realidad obliga a toda economía a la apertura para no ser condenada al fracaso. Es un hecho que ninguna economía se puede mantener fuera de los procesos de globalización mundial; directa o indirectamente influye en los procesos de cada Nación.

La Banca Mexicana vivió en el decenio pasado uno de sus momentos más difíciles en la historia. Los Bancos que se declararon en quiebra; las famosas carteras vencidas dieron el tiro de gracia a la Banca. La inversión principalmente de capitales extranjeros hace que prácticamente no exista una “Banca mexicana”, pues los capitales extranjeros son mucho más fuertes que los nacionales. La actuación del Gobierno es hoy sólo de “regulador” de la economía; el Gobierno a través de sus diversas instancias, debe vigilar el caminar de la Banca, tratando de evitar los grandes monopolios y buscar que la Banca, ahora en manos privadas, contribuya al desarrollo del País.

El peligro es que en este proceso de globalización, si no existen leyes claras, se puede caer en la ley de la Selva, donde sólo subsista el «más fuerte», de ahí que la tarea del Gobierno sea clara, dar oportunidad a pequeños y grandes inversionistas y vigilar que todos los Bancos contribuyan al desarrollo económico del Estado.

En la vida económica que cotidianamente se desarrolla, existen diversos agentes que hacen posible este importante quehacer y en el cual todos estamos involucrados. Por ello es preciso conocerlos para lograr una mejor interacción con ellos. Todos estamos

conscientes de que parte de nuestra vida depende de lo material y lo económico, situación que no es mala sino que puede beneficiar mucho al desarrollo del ser humano. El problema es que por la historia de nuestro País, la mayoría de los mexicanos experimentamos una desconfianza hacia las instituciones que manejan los recursos económicos y por lo mismo poco o nada nos interesa lo que hacen.

**Los Bancos; necesarios en la vida económica del País**

Los Bancos han sido y son pieza clave en nuestra vida económica, simplemente porque ellos manejan el dinero.

Sin embargo, en nuestra sociedad el porcentaje de usuarios de la Banca es baja en comparación a las grandes economías del mundo; la cultura financiera que se vive en el País en general y en el Estado en particular es de niveles muy bajos, por lo que es necesario acercarse a estas Instituciones partiendo de un conocimiento de ellas, ya que son pocos mexicanos los que hacen uso de la Banca por temor o por desconocimiento o más aún, por una mala experiencia con una tarjeta de crédito, un crédito hipotecario, una cuenta de ahorro, una inversión, etc.

Así pues, debemos conocer cuál es la misión de la Banca, aquello que la define en su ser y quehacer dentro de la economía, es importante que no se relacione a una institución bancaria o un banco como los «delincuentes de cuello blanco», pues si bien es cierto que hay abusos y los seguirá habiendo, es necesario tener confianza en las personas; esto creará relaciones más sanas y humanas en los sistemas de crédito.

### **Los Bancos y la captación de recursos.**

La Ley de Instituciones de Crédito en su artículo 2do. define su actividad como: «Captación de recursos del público para su colocación en el público quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso los accesorios financieros de los recursos captados».

Se podría interpretar que, a partir de esta definición, que los Bancos reciben el dinero del público en calidad de depósito (ahorro) con la responsabilidad de custodiarlos y

hacerlos productivos (ganar un interés) tanto para el depositante como para el mismo Banco, y en su momento, poder entregarlo nuevamente a los depositantes.

Entonces el financiamiento de gobiernos, empresas y de personas, con los recursos recibidos de otros en custodia son las «características permanentes» de la Banca de ahora y siempre.

Pero la Banca debe ser prudente al prestar esos recursos que le fueron entregados, pues tiene la responsabilidad de entregarlos a aquellas personas que depositaron su "confianza" en ellos.

### **El Gobierno y su papel en la banca.**

Por la naturaleza de esta actividad, es necesaria la intervención del Gobierno para «dirigir, orientar, regular y controlar» esta función, y así garantizar que los Bancos cumplan con su misión de captar recursos y colocarlos en bien de la sociedad.

#### Sector bancario

En México existe una variedad de instituciones que conforman el Sector Bancario, cada una de ellas con roles distintos.

#### Bancos Comerciales / Banca Comercial.

Son empresas que a través de varios productos y/o servicios perciben ingresos directamente del público en general y a su vez lo colocan y/o prestan a las personas físicas o empresas que lo necesitan y que cumplen con los requisitos para ser sujetos de algún crédito<sup>1</sup>. Estas instituciones también brindan servicios tales como los sistemas de pago (luz, teléfono, colegiaturas, compras por Internet, etc.), así también transferencias de dinero entre cuentas, compra y venta de divisas y metales que circulan en México, entre otros.

La Banca Comercial fue llamada hace años así para evitar una confusión con la Banca de Inversión esto últimos limitados únicamente a realizar actividades de mercado de capitales.

---

<sup>1</sup> [www.wikipedia.com/wiki/banco/comercial](http://www.wikipedia.com/wiki/banco/comercial)

### **Banco de Desarrollo.**

Son Bancos dirigidos por el Gobierno Federal cuyo propósito es desarrollar sectores de una nación como pueden ser agricultura, ganadería, textil, etc. Su función principal es financiar normalmente a una tasa de interés inferior a la del mercado los proyectos cuya finalidad es promover el desarrollo económico de una región, sector o población.

El capital de estos bancos esta conformado por las contribuciones de los estados nacionales miembros, los cuales tienen un voto ponderado según el monto de su aporte y dirigidas por un comité rector.

En el caso de México son entidades de la Administración Pública Federal cuyo fin es la promoción del desarrollo de los sectores básicos de la economía del país, estos tienen una personalidad jurídica propia, sus reglas están emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y son regidas bajo la Ley de Instituciones de Crédito y sus leyes orgánicas<sup>2</sup>.

### **Sociedades Financieras de Objeto Limitado o SOFOLES.**

Podemos llamarlos Bancos especializados, porque prestan solamente para un sector (por ejemplo, Construcción, Automotriz) o actividad (por ejemplo, consumo a través de tarjetas de crédito), sólo que en lugar de recibir depósitos para captar recursos, tienen que obtener dinero mediante la colocación de valores o solicitando créditos. Su principal producto es el otorgar créditos para la adquisición de bienes específicos como automóviles o bienes inmuebles, u operar tarjetas de crédito.

### **Patronato del Ahorro Nacional**

Es una institución cuyo propósito es incrementar la cultura popular de ahorro, de modo que es una organización que sólo ofrece productos de captación, es decir para hacer depósitos, pero no tiene productos de colocación, es decir para ofrecer créditos. A través de los productos de captación esta institución ofrece intereses y/o premios exentos de impuestos para fomentar el ahorro.

---

<sup>2</sup> [www.banxico.org.mx/sistema financiero](http://www.banxico.org.mx/sistema_financiero)

## **Fideicomisos Públicos**

Su propósito es apoyar cierto tipo de actividades definidas. Debido a que cada uno es muy distinto, no se pueden generalizar en su funcionamiento, pero algunos son muy conocidos: INFONAVIT (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores), FONACOT (Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores), FOVI (Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda), FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo) y otros más.

### **1.1.1 Concepto de financiamiento.**

Es importante destacar el financiamiento como instrumento fundamental para incrementar la productividad y eficiencia empresarial, particularmente como medio que facilite condiciones competitivas en los mercados nacionales e internacionales.

También toda empresa se ve influenciada por el financiamiento para cubrir sus necesidades de liquidez y para iniciar nuevos proyectos, podemos concluir con mencionar que el financiamiento interno son los fondos proporcionados por el equipo inicial, la familia y los amigos, antes y al momento del lanzamiento. Y a medida que la empresa crece, gana acceso a financiamientos intermediarios de tipo patrimonial.

Según la sabiduría convencional el financiamiento bancario no estará disponible para empresas pequeñas antes de que alcancen un nivel de producción tal que su balance refleje activos tangibles sustanciales que puedan ser utilizados como colateral, tales como cuentas por cobrar, inventarios y equipos.

La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital). Para poder desarrollar su actividad la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan. Asimismo, debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos, y ejercer sus derechos sobre los

bienes que produce. La empresa es el instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital, etc., Dado un objetivo u objetivos prioritarios hay que definir la forma de alcanzarlos y adecuar los medios disponibles al resultado deseado. Toda empresa engloba una amplia gama de personas e intereses ligados entre sí mediante relaciones contractuales que reflejan una promesa de colaboración.

### **1.1.2 Concepto de banca.**

#### **CONCEPTO**

##### **ARTÍCULO 1o.- de la Ley del Banco de México**

"Artículo 1o.- El banco central será persona de derecho público con carácter autónomo y se denominará Banco de México. En el ejercicio de sus funciones y en su administración se regirá por las disposiciones de esta Ley reglamentaria en los párrafos sexto y séptimo del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos."

#### **FUNDAMENTO LEGAL**

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 28 párrafos sexto y séptimo.

##### **Artículo 28.**

El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento.

No constituyen monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva, a través del banco central en las áreas estratégicas de acuñación de moneda y emisión de billetes. El banco central, en los términos que establezcan las leyes y con la intervención que corresponda a las autoridades competentes, regulará los cambios, así como la intermediación y los servicios financieros, contando con las atribuciones de autoridad necesarias para llevar a cabo dicha regulación y proveer a su observancia. La conducción del banco estará a cargo de personas cuya designación será hecha por el Presidente de la República con la aprobación de la Cámara de Senadores o de la Comisión Permanente, en su caso; desempeñarán su encargo por períodos cuya duración y escalonamiento provean al ejercicio autónomo de sus funciones; sólo podrán ser removidas por causa grave y no podrán tener ningún otro empleo, cargo o comisión, con excepción de aquéllos en que actúen en representación del banco y de los no remunerados en asociaciones docentes, científicas, culturales o de beneficencia. Las personas encargadas de la conducción del banco central, podrán ser sujetos de juicio político conforme a lo dispuesto por el artículo 110 de esta Constitución. . . ."

## **OBJETO SOCIAL**

### **ARTÍCULO 2o.-de la Ley del Banco de México**

"Artículo 2o.- El Banco de México tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Serán también finalidades del Banco promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos."

## **FUNCIONES**

### **ARTÍCULO 3o.-de la Ley del Banco de México**

"Artículo 3o.- El Banco desempeñará las funciones siguientes:

- I. Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos;

- II. Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia;
- III. Prestar servicios de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo;
- IV. Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y, particularmente, financiera;
- V. Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales, y
- VI. Operar con los organismos a que se refiere la fracción V anterior, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera."

### **1.1.3. Importancia del financiamiento.**

#### **IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.**

Las unidades económicas requieren recursos humanos, materiales y financieros, que les permitan realizar sus objetivos.

En toda empresa es importante realizar la obtención de recursos financieros, que pueden ser empresas que los otorgan, y las condiciones bajo las cuales son obtenidos estos recursos, son: tasas de interés, plazo y en muchos casos, es necesario conocer las políticas de desarrollo de los gobiernos municipales, estatales y federal en determinadas actividades.

“Al proceso que permite la obtención de recursos financieros a las empresas, ya sean éstos, propios o ajenos, se llama Financiamiento”.

Todo financiamiento es resultado de una necesidad, es por ello que se requiere que el financiamiento sea planeado, basado en:

La empresa se da cuenta que es necesario un financiamiento, para cubrir sus necesidades de liquidez o para iniciar nuevos proyectos.

La empresa debe analizar sus necesidades y con base en ello:

Determinar el monto de los recursos necesarios, para cubrir sus necesidades monetarias.

El tiempo que necesita para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa, sin descuidar la fecha de los vencimientos de los pagos, e incluso períodos de gracia.

Tasa de interés a la que está sujeto el préstamo, si es fija o variable, si toma la tasa líder del mercado o el costo porcentual promedio e incluso, tomar varios escenarios (diferentes tasas con sus respectivos cuadros de amortización), así como la tendencia de la inflación.

Si el préstamo será en moneda nacional o en dólares.

El análisis de las fuentes de financiamiento. En este contexto, es importante conocer de cada fuente:

El monto máximo y el mínimo que otorgan.

El tipo de crédito que manejan y sus condiciones.

Tipos de documentos que solicitan.

Políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración).

Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones.

Los tiempos máximos para cada tipo de crédito.

La aplicación de los recursos. Como son:

En capital de trabajo y como se manejará éste y el monto mínimo necesario.

Compra de mobiliario y equipo, sin descuidar la calendarización para su adquisición, en el caso de que ésta sea escalonada.

Para la construcción de oficinas, en éste caso calendarizar los préstamos en función de la construcción y la necesidad de éstas (programa de construcción).

Sin embargo, no basta solo conocer las necesidades monetarias que requiere la empresa para continuar su vida económica o iniciarla, es necesario, que se contemplen ciertas normas en la utilización de los créditos:

Las inversiones a largo plazo (construcción de instalaciones, maquinaria, etc.) deben ser financiadas con créditos a largo plazo, o en su caso con capital propio, esto es,

nunca se deben usar los recursos circulantes para financiar inversiones a largo plazo, ya que provocaría la falta de liquidez para pago de sueldos, salarios, materia prima, etc.

Los compromisos financieros siempre deben de ser menores a la posibilidad de pago que tiene la empresa, de no suceder así la empresa tendría que recurrir a financiamientos constantes, hasta llegar a un punto de no poder liquidar sus pasivos, lo que en muchos casos son motivo de quiebra.

Toda inversión que se realice debe provocar flujos, los cuales deben ser analizados con base en su valor presente, que permita un análisis objetivo y racional, basado en los diferentes métodos de evaluación.

En cuanto a los créditos, se debe contemplar que sean suficientes, oportunos, con el menor costo posible y que alcancen a cubrir cuantitativamente la necesidad del proyecto.

Buscar que la empresa mantenga una estructura sana.

#### **1.1.4 La importancia de la necesidad de un financiamiento.**

El objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento.

Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, "los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamientos".

El financiamiento interno inicial es a menudo necesario en etapas muy tempranas del desarrollo de la empresa, cuando el empresario todavía está implementado el producto o concepto de negocios y cuando la mayor parte de los activos de la firma son intangibles.

Objetivo e importancia de las fuentes de financiamiento.

La falta de liquidez en las empresas (tanto públicas como privadas) hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc., en forma general, los principales objetivos son:

Hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo.

- Para modernizar sus instalaciones.
- Para la reposición de maquinaria y equipo.
- Para llevar a cabo nuevos proyectos.
- Para reestructurar sus pasivos, a corto, mediano, y largo plazo, etc.

### **1.1.5 Tipos de financiamiento.**

#### **Tipos de fuentes de financiamiento**

Existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes se clasifican en: internas y externas.

#### **1.- Fuentes internas**

Son las que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y su promoción, entre éstas están:

#### **APORTACIONES DE LOS SOCIOS**

Se refiere a las aportaciones que hacen los socios, en el momento de construir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

### **UTILIDADES REINVERTIDAS.**

Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no se repartirán dividendos, sino que estos se invertirán en la organización mediante un programa predeterminado de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).

### **DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.**

Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre, disminuyendo con esto las utilidades y por lo tanto no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

### **INCREMENTOS DE PASIVOS ACUMULADOS.**

Son los que se generan íntegramente en la empresa, como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

### **VENTA DE ACTIVOS (DESINVERSIONES).**

Como la venta de terrenos, de edificios o de maquinaria que ya no se necesitan y cuyo importe se utilizara para cubrir necesidades financieras.

## **2.- Fuentes externas**

Son aquellas que se otorgan por medio de terceras personas tales como:

### **PROVEEDORES.**

Esta fuente es la más común y la que se utiliza con más frecuencia, se genera mediante la adquisición o la compra de bienes y servicios, que la empresa utiliza para

su operación, ya sea a corto, mediano o largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesario que se analice con detenimiento, con objeto de determinar su costo real del mismo, como son: los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.

## **CRÉDITOS BANCARIOS.**

Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son:

A corto plazo, éstas pueden ser: El descuento

Esta es una operación que consiste en que el banco adquiere en propiedad, letras de cambio o pagarés. Esta operación es formalizada mediante la cesión en propiedad de un título de crédito, su otorgamiento se apoya en la confianza que el banco tenga en la persona o en la empresa a quien se le toma el descuento.

Préstamo quirografario y en colateral.

Llamados también préstamos directos, el primero toma en consideración para su otorgamiento, las cualidades personales del sujeto del crédito como son: su solvencia moral y económica. En cuanto al préstamo con colateral, es igual al directo, salvo que opera con una garantía adicional de documentos colaterales provenientes de letras, o pagarés de compra-venta de mercancías o de efectos comerciales. Son préstamos directos respaldados con pagarés al favor del banco y cuyos intereses son especificados, así como los moratorios en su caso. Este tipo de créditos tiene un plazo máximo de 180 días renovable una o más veces, siempre y cuando no exceda de 360 días.

### **Préstamo prendario.**

Este tipo de crédito existe para ser otorgado por una garantía real no inmueble. Se firma un pagaré en donde se describe la garantía que ampara el préstamo. La ley bancaria establece que éstos no deberán exceder del 70% del valor de la garantía, a

menos que se trate de préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

### **Créditos simples y en cuenta corriente.**

Son créditos condicionados, en los cuales, es necesario introducir condiciones especiales de crédito y requiere la existencia de un contrato. Estos créditos son operaciones que por su naturaleza solo deben ser aplicables al fomento de actividades comerciales o para operaciones interbancarias.

Préstamos a largo plazo.

### **Préstamo con garantía de unidades industriales.**

#### **Créditos de habitación o avío y refaccionarios.**

El crédito de avío, se utiliza específicamente para la adquisición de materias primas, materiales, pagos de salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de empresa.

El crédito refaccionario se destina para financiar los medios de producción, como son: instrumentos y útiles de labranza, abono, ganado, animales de cría, plantaciones, apertura de tierras para el cultivo, comprar instalaciones o de maquinaria, construcción de obras, necesarias para el fomento de la empresa que le es otorgado el crédito. Este tipo de crédito ópera mediante la celebración de un contrato.

### **Préstamo con garantía inmobiliaria.**

Conocidos también como hipotecarios, su plazo es mayor a cinco años. Éste préstamo sirve para financiar actividades de producción o medios de producción, o la adquisición de viviendas.

### **Tarjetas de crédito.**

Son las líneas de crédito otorgadas a los principales funcionarios de la empresa, en donde todas las compras de bienes y servicios que efectúan, se cargan a la cuenta

de la empresa acreditada, por lo que su utilización debe ser cuidadosa. Para evitar el pago de intereses, la empresa debe efectuar los pagos dentro de un plazo establecido.

### **CRÉDITO PARTICULAR.**

Esta fuente de financiamientos es poco común, y comprende a las aportaciones que hacen los propietarios en forma de préstamos, amigos de la empresa u empresas afiliadas, la tasa de interés y los plazos estipulan mediante contrato.

### **Financiamiento del sistema bursátil**

#### **A) Papel comercial.**

Es un pagaré suscrito sin garantía sobre los activos de la empresa emisora, en ese estipula una deuda a corto plazo, que será pagada en una fecha determinada, su emisión corresponde una sociedad anónima inscrita en el Registro Nacional de Valores Intermediarios (R. N. V. I.) Se utiliza para financiar capital de trabajo, no tiene una garantía específica, su plazo es de 15 días mínimo y el máximo de 180 días.

El papel comercial es un instrumento de financiamiento relativamente nuevo y poco conocido. Consiste en la emisión de títulos de crédito (pagarés), utilizando a una casa de bolsa o institución financiera como intermediario, la cual coloca entre sus clientes dicho papel comercial, con lo que conjunta dos operaciones importantes:

1. Por un lado otorga recursos financieros a una empresa con necesidad de ellos.
2. Por el otro, proporciona un instrumento adicional de inversión a sus inversionistas.

#### **Las principales características del papel comercial son:**

Valor nominal de \$100,000, o sus múltiplos

Plazo desde 7 hasta 180 días

Línea autorizada de emisión por un año

## **Las emisoras deben ser sociedades mercantiles**

Pueden tener o no garantía específica.

Se cotizan a precio de descuento

El beneficio para el inversionista se da por la tasa de rendimiento.

El papel comercial se emite a plazos cortos, que generalmente son de 26 días.

Los principales tipos de papel comercial son:

- a) Quirografarios.- Sin garantía específica, respaldando por todo el patrimonio de la sociedad emisora.
- b) Avalado.- Se da como garantía el aval de una institución de crédito, o se expide fianza de una compañía afianzadora.
- c) Indizado.- Es papel comercial denominado en moneda nacional y sujeto (Indizado) al tipo de cambio libre de venta del dólar estadounidense.

Por medio de las operaciones de papel comercial, se canalizan excedentes temporales de tesorería corporativos y de personas físicas, a otras empresas que los requieren y aceptan, quienes pagan por su uso una prima o sobre tasa sobre el rendimiento (interés pasivo) que podría obtener el acreedor en algún otro instrumento de inversión, tal como los CETES.

Costo de financiamiento bajo

## **PAPEL COMERCIAL proporcional capital de trabajo**

### **Aceptaciones bancarias**

Son letras de cambio giradas por empresas, con domicilio en México, a su propia orden y aceptadas por instituciones de banca múltiple, basadas en una línea de crédito otorgada por la institución a la empresa emisora, son emitidas por personas morales, su financiamiento es de corto plazo, su plazo es de siete y 182 días en múltiplos de siete, esas pagada por una institución de banca múltiple, su valor es de \$100 o sus múltiplos, las pueden adquirir personas físicas y morales, mexicanas y extranjeras, la comisión es por cuenta del emisor,.

Bonos de prenda.

Son certificaciones de depósito en un documento, expedido exclusivamente por los almacenes generales de depósito, el cual acredita la propiedad de la mercancía o bienes depositados, en el almacén que los emite.

### **Certificados de Participación Inmobiliaria (CPIS).**

Son títulos de crédito nominativo, emitido por una institución fiduciaria, que dan derecho a una parte alícuota de la titularidad legal de los bienes inmuebles dados en garantía. Es emitida por una institución de banca múltiple, sirve para financiamiento a largo plazo de la empresa emisora. su valor nominal es de \$10 o sus múltiplos, pueden ser adquiridos por personas físicas o morales, mexicanas o extranjeras.

### **Emisión de obligaciones.**

Son títulos de crédito nominativos que representan un crédito colectivo, emitidos por personas morales, son financiamientos a mediano y largo plazo para adquirir activos fijos o financiar proyectos de inversión, su plazo es de tres a siete años, con un periodo de gracia máximo idéntico a la mitad del plazo total, su valor nominal es de \$10.

### **Emisión de acciones.**

El capital social de las empresas está representado por acciones, las cuales representan la parte proporcional del capital de la sociedad, así como los derechos que confieren a sus poseedores. El valor de una acción representada, además de los derechos y participación en el capital de sus poseedores, la obligación o responsabilidad máxima de los accionistas ante la empresa y ante terceros. Legalmente, la personalidad legal de la empresa es distinta a la que tengan sus accionistas.

Como herramienta de financiamiento, las acciones comunes tienen dos objetivos fundamentales:

- Emisión de acciones comunes para incrementar el capital social de la empresa, y de esta forma incorporar nuevos recursos económicos en la

operación de la misma, generalmente para llevar a cabo algún proyecto de inversión de gran envergadura.

- Colocar entre el público inversionista parte de las acciones comunes en poder de los accionistas de la empresa, para que estos recuperen la proporción de la inversión que requieran y que ponen a la venta, con lo que se da mayor liquidez individual a los accionistas y se incorporan nuevos inversionistas a la empresa.

### **Financiamiento de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS)**

Son financiamientos de alto riesgo, empresas que se encuentran en situación precaria y que al financiarlas, es con el objeto de tomar el control de la administración de ella y mejorar su posición y valor del mercado, existen siete tipos de Sincas:

- A. Sincas de bajo riesgo, que invierten en empresas maduras que buscan modernizarse.
- B. Sincas regionales, que invierten en empresas maduras que buscan modernizarse.
- C. Sincas sectoriales, las que buscan invertir en un solo sector o actividad.
- D. Sincas de transformación, son empresas difíciles de ser vendidas y que por medio de la administración profesional de la Sinca, puede mejorar este aspecto.
- E. Sincas de desarrollo, son las que buscan el desarrollo de nuevas obras turísticas.
- F. Sincas tecnológicas, las que invierten en estudios de investigación tecnológica.
- G. Sincas mayoristas controladores, que a través de su capital participan en otras Sincas nuevas en el desarrollo de proyectos ya seleccionados.

## **Factoraje financiero**

### **Existen dos tipos de factoraje:**

Factoraje con recurso. Consiste en un producto mediante el cual, a través de la sesión de derechos de cobro de las cuentas por cobrar vigentes, documentadas en títulos de crédito, facturas, contra recibos, etc., se anticipa un alto porcentaje del valor de la operación, descontando un cargo financiero sobre el valor del anticipo, y un honorario sobre 100% de la operación por concepto de administración, custodia y gestión de cobranza. En el caso de factoraje vencido, el cargo financiero es cubierto por el cliente mensualmente y el honorario, al inicio de la operación.

Factoraje puro. Es un producto mediante el cual el factor comprar el riesgo total de la operación, anticipando al cliente el valor total de sus documentos menos el cargo financiero, honorario y aforo, en su caso.

En este tipo de factoraje, el cargo financiero es mayor, ya que factor adquiere el riesgo total, por regulares anticipado y con cobranza directa. .

Aforo. Es un porcentaje de reserva, que se determina en función del volumen de devoluciones y rebajas. Varía generalmente de 10 a 30%.

## **Arrendamiento financiero y pagaré**

Es otra fuente de financiamiento y pueden ser de dos tipos:

Arrendamiento puro. Es el contrato por el que obliga a una persona física o moral (arrendador), a otorgar el uso y goce respecto de un bien a otra persona física o moral (arrendatario), quien a su vez en contraprestación debe efectuar un pago convenido por cierto periodo preestablecido, ya sea, en efectivo, en bienes, en crédito o en servicios. Este tipo de arrendamiento sólo otorga el uso o goce temporal. .

Al finalizar el plazo pactado, el arrendatario deberá ejercer alguna de las siguientes opciones:

a) Transferir la propiedad del bien objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada que deberá ser inferior al valor del mercado del bien al momento de ejercer la opción.

- b) Prorrogar el contrato por un cierto plazo, durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fije durante el plazo inicial del contrato.
- c) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero, del bien objeto del contrato.

## **PAGARES**

Este tipo de créditos se negocian ante las instituciones de crédito. Son instrumentos de financiamiento de estricto corto plazo (30, 60 y 90 días), y su aplicación esta enfocada hacia la satisfacción de necesidades de recursos eventuales por operaciones o situaciones especiales, distintas a la operación normal de la empresa. Sin embargo infinidad de empresas utilizan los créditos directos como una opción de financiamiento de sus necesidades normales (a veces crónicas) por falta de capital de trabajo (liquidez), dado que al no tener que estructurar contratos para su otorgamiento, su obtención es relativamente rápida y sencilla.

Esta herramienta de financiamiento se conoce también con el nombre de créditos o préstamos quirografarios, dado que se emiten títulos de crédito (pagarés), en los que la única garantía de pago es la firma del deudor del documento y, ocasionalmente, la firma de un aval, que por lo general es el aval personal del dueño, director o gerente de la empresa emisora.

### **1.1.6. Instituciones que otorgan financiamiento a la empresa.**

#### **Sector bancario**

En nuestro país existen distintos Bancos que a su vez conforman el Sector Bancario.

Bancos comerciales o institución de crédito o de Banca Múltiple.

Son empresas que a través de varios productos captan, el dinero del público (ahorradores e inversionistas) y lo prestan a las personas o empresas que lo necesitan y que cumplen con los requisitos para ser sujetos de crédito. También apoyados en los sistemas de pago ofrecen servicios como pagos, transferencias, compra y venta de dólares y monedas de oro y plata que circulan en México.

### **1.1.7. Instituciones financieras creadas por el gobierno Mexicano.**

#### **Banco de Desarrollo o Banco de Segundo Piso o Banco de Fomento.**

Son Bancos dirigidos por el Gobierno Federal cuyo propósito es desarrollar ciertos sectores (agricultura, autopartes, textil) atender y solucionar problemáticas de financiamiento regional o municipal, o fomentar ciertas actividades.

Se les dice de “segundo piso” pues sus programas de apoyo o líneas de financiamiento la realizan a través de los Bancos Comerciales que quedan en primer lugar ante las empresas o usuarios que solicitan el préstamo.

#### **Sociedades Financieras de Objeto Limitado o SOFOLES.**

Podemos llamarlos Bancos especializados, porque prestan solamente para un sector o actividad, sólo que en lugar de recibir depósitos para captar recursos, tienen que obtener dinero mediante la colocación de valores o solicitando créditos. Su principal producto es el otorgar créditos para la adquisición de bienes específicos como automóviles o bienes inmuebles, u operar tarjetas de crédito.

#### **Patronato del Ahorro Nacional.**

Es una institución cuyo propósito es incrementar la cultura popular de ahorro, de modo que es una organización que sólo ofrece productos de captación, es decir para hacer depósitos, pero no tiene productos de colocación, es decir para ofrecer créditos. A través de los productos de captación esta institución ofrece intereses y/o premios exentos de impuestos para fomentar el ahorro.

#### **Fideicomisos Públicos.**

Su propósito es apoyar cierto tipo de actividades definidas. Debido a que cada uno es muy distinto, no se pueden generalizar en su funcionamiento, pero algunos son muy conocidos: INFONAVIT (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores), FONACOT (Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores), FOVI (Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda), FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo) y otros más.

## **Capítulo II**

# **El Financiamiento Como Instrumento de Desarrollo Empresarial**

## 2.1 Origen e importancia de la empresa.

La empresa ha sido concebida como la coordinación de ciertos elementos orientada a la obtención de finalidades de variada índole y que posee una personalidad propia

¿Qué es una empresa hoy?

Desde hace muchos años la empresa ha sido, es y será una voluntad colectiva hacia una meta compartida. Si en antaño la empresa entraba de lleno en el terreno de la épica y de su bondad o maldad daban cuenta los poetas y trovadores, hogaño su razón de ser es la satisfacción de las necesidades, innatas o artificialmente creadas, de un ente llamado cliente a cambio de papel moneda, o sucedáneo equivalente, y de su bondad o maldad dan cuenta los balances y demás artilugios contables.

Entender la gestión de una empresa, su buen desarrollo o su fracaso así como otros problemas como el absentismo requieren un primer paso: conocer el concepto de empresa.

### ANTECEDENTES

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

En la actualidad, las funciones de la empresa ya no se limitan a las mencionadas anteriormente. Al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vidas propias, que favorece el progreso humano – como finalidad principal - al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el ambiente económico del medio social en el que se actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

## CONCEPTO

Empresa es un termino nada fácil de definir, ya que a este concepto se le dan diferentes enfoques (económico, jurídico, filosófico, social, etc.). En su más simple acepción significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito.

Es necesario analizar algunas de las definiciones más trascendentes de la empresa, con el propósito de emitir una definición con un enfoque administrativo:

Anthony Jay: Institución para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva), para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarle seguridad y prosperidad a los empleados.

Diccionario de la Real Academia Española: La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad.

Isaac Guzmán Valdivia: Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa.

José Antonio Fernández Arena: Es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos.

Petersen y Plowman: Actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o servicios, para obtener una ganancia o utilidades mutuas.

Roland Caude: Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios.

“Grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una sociedad.

### **2.1.2 Necesidades de las empresas mexicanas.**

#### AREAS DE ACTIVIDAD (FUNCIONES BASICAS DE LA EMPRESA)

Las áreas de actividad, conocidas también como áreas de responsabilidad, departamentos o divisiones, están en relación directa con las funciones básicas que realiza la empresa a fin de lograr sus objetivos. Dichas áreas comprenden actividades, funciones y labores homogéneas; las más usuales y comunes en toda empresa son: Producción, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Finanzas. A continuación se analizarán estas áreas con el fin de tener el máximo conocimiento de estas áreas.

Por otra parte, es necesario conceptuar a la empresa como un sistema que comprende las cuatro funciones, ya que darle mayor importancia a cualquiera de estas, podría ocasionar que la empresa se convirtiera en una serie de secciones heterogéneas sin ningún propósito u objetivo consolidado.

La efectividad de la administración de una empresa no depende del éxito de un área funcional específica, sino del ejercicio de una coordinación balanceada entre las etapas del proceso administrativo y la adecuada realización de las actividades de las principales áreas funcionales, mismas que son:

**PRODUCCIÓN.**- Tradicionalmente considerado como uno de los departamentos más importantes, ya que formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración de productos, al suministrar y coordinar: mano de obra, equipo, instalaciones, materiales y herramientas requeridas, de las cuales sus funciones son:

1. Ingeniería del producto:
  - Diseño del producto
  - Pruebas de ingeniería

- Asistencia a mercadotecnia
2. Ingeniería de la Planta:
    - Diseño de instalaciones y sus superficies
    - Mantenimiento y control del equipo
  3. Ingeniería Industrial:
    - Estudios de métodos
    - Medio de Trabajo
    - Distribución de planta
  4. Planeación y control de la producción:
    - Programación
    - Informes de avances de la producción
    - Estándares
  5. Abastecimientos:
    - Trafico
    - Embarque
    - Compras locales e internacionales.
  6. Fabricación:
    - Manufacturas
    - Servicios
  7. Control de Calidad:
    - Normas y especificaciones
    - Inspección de prueba
    - Registro de inspecciones
    - Métodos de recuperación

MERCADOTECNIA.- Es una función trascendental ya que a través de ella se cumplen algunos de los propósitos institucionales de la empresa. Su finalidad es la de reunir los factores y hechos que influyen en el mercado, para crear lo que el

consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo en forma tal, que éste a su disposición en el momento oportuno, en el lugar preciso y al precio mas adecuado.

Tiene como funciones:

1. Investigación de mercados
2. Planeacion y desarrollo del producto
  - Empaque
  - Marca
3. Precio
4. Distribución y logística
5. Ventas
6. Comunicación:
  - Promoción y ventas
  - Publicidad
  - Relaciones públicas

FINANZAS.- De vital importancia es esta función, ya que toda empresa trabaja con base en constantes movimientos de dinero. Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con el objeto de que puedan servir y funcionar debidamente.

Comprende las siguientes funciones:

1. Financiamiento
  - Planeacion financiera
  - Relaciones financieras
  - Tesorería
  - Obtención de recursos
  - Inversiones
2. Contraloría
  - Contabilidad general

Contabilidad de costos

Presupuestos

Auditoria Interna

Estadística

Crédito y cobranza

Impuestos

ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS.- Su objetivo es conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa, a través de programas adecuados de reclutamiento, de selección, de capacidades y desarrollo:

1. Contratación y empleo
  - Reclutamiento
  - Selección
  - Contratación
  - Introducción
  - Promoción, transferencia y ascensos
2. Capacitación y desarrollo
  - Entrenamiento
  - Capacitación
  - Desarrollo
3. Sueldos y Salarios
  - Análisis y valuación de puestos
  - Calificación de meritos
  - Remuneración y vacaciones
4. Relaciones laborales
  - Comunicación

- Contratos colectivos de trabajo
- Disciplina
- Investigación de personal
- Relaciones de trabajo
- 5. Servicios y prestaciones
  - Actividades recreativas
  - Actividades culturales
  - Prestaciones
- 6. Higiene y seguridad industrial
  - Servicio medico
  - Campañas de higiene y seguridad
  - Ausentismo y accidentes
- 7. Planeacion de recursos humanos
  - Inventario de recursos humanos
  - Rotación
  - Auditoria de personal

Propósito o valores institucionales de la empresa.

De la misma manera que la administración cuenta con una serie de valores que fundamenta su existencia, la empresa, al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón o sistema de valores deseables que les permita satisfacer las necesidades del medio en el que actúa y operar con ética.

Existe un refrán comprobado en el mundo de los negocios “proceder bien resulta a la larga buen negocio”. Esto es cierto, pues la ética evita múltiples problemas con la empresa.

Toda empresa progresista debe perseguir valores institucionales, ya que al conseguirlos incide directamente en el progreso. Los valores institucionales de la empresa son:

Económicos.- Tendencia a lograr beneficios monetarios.

1. Cumplir con los intereses de los inversionistas al retribuir los dividendos justos sobre la inversión realizada.
2. Cubrir el pago a los acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.

Sociales.- Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad:

1. Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
2. Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materias primas y servicios y al crear fuentes de trabajo.
3. Contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante el pago de cargas tributarias.
4. Mejorar y conservar la ecología de la región, evitando la contaminación ambiental
5. Producir productos y bienes que no sean nocivos al bienestar de la comunidad.

Técnicos.- Dirigidos a la optimización de la tecnología:

1. Utilizar los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.
2. Propiciar la investigación y el mejoramiento de las técnicas actuales para la creación de tecnología nacional.

## RECURSOS

Para que una empresa pueda lograr sus objetivos, es necesario que cuente con una serie de elementos o recursos que, conjugados armónicamente, contribuya al funcionamiento adecuado. Pueden ser:

RECURSOS MATERIALES: Son aquellos bienes tangibles, propiedad de una empresa.

- Edificios, terrenos, instalaciones, maquinaria, equipos, instrumentos, herramientas, etc.
- Materias primas, materias auxiliares en la coordinación de otros recursos

RECURSOS TÉCNICOS: Aquellos que sirven como herramientas e instrumentos en la coordinación de los otros recursos:

- Sistemas de producción, sistemas de ventas, sistemas de finanzas, sistemas administrativas, etcétera.
- Formulas, patentes, etcétera

RECURSOS HUMANOS: Son trascendentales para la existencia de cualquier grupo social; de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos.

- Obreros
- Oficinistas
- Técnicos
- Ejecutivos
- Directores

RECURSOS FINANCIEROS: Son los elementos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para la ejecución de sus decisiones:

1. Dinero en efectivo
2. Aportaciones de los socios (acciones)
3. Utilidades

4. Prestamos de acreedores y proveedores
5. Créditos Bancarios
6. Emisión de valores

### **2.1.3 Tipos de empresas.**

#### CLASIFICACIÓN

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas. Aplicar la administración más adecuada a la realidad y a las necesidades específicas de cada empresa es la función básica de todo administrador. Resulta pues imprescindible analizar las diferentes clases de empresas existentes en nuestro medio.

A continuación se presentan algunos de los criterios de clasificación de la empresa más difundidos:

#### ACTIVIDAD O GIRO

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con la actividad que desarrollen en:

**INDUSTRIALES.-** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en:

**EXTRACTIVAS:** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables y no renovables entendiéndose por recursos naturales, todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplos de este tipo de empresa son las pesqueras, madereras, mineras y petroleras, etc.

**MANUFACTURERAS:** Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

Empresas que producen bienes de consumo final.

Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; estos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad. Verbigracia: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos.

Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, maquinaria pesada, materiales de construcción, productos químicos, maquinaria ligera etcétera.

2. COMERCIALES.- Son intermediarias entre productor y consumidor, su función principal es la compra-venta de productos terminados y pueden clasificarse en:

A) Mayoristas.- cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas) que a su vez distribuyen el producto al consumidor.

B) Minoristas o detallistas.- Las que venden el producto al menudeo o en pequeñas cantidades al consumidor.

C) Comisionistas.- Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

3. SERVICIO.- Como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden o no, tener fines lucrativos y pueden clasificarse en:

A) Transporte

B) Turismo

C) Instituciones financieras

D) Servicios públicos

Comunicaciones

Energía

Agua

E) Servicios privados varios

Asesoría

Diversos servicios contables, jurídicos y administrativos

Promoción y ventas

Agencias de publicidad

F) Educación

G) Salubridad (hospitales)

H) Finanzas

#### ORIGEN DEL CAPITAL

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y carácter a quienes dirigen sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

Publicas.- En este tipo el capital pertenece al estado y generalmente, su finalidad es satisfacer las necesidades de carácter social

Privadas.- Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa. A su vez, pueden ser nacionales cuando los inversionistas son nacionales o nacionales extranjeros, y transnacionales cuando la mayoría de los inversionistas son extranjeros y las utilidades se enfocan en el país de origen.

#### MAGNITUD DE LA EMPRESA

Uno de los criterios mas utilizados para la clasificación de la empresa es este, en el que, de acuerdo con el tamaño de la empresa establece que puede ser pequeña, mediana o grande; sin embargo, al aplicar este enfoque encontramos dificultad para determinar límites. Existen múltiples criterios para hacerlo, pero solo analizaremos los más usuales:

1) Financiero.- El tamaño de la empresa se determina con base al monto de su capital; no se mencionan cantidades porque cambian continuamente de acuerdo con la situación económica del país.

2) Personal ocupado.- Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en el que laboran menos de 250 empleados; una mediana es la que tiene de 250 a 1000 empleados; una grande es aquella que se compone de más de 1000 empleados.

3) Producción.- Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así, una empresa pequeña es aquella en el que el trabajo del hombre es decisivo, o sea que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero si es así, generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra.

4) Ventas.- Establece el tamaño de la empresa con su relación y el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando sus ventas son nacionales y grande cuando sus ventas son internacionales.

5) Criterio de nacional financiera.- Nacional Financiera posee uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de la empresa. Para esta institución una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro. La empresa chica, es la de menor importancia dentro de su ramo y la median es la interpolación de la chica y la grande.

## OTROS CRITERIOS

Existen otros criterios para clasificar a la empresa atendiendo a otras características.

Ejemplos:

Criterio económico.- Según Diego López Rosado, economista mexicano, se puedan clasificar en las que se mencionan a continuación;

Nuevas.- Se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se traten de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en este y que contribuyan en forma importante al desarrollo económico del mismo.

Necesarias.- Tienen por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga su origen en causas transitorias.

Básicas.- Aquellas industrias consideradas primordiales para una o más actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país.

Semibásicas.- Producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades de la población.

Secundarias.- Fabrican artículos no comprendidos en los grupos anteriores.

Criterio de constitución legal.- De acuerdo con el régimen jurídico, en el que se constituya la empresa, esta puede ser: Sociedad Anónima, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Cooperativa, Sociedad de Comandita Simple, Sociedad de Comandita por Acciones y Sociedad en Nombre Colectivo.

#### **2.1.4 Causas que originan un financiamiento en las empresas.**

A través de los años los empresarios han manejado sus negocios trazándose sólo metas limitadas, que les han impedido ver más allá de sus necesidades inmediatas, es decir, planean únicamente a corto plazo; lo que conlleva a no alcanzar niveles óptimos de calidad y por lo tanto a obtener una baja rentabilidad en sus negocios.

Según los grupos gerenciales, el secreto de las compañías de mayor éxito en el mundo radica en poseer estándares de calidad altos tanto para sus productos como para sus empleados; por lo tanto el control total de la calidad es una filosofía que debe ser aplicada a todos los niveles jerárquicos en una organización, y esta implica un proceso de Crecimiento Continuo que no tiene final. Dicho proceso permite visualizar un horizonte más amplio, donde se buscará siempre la excelencia y la innovación que llevarán a los empresarios a aumentar su competitividad, disminuir los costos, orientando los esfuerzos a satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

Asimismo, este proceso busca que el empresario sea un verdadero líder de su organización, asegurando la participación de todos que involucrándose en todos los procesos de la cadena productiva. Para ello él debe adquirir compromisos profundos, ya que él es el principal responsable de la ejecución del proceso y la más importante fuerza impulsadora de su empresa.

Para llevar a cabo este proceso de Crecimiento Continuo tanto en un departamento determinado como en toda la empresa, se debe tomar en consideración que dicho proceso debe ser: económico, es decir, debe requerir menos esfuerzo que el beneficio que aporta; y acumulativo, que la mejora que se haga permita abrir las posibilidades de sucesivas mejoras a la vez que se garantice el cabal aprovechamiento del nuevo nivel de desempeño logrado.

## CRECIMIENTO

El Crecimiento es un proceso que describe muy bien lo que es la esencia de la calidad y refleja lo que las empresas necesitan hacer si quieren ser competitivas a lo largo del tiempo.

## IMPORTANCIA DEL CRECIMIENTO

La importancia de esta técnica gerencial radica en que con su aplicación se puede contribuir a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la organización.

A través del mejoramiento continuo se logra ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece la organización, por otra parte las organizaciones deben analizar los procesos utilizados, de manera tal que si existe algún inconveniente pueda mejorarse o corregirse; como resultado de la aplicación de esta técnica puede ser que las organizaciones crezcan dentro del mercado y hasta llegar a ser líderes.

## VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CRECIMIENTO

### Ventajas

1. Se concentra el esfuerzo en ámbitos organizativos y de procedimientos puntuales.
2. Consiguen mejoras en un corto plazo y resultados visibles
3. Si existe reducción de productos defectuosos, trae como consecuencia una reducción en los costos, como resultado de un consumo menor de materias primas.
4. Incrementa la productividad y dirige a la organización hacia la competitividad, lo cual es de vital importancia para las actuales organizaciones.

5. Contribuye a la adaptación de los procesos a los avances tecnológicos.
6. Permite eliminar procesos repetitivos.

#### Desventajas

1. Cuando el crecimiento se concentra en un área específica de la organización, se pierde la perspectiva de la interdependencia que existe entre todos los miembros de la empresa.
2. Requiere de un cambio en toda la organización, ya que para obtener el éxito es necesaria la participación de todos los integrantes de la organización y a todo nivel.
3. En vista de que los gerentes en la pequeña y mediana empresa son muy conservadores, el Crecimiento se hace un proceso muy largo.
4. Hay que hacer inversiones importantes.

#### ¿POR QUE CRECER?

##### EL CLIENTE ES EL REY.

"En el mercado de los compradores de hoy el cliente es el rey", es decir, que los clientes son las personas más importantes en el negocio y por lo tanto los empleados deben trabajar en función de satisfacer las necesidades y deseos de éstos. Son parte fundamental del negocio, es decir, es la razón por la cual éste existe, por lo tanto merecen el mejor trato y toda la atención necesaria.

La razón por la cual los clientes prefieren productos del extranjero, es la actitud de los dirigentes empresariales ante los reclamos por errores que se comentan: ellos aceptan sus errores como algo muy normal y se disculpan ante el cliente, para ellos el cliente siempre tiene la razón.

##### EL PROCESO DE CRECIMIENTO

La búsqueda de la excelencia comprende un proceso que consiste en aceptar un nuevo reto cada día. Dicho proceso debe ser progresivo y continuo. Debe incorporar todas las actividades que se realicen en la empresa a todos los niveles.

El proceso de Crecimiento es un medio eficaz para desarrollar cambios positivos que van a permitir ahorrar dinero tanto para la empresa como para los clientes, ya que las fallas de calidad cuestan dinero.

Asimismo este proceso implica la inversión en maquinaria y equipos de alta tecnología más eficientes, el mejoramiento de la calidad del servicio a los clientes, el aumento en los niveles de desempeño del recurso humano a través de la capacitación continua, y la inversión en investigación y desarrollo que permita a la empresa estar al día con las nuevas tecnologías.

### ACTIVIDADES BÁSICAS DE CRECIMIENTO

De acuerdo a un estudio en los procesos de Crecimiento puestos en práctica en diversas compañías, existen diez actividades de crecimiento que deberían formar parte de toda empresa, sea grande o pequeña:

1. Obtener el compromiso de la alta dirección.
2. Establecer un consejo directivo de crecimiento
3. Conseguir la participación total de la administración.
4. Asegurar la participación en equipos de los empleados.
5. Conseguir la participación individual.
6. Establecer equipos de mejoramiento de los sistemas (equipos de control de los procesos).
7. Desarrollar actividades con la participación de los proveedores.
8. Establecer actividades que aseguren la calidad de los sistemas.
9. Desarrollar e implantar planes de mejoramiento a corto plazo y una estrategia de mejoramiento a largo plazo.
10. Establecer un sistema de reconocimientos.

- Compromiso de la Alta Dirección:

El proceso de mejoramiento debe comenzarse desde los principales directivos y progresa en la medida al grado de compromiso que éstos adquieran, es decir, en el interés que pongan por superarse y por ser cada día mejor.

- Consejo Directivo del Mejoramiento:

Está constituido por un grupo de ejecutivos de primer nivel, quienes estudiarán el proceso de mejoramiento productivo y buscarán adaptarlo a las necesidades de la compañía.

- Participación Total de la Administración:

El equipo de administración es un conjunto de responsables de la implantación del proceso de mejoramiento. Eso implica la participación activa de todos los ejecutivos y supervisores de la organización. Cada ejecutivo debe participar en un curso de capacitación que le permita conocer nuevos estándares de la compañía y las técnicas de mejoramiento respectivas.

- Participación de los Empleados:

Una vez que el equipo de administradores esté capacitado en el proceso, se darán las condiciones para involucrar a los empleados. Esto lo lleva a cabo el gerente o supervisor de primera línea de cada departamento, quien es responsable de adiestrar a sus subordinados, empleando las técnicas que él aprendió.

- Participación Individual:

Es importante desarrollar sistemas que brinden a todos los individuos los medios para que contribuyan, sean medidos y se les reconozcan sus aportaciones personales en beneficio del mejoramiento.

- Equipos de Mejoramiento de los Sistemas (equipos de control de los procesos):

Toda actividad que se repite es un proceso que puede controlarse. Para ello se elaboran diagramas de flujo de los procesos, después se le incluyen mediciones, controles y bucles de retroalimentación. Para la aplicación de este proceso se debe contar con un solo individuo responsable del funcionamiento completo de dicho proceso.

- **Actividades con Participación de los Proveedores:**

Todo proceso exitoso de mejoramiento debe tomar en cuenta a las contribuciones de los proveedores.

- **Aseguramiento de la Calidad:**

Los recursos para el aseguramiento de la calidad, que se dedican a la solución de problemas relacionados con los productos, deben reorientarse hacia el control de los sistemas que ayudan a mejorar las operaciones y así evitar que se presenten problemas.

Planes de Calidad a Corto Plazo y Estrategias de Calidad a Largo Plazo:

Cada compañía debe desarrollar una estrategia de calidad a largo plazo. Después debe asegurarse de que todo el grupo administrativo comprenda la estrategia de manera que sus integrantes puedan elaborar planes a corto plazo detallados, que aseguren que las actividades de los grupos coincidan y respalden la estrategia a largo plazo.

- **Sistema de Reconocimientos:**

El proceso de mejoramiento pretende cambiar la forma de pensar de las personas acerca de los errores. Para ello existen dos maneras de reforzar la aplicación de los cambios deseados: castigar a todos los que no logren hacer bien su trabajo todo el tiempo, o premiar a todos los individuos y grupos cuando alcancen una meta o realicen una importante aportación al proceso de mejoramiento

## NECESIDADES DE CRECIMIENTO

Los presidentes de las empresas son los principales responsables de un avanzado éxito en la organización o por el contrario del fracaso de la misma, es por ello que los socios dirigen toda responsabilidad y confianza al presidente, teniendo en cuenta su capacidad y un buen desempeño como administrador, capaz de resolver cualquier tipo de inconveniente que se pueda presentar y lograr satisfactoriamente el éxito de la

compañía. Hoy en día, para muchas empresas la palabra calidad representa un factor muy importante para el logro de los objetivos trazados. Es necesario llevar a cabo un análisis global y detallado de la organización, para tomar la decisión de implantar un estudio de necesidades, si así la empresa lo requiere.

Resulta importante mencionar, que el éxito del proceso de crecimiento, va a depender directamente del alto grado de respaldo aportado por el equipo que conforma la dirección de la empresa, por ello el presidente está en el deber de solicitar las opiniones de cada uno de sus miembros del equipo de administración y de los jefes de departamento que conforman la organización.

Los ejecutivos deben comprender que el presidente tiene pensado llevar a cabo la implantación de un proceso que beneficie a toda la empresa y además, pueda proporcionar a los empleados con mejores elementos para el buen desempeño de sus trabajos. Se debe estar claro, que cualesquiera sea el caso, la calidad es responsabilidad de la directiva.

Antes de la decisión final de implantar un proceso de crecimiento, es necesario calcular un estimado de los ahorros potenciales. Se inician realizando un examen detallado de las cifras correspondientes a costos de mala calidad, además, de los ahorros en costos; el proceso de crecimiento implica un incremento en la productividad, reducción de ausentismo y mejoramiento de la moral. Es importante destacar que una producción de mejor calidad va a reflejar la captura de una mayor proporción del mercado.

Para el logro de estos ahorros, durante los primeros años, la empresa tendrá que invertir un mínimo porcentaje del costo del producto, para desarrollar el proceso de crecimiento; luego de esta inversión, el costo de mantenimiento del programa resultará insignificante.

Por otro lado, para percibir el funcionamiento eficaz del proceso de crecimiento no sólo es necesario contar con el respaldo de la presidencia, sino con la participación activa de ella. El presidente debe medir personalmente el grado de avance y premiar

a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyan notablemente y realizar observaciones a quienes no contribuyan con el éxito del proceso.

Una manera muy eficaz de determinar si el equipo en general de administradores consideran la necesidad de mejorar, consiste en llevar a cabo un sondeo de opiniones entre ellos. La elaboración del sondeo va a ayudar a detectar cómo el grupo gerencial considera a la empresa y cuánto piensan que debe mejorar. Se pueden realizar interrogantes:

¿Qué tan buena es la cooperación de las personas?

¿Qué tan buena es la cooperación de los departamentos?

¿Que tanto preocupa a la dirección la calidad de trabajo?, entre otras.

Sin embargo, pueden incluirse temas como: la comunicación, la organización y la productividad; tomando en consideración que el valor del sondeo va a depender exclusivamente de la honestidad de las respuestas por parte de los miembros

#### PASOS PARA EL CRECIMIENTO.

1. Paso: Selección de los problemas (oportunidades de mejora)
2. Paso: Cuantificación y subdivisión del problema
3. Paso: Análisis de las causas, raíces específicas.
4. Paso: Establecimiento de los niveles de desempeño exigidos (metas de mejoramiento).
5. Paso: Definición y programación de soluciones
6. Paso: Implantación de soluciones
7. Paso: Acciones de Garantía

## **2.1.5 Búsqueda de alternativas para hacer frente a la competencia.**

### ESTRATEGIAS EMPRESARIALES PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO.

Desarrollo basado en la exportación.

Sin duda que, en gran medida, la industria mexicana ha crecido durante los últimos años gracias al desarrollo de sus exportaciones, primordialmente a los Estados Unidos y Canadá. Todas las cifras que puedo aportar para sustentar esta afirmación son redundantes, pues son muy conocidas, sobre todo por especialistas en el tema, como ustedes. Nuestro comercio exterior creció a partir de la apertura comercial, en primer término y posteriormente gracias a la firma de diversos tratados de libre comercio, particularmente del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica ("NAFTA" por sus siglas en inglés). En este proceso destacan también la importancia de los acuerdos firmados con Chile y, más recientemente, en la Unión Europea.

Debo reiterar que el más importante impulso de las exportaciones de las empresas mexicanas no fue la firma de los tratados de libre comercio, sino la apertura comercial que inició en 1987.

Nuestra industria no estaba acostumbrada a competir en su mercado interno, como consecuencia, tampoco tenía ni las condiciones, ni el interés para competir en las turbulentas aguas de los mercados internacionales. Sin embargo, la apertura, aunada a la cercanía con el mercado más grande del mundo, los Estados Unidos de América nos presentó la disyuntiva de competir o desaparecer.

Muchas empresas mexicanas productoras de bienes comerciales desaparecieron en la última década, pero muchas otras han podido reinventarse mediante el proceso de la re-ingeniería que las ha hecho capaces de competir en un mercado interno expuesto a la competencia mundial con bajos aranceles, o con arancel 0% ante los países con los que se tienen tratados de libre comercio.

La consecuencia lógica de poder competir dentro de México, es que muchas de nuestras empresas pudieron ser también capaces de competir en el exterior. Un resultado de esta competitividad internacional fue la oportunidad de no sólo vender a

través de “traders” sino que en muchos casos se hicieron alianzas, se establecieron o compraron canales de distribución, y en otros casos, también se realizaron instalaciones productivas en terceros países.

Este proceso está documentado y es parte de la forma de actuar de las empresas mexicanas en muchas áreas a partir de los 90, como lo muestran las operaciones de AXA, FEMSA, VITRO, ALFA, SAVIA, CEMEX, CARSO, SAN LUIS, GRUPO SALTILLO, BIMBO, y muchas otras empresas mexicanas más, incluida Grupo IMSA. Obviamente, la experiencia que mejor se conoce es la de la empresa antes mencionada. Cuando México abrió sus fronteras, Grupo IMSA era una empresa industrial con actividades sobre todo regionales, ventas por US\$58 millones de dólares en 1987 y actividades en múltiples negocios: harina de trigo, ropa para caballero, muebles metálicos, distribución automotriz, producción de maquinaria pesada, procesado de lámina de acero, construcción civil.

A partir de la apertura comercial mexicana, se dio a la tarea de un cambio estratégico de 180°. Debe reconocerse que al principio más por espíritu de sobrevivencia que por vocación. Se vendieron o se cerraron los negocios donde no se tenía nada que nos diferenciara, o en los cuales ser competitivos a nivel mundial implicaba recursos financieros o técnicos a los que no teníamos acceso.

Se salto al mercado de construcción civil, maquinaria pesada, distribución automotriz, muebles metálicos, ropa para caballero y harina de trigo.

En 1987, adquirió Acumuladores Mexicanos S.A., importante productor de baterías automotrices, y en 1990 se compro Cuprum S.A., importante productor de perfiles de aluminio extruidos.

A partir de entonces, se concentraron en cuatro divisiones: procesamiento de lámina de acero, baterías automotrices, productos para la construcción y productos de aluminio.

Como consecuencia de este cambio estructural, en estos años, han avanzado hasta lograr ventas de US\$ 2.178 millones de dólares en el año 2000, de las cuales el 48 % se originan fuera de México, operando plantas en los Estados Unidos, Centroamérica, Brasil, Argentina, Chile, se exporto a los cinco continentes y son competitivos en sus distintas áreas de negocio.

Lo que le falta a las empresas mexicanas para poder consolidarse como empresas de clase mundial es construir un mercado de capitales sólidos.

Hace unos meses incluso años, los movimientos en la Bolsa Mexicana de Valores, eran nulos, casi inexistentes, se le cuestiono a un Director de Finanzas de reconocida empresa y él solo menciono: “ hoy es el día de Martín Luther King”. De manera inocentemente se le cuestiono, y ¿qué tiene que ver ese importante líder social de los Estados Unidos con la Bolsa Mexicana de Valores? En apariencia, nada, pero la realidad es que cuando hay día festivo en los Estados Unidos la bolsa de ese país languidece y casi cierra operaciones.

Eso nos conduce a una propuesta central: los mercados de capital en México y en otros países de América Latina, con la posible y honrosa excepción de Chile, han sido mercados muy limitados y no se pueden considerar como fuentes importantes y confiables del financiamiento para el desarrollo. Nuestras empresas, para financiar el crecimiento, dependen de mercados externos, los cuales no siempre están a nuestro alcance, pues las inversiones en América Latina no dejan de ser inversiones “ marginales” solo basta que algún líder político, sindical o estudiantil dé unas declaraciones, o que uno de tantos analistas con sus tirantes y camisa a rayas, sentado frente a su computadora en Nueva York, declare sus deudas sobre América Latina, para que en unas cuantas horas nuestros papeles no valgan nada, y no existen mercados alternos que puedan amortiguar la caída.

Dentro de nuestros países latinos los mercados de capitales no llegan ni con mucho a la pubertad, menos a la adolescencia, y las causas son múltiples:

Pocos incentivos al ahorro. Los sistemas fiscales generalmente no promueven la inversión. Las altas tasas reales de interés son el peor enemigo de las inversiones de capital.

La poca supervisión de las emisiones existentes y como consecuencia frecuentes e importantes descalabros. También ha faltado madurez en el sector privado.

Las frecuentes sorpresas macroeconómicas que han afectado la viabilidad de muchas empresas, devaluaciones, recesiones, disparo en las tasas de interés, etc.

Se podrían agregar muchas causas más, pero basta con decir que el común denominador es el mal manejo y la poca formalidad.

Sin embargo, el objetivo no es explicar lo que no ha funcionado, sino proponer soluciones.

En el caso de México, el primer paso es permitir que los fondos de pensiones puedan invertir en el mercado de capitales, pero esto deberá hacerse de manera gradual y cautelosa.

Por otra parte, la supervisión y el esquema de revisión de la calidad moral de las empresas emisoras y sus directorios es imprescindible. La estabilidad monetaria de precios es indispensable, y como consecuencia, menores tasas de interés.

Esto nos debe llevar a un círculo virtuoso que habrá que supervisar con talento y cautela, pues lo que menos se necesita es una burbuja en riesgo de reventar. En el caso de México, la dolarización virtual de la economía podría acelerar el proceso. Se obtendría una ventaja, que no ha tenido Argentina, de atar nuestra moneda con la del país con el que más comerciamos.

Los empresarios mexicanos y latinoamericanos, tenemos todo para poder ser clase mundial, pero no podemos financiarlo sólo con préstamos, o a base de capitales golondrinos, que llegan en las buenas épocas y se van cuando quieren: necesitamos, para vernos tú a tú con los grandes productores mundiales, de un mercado de capitales que financie el desarrollo.

En el caso de México, la tan esperada democratización en la propiedad de las empresas, no ha podido darse por falta de un mercado de capitales sólido, y mucho se ha criticado las privatizaciones, que no han podido contar con inversionistas institucionales interesados. Esto se ha prestado a privatizaciones acordadas en habitaciones cerradas, lo que ha traído grandes descalabros al privatizar no siempre en manos adecuadas; bancos, líneas aéreas, siderúrgicas, etc. Hoy, cuando el gobierno mexicano busca abrir la industria eléctrica o petroquímica, se asegura de no usar el término privatización, pues ha adquirido una connotación extremadamente negativa. Urge un mercado fuerte de capitales, para democratizar la propiedad empresarial, y darle oportunidades atractivas de ahorro a nuestra clase media. La parte más importante del ahorro de nuestros compatriotas está invertido en los

bancos y las bolsas de los Estados Unidos, necesitamos encontrar la forma de que esos capitales regresen y sean invertidos para apoyar el bienestar de nuestro país.

### **2.1.6 Las empresas actualmente en México.**

En México como en gran parte de Latinoamérica y el resto del mundo se tiene visualizada a la empresa de diferente manera aunque todas tienen un mismo fin, en este caso haremos un breve análisis de lo que en México es la empresa.

- La empresa como un sistema - Al referirnos a la empresa o la organización se viene a la mente la imagen de unas personas que están trabajando en distintas áreas pero con un fin determinado, lo cual hace recordar y contemplar la organización como una serie de partes interrelacionadas e interdependientes, que trabajan y funcionan en un todo unificado; hay que tener en cuenta que la sociedad es un sistema dinámico que interactúa y responde a los factores que la afecta lo mismo ocurre con la empresa. De tal manera hay que entender como primer aspecto que cuando se refiere al termino empresa en un sentido amplio se hace referencia a toda ejecución de un plan de gran alcance, para lograr este se requiere la colaboración permanente de varias personas para hacerla realidad. No hay que olvidar al empresario, ya que sin este la empresa seria un ente muerto en nuestra sociedad ya que estos toman las decisiones mas adecuadas para la empresa tanto decisiones cuantitativas que hace referencia al análisis de los valores en los libros contables de la empresa así como el aumento y la disminución de los precios, cantidades de producción y ventas; como las decisiones empíricas que se basa en las experiencia de situaciones anteriores y de la observación del medio que rodea la empresa, ya que la empresa como se anoto anteriormente se retroalimenta de su entorno que lo rodea que es su mercado. Ya que con estas facetas puede manejar la telaraña de tareas y acciones que están relacionadas en una empresa debido a que es un sistema relacionado de procesos administrativos productivos y funcionales para lograr un objetivo.

La empresa - La empresa y la producción en el corto plazo. La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.<sup>3</sup>

La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital).

Para poder desarrollar su actividad la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan.

Asimismo, debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos, y ejerce sus derechos sobre los bienes que produce.

La empresa es el instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital, etc.... Dado un objetivo u objetivos prioritarios hay que definir la forma de alcanzarlos y adecuar los medios disponibles al resultado deseado.

Toda empresa engloba una amplia gama de personas e intereses ligados entre sí mediante relaciones contractuales que reflejan una promesa de colaboración. Desde esta perspectiva, la figura del empresario aparece como una pieza básica, pues es el elemento conciliador de los distintos intereses.<sup>4</sup>

La Empresa Mexicana y el Camino de la Modernización Económica.

Frente al proceso de transformación estructural que enfrentan las economías del mundo -después de encontrarse inmersas en una profunda crisis-, caracterizado por la tercera revolución tecnológica, la conformación de bloques regionales y la globalización de negocios; las unidades productivas del sistema deben instrumentar

---

<sup>3</sup> [www.monografias.com](http://www.monografias.com)

<sup>4</sup> [www.monografias.com](http://www.monografias.com)

una serie de cambios técnicos, financieros, laborales, organizacionales y directivos que les permitan incorporarse, con cierta rapidez y mucha efectividad, a la nueva dinámica de producción internacional.

El fin de esto es dar una imagen con un toque de óptica gubernamental a un diseño de proyecto para enfrentar la dinámica económica a través de un proceso de reorganización y modernización del aparato productivo-, y asimismo, señalar los desafíos que este proyecto impone a las empresas mexicanas comenzando por:

La política de modernización industrial y apertura comercial.

En México el proceso de modernización industrial y apertura comercial cobra singular importancia hacia la primera mitad de la década de los 80's y, las entidades que en primera instancia responden a estos cambios son las empresas, sobre todo aquellas que mantienen una considerable participación en los mercados internacionales, como las farmacéuticas y las automotrices. En efecto, el proyecto de reorientación y modernización del aparato industrial es pieza importante de la estrategia económica y social instrumentada durante la administración de Miguel de la Madrid y continuada por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

El reordenamiento de los mercados financieros y bancario, la reestructuración de la deuda externa, el ingreso de México al GATT, la firma de un Tratado de Libre Comercio entre los países de América del Norte, y el próximo ingreso de nuestro país a la OCDE, son muestra de algunas de las medidas económicas aplicadas que revelan la dimensión del proyecto mexicano de transformación económica y la magnitud de los esfuerzos que se requieren para responder adecuadamente a esta nueva etapa del desarrollo nacional.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 asigna al sector industrial dos propósitos generales:

1) Constituirse en el motor de un crecimiento auto sostenido, capaz de generar empleos, divisas y recursos internos suficientes, y 2) Propiciar la consolidación de un empresariado nacional sólido, capaz de ejercer con eficiencia el papel innovador y creativo que requiere el proceso de modernización del país<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> (De La Madrid h, p 318)

La concepción estratégica que ha de regir este proceso -según el propio plan- consiste en "desarrollar un amplio mercado interno que impulse a un sector industrial integrado hacia adentro y competitivo hacia afuera"<sup>6</sup>

Por su parte el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, siguiendo las directrices antes señaladas, define con mayor claridad el nuevo perfil de la industria mexicana al establecer como objetivo fundamental, el lograr que México se constituya en una potencia industrial intermedia en los inicios del siglo XXI<sup>7</sup>, caracterizada por:

a) Una industrialización eficiente y competitiva, menos vulnerable hacia el exterior en tanto se conforme un sector industrial articulado con la economía nacional y competitivo en los mercados internacionales.

b) Un crecimiento más autónomo de la producción, a partir de un impulso del desarrollo tecnológico nacional vinculado a la planta productiva, la capacitación y el aprovechamiento de la capacidad de las empresas mediante una mejor organización de la estructura industrial.

c) Un desarrollo industrial bajo el liderazgo del empresariado nacional, aprovechando plenamente las potencialidades y creatividad de los sectores público, privado y social.

Evidentemente ello implica un proceso de modificaciones cualitativas en la industria y el comercio exterior que según el PRONAFICE habrán de expresarse en<sup>8</sup>

1. La generación de un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior más integrado al interior y competitivo al exterior.

2. El desarrollo y adaptación de tecnologías adecuadas a la dotación de recursos naturales del país que permitan su aprovechamiento más eficiente y eleven la calidad y eficiencia de la producción.

3. La racionalización de la estructura de organización industrial, que permita una mejor articulación entre la gran empresa y la mediana y pequeña, al mismo tiempo que aproveche economías de escala.

---

<sup>6</sup> (De La Madrid H., p 319)

<sup>7</sup> (SECOFI, 1984.,P 59)

<sup>8</sup> (SECOFI, 1984,p 81-82)

El programa también es muy claro al señalar que las acciones habrán de encauzarse en el contexto de una economía cada vez mas abierta al exterior y al interior bajo criterios de integración productiva. Olvidándose del debate entre "proteccionismo absoluto vs. liberalización a ultranza" y optándose mas bien por una política de racionalización gradual y programada de la protección.

Así, al definir un nuevo patrón de especialización del comercio exterior, señala que éste estará vinculado a la dinámica de redespiegue industrial que se produce desde los países más avanzados hacia los de menor industrialización y la participación de México iría en el sentido de incorporar aquellas ramas industriales con tecnologías nuevas y de punta, que en lo futuro habrán de determinar la competitividad de las economías en el mercado mundial.

Por otro lado, se define un nuevo patrón tecnológico, tratando de dar una respuesta coherente al cuestionamiento de cómo promover el progreso tecnológico utilizando adecuadamente nuestros recursos mas abundantes, mano de obra y ciertos recursos naturales, así como los mas escasos: capital y divisas.

Al respecto se marca la pauta para un desarrollo tecnológico a nivel de planta productiva, sin pretender indicar a las distintas ramas industriales cómo desarrollar sus tecnologías, sino mas bien "facilitarles la innovación tecnológica" a partir de una política de fomento a las actividades de investigación, basada en un conjunto de instrumentos financieros, fiscales y de infraestructura. Aplicándose selectivamente a las diferentes ramas industriales en función de su complejidad tecnológica y distinguiéndose tres tipos diferentes de tecnologías: maduras, nuevas y de punta. Finalmente resulta evidente la importancia que, en este rubro, habría de tener una política de apertura a la inversión extranjera directa.

Dándole continuidad a este proyecto el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994<sup>9</sup> en su capítulo de política de comercio exterior, establece como objetivos:

- a) Fomentar las exportaciones no petroleras,
- b) Alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias,

---

<sup>9</sup> (Salinas de Gortari, 1989,p. 85-86)

- c) Continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio,
- d) Garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales, y
- e) Buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país.

En el logro de estos objetivos, las acciones de política habrán de orientarse por los siguientes puntos:

1. Alentar la inversión privada, nacional y extranjera, mediante una política económica certera y clara, y con un marco tributario que sea competitivo a nivel internacional.
2. Propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional, a través de la protección de la propiedad intelectual, la inversión extranjera y la vinculación eficaz de la oferta de tecnología nacional a las demandas de los diversos sectores productivos.
3. Aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la integración eficiente de la industria exportadora, especialmente la maquiladora.
4. Avanzar en el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles, y continuar con el esfuerzo de disminuir la dispersión arancelaria.
5. Fortalecer la competitividad del país, mediante un esfuerzo de desregulación en todos los sectores, en especial los de mayor impacto en las exportaciones: autotransporte, puertos, ferrocarriles, aviación, telecomunicaciones, seguros y fianzas y agencias aduanales, entiendo que la liberalización comercial y la desregulación interna son dos aspectos inseparables de la modernización.
6. Asegurar una canalización suficiente de crédito para el sector exportador, bajo condiciones similares a las que reciben los exportadores de otros países con los que compiten nuestros productores.
7. Negociar con los demás países el acceso más franco a sus mercados.

8. Aprovechar todas las ventajas que hay en el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade - Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles) para llevar a cabo negociaciones multilaterales.

9. Utilizar las negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a los mercados externos de los productos mexicanos, a fin de contrarrestar la desviación del comercio internacional que pueda derivarse de la integración comercial de los bloques regionales.

#### El Proyecto en Marcha.

En 1986 se toma la decisión de ingresar al GATT -revirtiendo la decisión tomada en 1979-, teniendo como propósito la consolidación de las relaciones multilaterales de comercio.

A partir de entonces el comercio exterior de México muestra una situación radicalmente distinta hacia la década pasada; de hecho, a partir de ese año la maquila cobro un nuevo impulso, diversificándose y expandiéndose en la frontera norte del país alcanzando en 1989 un total de 1700 empresas, realizando operaciones por 12 mil millones de dólares y ocupando el 17% de la fuerza laboral del sector manufacturero, esto es, 450 mil trabajadores. Asimismo, el 80% de las fracciones arancelarias dejaron de estar sujetas a permisos previos; las tasas impositivas se integraron a cinco niveles -a diferencia de los 20 existentes en 1983- y el arancel promedio de la economía se estableció en un 9.5% frente al 16.4% de 1982<sup>10</sup>

Con el ingreso de México al GATT, las empresas mexicanas recibieron su "primera llamada" a la apertura comercial y con ello el reclamo de fabricar productos de alta calidad y competitivos no solo a nivel nacional, sino incluso internacional.

En ese sentido, los objetivos específicos de nuestro país al ingresar al GATT fueron:

a) Reestructurar la producción,

---

<sup>10</sup> (Banamex y Banco de México, 1990)

b) Regular su intercambio, en tanto que la mayoría de las exportaciones mexicanas van a los Estados Unidos, que es miembro del GATT y, por lo mismo, aplica todas las normas regulatorias del mismo, y

c) Elevar el rendimiento de su comercio exterior y el volumen de las exportaciones.

No obstante la magnitud de estas medidas, persiste la exigencia de que México salga al encuentro de nuevos caminos para encauzar un proceso de desarrollo sostenido y responder a las demandas de empleo y bienestar de la población. De hecho, un camino alternativo ha sido la firma del Acuerdo de libre comercio con los países de América del Norte y otros acuerdos comerciales con países latinoamericanos. Aunque es bien sabido que entre los países firmantes del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica existen muchísimas diferencias, éstas no deben ser un obstáculo, sino más bien sujeto de negociaciones para un beneficio compartido y equilibrado.

En este sentido, entendemos que, la implementación de un Acuerdo de este tipo, estaría respondiendo a la necesidad de dar orden y dirección a un proceso de interdependencia económica entre los países firmantes, que amplíe sus efectos en la planta productiva, posibilite negociaciones más transparentes, no sólo entre gobernantes, sino también entre empresarios, y -asimismo- permita obtener capitales para financiar el desarrollo mexicano, elevar la competitividad y eficiencia, crear empleos y atender con mayor celeridad las necesidades sociales.

Nosotros podemos decir, que la integración de Norteamérica en un bloque regional, ha sido un paso obligado debido a la situación actual del mercado mundial, que por un lado tiende a concentrarse en unos cuantos países y por el otro lado enfrenta caídas en sus tasas de crecimiento.

"Dos tercios del comercio mundial lo concentran sólo 9 países, 6 de ellos europeos, Estados Unidos y Japón. Tan sólo 14 países de Europa concentran la mitad del comercio mundial y es de esperarse que se incremente su participación al considerar los grandes cambios en el bloque socialista. Por otro lado, más que asegurar que ha aumentado el comercio mundial, su ritmo de crecimiento ha disminuido. Según el Fondo Monetario Internacional, el comercio mundial creció el 17.5% en 1987, el 14.5% en 1988 y en 1989 el 7.5%, esta tendencia se presenta también en tres de las

potencias económicas del mundo; los Estados Unidos redujo su tasa de crecimiento de 11% en 1988 a 7.3% en 1989, Japón de 24.1% al 11.9% y Alemania pasó de 9.6% a 7.7% en los mismos años".<sup>11</sup>

En conclusión puede señalarse que nuestra "moderna" incorporación a los mercados internacionales, habrá de constituir un fuerte acicate para la producción nacional, en razón de los reajustes que han y habrán de sucederse rápida o paulatinamente en algunos casos. Por ejemplo:

- a) Mejoras en la organización de la producción nacional en términos de generar productos de mejor calidad y precio e internacionalmente competitivos,
- b) Mejor calificación de la mano de obra y aplicación intensiva de las innovaciones tecnológicas,
- c) Hacer más expeditos los sistemas de información sobre el mercado internacional, que permitan llevar oportunamente nuestros productos a los lugares donde exista demanda.

Es dentro de este panorama donde habremos de encontrar las directrices que habrán de orientar la administración empresarial en los próximos años.

Los desafíos de la empresa mexicana y su administración.

Del planteamiento hecho en los párrafos anteriores, podemos desprender que los desafíos que habrá de enfrentar la nueva administración de negocios son por un lado, productividad y competitividad; y por el otro, cultura empresarial y disciplina industrial.

Esto no es fácil de lograr, sobre todo si consideramos que se traen a cuevas problemas ancestrales de subdesarrollo industrial, caracterizado por una falta de eficiencia, carencia de una tradición empresarial, falta de avance tecnológico, falta de mano de obra calificada, ausencia de grandes líderes empresariales y el individualismo de trabajadores y directivos.

---

<sup>11</sup> (FMI, 1989)

Y aunque las causas de este atraso pueden estar fincadas en una política de industrialización errática, habría que señalar también como un factor fundamental la mentalidad del individuo, sea este empresario o trabajador.

Rubén Lozano, Director General de Dimensión Corporativa, señala al respecto<sup>12</sup>. "Desgraciadamente el vicio que tenemos de la falta de calidad y el famoso 'ahí se va' continúa muy arraigado y no permite ver a largo plazo, porque se quieren tener resultados inmediatos, en tanto que la reconversión de la planta industrial requiere de esfuerzo, tiempo, paciencia y constancia. El empresario no tiene conciencia de lo que es la calidad y la excelencia. Los empresarios tienen la idea de que es lo mismo ir a vender a la Merced que al extranjero. Existe una falta de madurez empresarial, falta de perseverancia y seguridad. Es la inseguridad la que provoca que se trabaje aisladamente, que se preocupe por si mismo y le falte labor de equipo." Por su parte, el Director General del Grupo Sabré, B. Bucay<sup>13</sup> apunta: " Los problemas ancestrales en nuestra industria, no son mas que el resultado de una falta de cultura y disciplina industrial. El problema se encuentra en la falta de tecnología 'blanda' no 'dura'. Se nos impone un gran salto hacia abajo, penetrar en lo más profundo de los operarios, en la motivación de la gente, en la mentalidad".

Finalmente sobre los problemas de planeación, Rubén Martínez Vera<sup>14</sup> Asesor de negocios a nivel de alta gerencia, opina: "Un problema serio es la falta de planeación del mexicano. El mexicano crece en un sentido casi accidental. Crece porque tiene necesidad en cierta área, pero no bajo una estrategia definida; y en este caso la estrategia definida debe ser la que tenga prioridad."

Así, ante la necesidad de ser más productivos, mejorar la calidad y ser más competitivos, no puede soslayarse el imperativo de dar un nuevo enfoque a la gestión empresarial mexicana; un enfoque mucho más adecuado a este nuevo medio ambiente, más dinámico, difícil y complicado: un enfoque estratégico.

La estrategia viene a ser como una guía en nuestra toma de decisiones hacia lo que queremos ser en el futuro, en materia de productos, mercados, tecnología, etc.

---

<sup>12</sup> (Expansión, No. 442, 1986)

<sup>13</sup> (Expansión, No. 438, 1986)

<sup>14</sup> (Expansión, No. 442, 1986)

Aspectos Generales del Enfoque Estratégico.

Sabemos que la estrategia de negocios es definida como el arte y ciencia de movilizar globalmente los recursos disponibles de una organización frente a los de otra, en busca de posiciones competitivas más ventajosas. Ello implica la búsqueda del equilibrio entre las capacidades organizacionales internas, y los riesgos y oportunidades generadas por el cambio ambiental. En síntesis, representa el equilibrio entre la eficiencia y la efectividad organizacional.

De ahí que los elementos formales a considerar, en la definición de una estrategia de negocios, sean:

- a) El medio ambiente o entorno que enfrenta la organización y la posición que pretende ocupar en él;
- b) La aplicación de los recursos y destrezas de la organización; y
- c) Las ventajas internas y/o externas que habrá de aprovechar, para superar a sus competidores.

Sin embargo, la planeación y desarrollo de estrategias debe ser entendida no sólo como un proceso formal, esto es, un proceso sistemático y permanente de planeación a largo plazo, para definir metas organizacionales y estrategias que permitan una transición ordenada hacia el futuro, sino también como un cambio de actitud; es decir, la planeación estratégica como forma de vida organizacional, como un ejercicio mental con visión de futuro.

Aunque existen modelos de planeación estratégica perfectamente delineados -en general-, nosotros identificamos en estos modelos tres etapas básicas:

*1º Definir el perfil competitivo de la empresa.*

Identificar y evaluar la estrategia actual de la empresa y de sus componentes, en términos del negocio de la empresa, de sus clientes y de la competencia, además de los valores y aspiraciones de sus dirigentes.

La esencia de la formulación de estrategias radica en la evaluación de si la organización está haciendo las cosas bien y de cómo puede ser más efectiva. Toda

organización debe preocuparse por no convertirse en prisionera de su propia estrategia, pues aún la mejor estrategia se vuelve, tarde o temprano, obsoleta.

### *2º Construcción de un marco de análisis del entorno y los recursos.*

Analizar el entorno, implica visualizar el ambiente competitivo general y específico que enfrenta la empresa y prever las posibles alternativas del negocio, a partir de la identificación de las oportunidades y amenazas que se le presentan. Por su parte, el análisis de recursos consiste en identificar y evaluar los principales recursos y destrezas de que dispone la organización, así como las debilidades y deficiencias que presenta.

Esto permitirá identificar las opciones sobre las cuales se pueden determinar nuevos objetivos y estrategias, en términos de los valores y deseos de los accionistas, la administración, los clientes, los recursos disponibles y las oportunidades y amenazas ambientales.

### *3º Diseño de la estrategia.*

Proyectar la organización a la posición que debe tener en el futuro. Esta es la etapa decisiva del proceso, en la cual las recetas metodológicas pierden primacía y dan paso a la creatividad, innovación y capacidad del dirigente estratega. Se trata de redefinir los objetivos y estrategia de la empresa, a la luz de nuevos escenarios.

Ya en el plano internacional, a groso modo la formulación de estrategias debe basarse en una combinación de las ventajas comparativas de las naciones y de las ventajas competitivas de las empresas e industrias.

Entendiendo que la ventaja comparativa se basa en el menor costo de un factor productivo en un país, con respecto a otro. Esta relación económica resulta favorable para las empresas e industrias que hacen uso intensivo de ese factor. Así, la ventaja comparativa se define también como ventaja específica de ubicación.

Por otra parte, por ventaja competitiva habremos de entender alguna característica distintiva y peculiar de una empresa. Por ejemplo, una marca o un modelo específico

que no puede ser imitado por sus competidores, sin que con ello asuma un alto grado de riesgo e incertidumbre.

Una última reflexión.

Es de vital importancia que México sea capaz de exportar a mercados internacionales y también lo es que aprenda a pensar en términos estratégicos (competitivos). Para ello, hay que reflexionar, ante todo, en la productividad, en la calidad de los productos, en si los productos son los más adecuados, en las características de la empresa en la que se trabaja, etc.

La competitividad implica necesariamente una orientación del comportamiento al futuro. La generación de ideas innovadoras que generen ventajas competitivas implica apertura, libertad, incorporación de ciencia y tecnología; involucra y exige organizaciones dinámicas, procesos innovadores. Significa, finalmente, una integración de las relaciones sociales a partir de las cuales la economía puede dar una mejor respuesta a las exigencias de bienestar social con lo cual se garantice el desarrollo en México<sup>15</sup>.

Hoy en día en nuestro país la figura empresarial se le ha visto crecer de manera muy lenta pero se sigue reinventando a través de la gran variedad de figuras económicas que han surgido y que hoy en día en México no es la excepción, y hablamos del modelo de las franquicias, una figura que sino es de magnitudes altamente costosas si es muy rentable en México esta figura se ha posicionado del mercado como una opción de inversión y desarrollo.

Debido a que las franquicias llegaron a México para quedarse, este sector prevé que 90 por ciento de las empresas en el país pertenezcan a este modelo de negocio en el año 2020.

Para el autor del libro "*Escogiendo la franquicia perfecta*", Oscar Aragón Castañeda, las franquicias representan un sector en crecimiento y un modelo de negocios en México que llegó para establecerse definitivamente.

---

<sup>15</sup> Gestión y Estrategia, Dillanes Cisneros Maria Estela, Ed. Internet

En entrevista, el especialista en el tema aclaró que aunque hay giros que llegaron a un punto de saturación, como el de alimentos, existen otros en crecimiento como el de la tecnología y los servicios.

"El sector franquicias en México aún sigue en crecimiento y en camino hacia la maduración, por lo que en los próximos años se pueden esperar inversiones importantes para este modelo", aseveró el también director de la consultoría "Franquicia en línea".

Refirió que de acuerdo con los objetivos del Programa Nacional de Franquicias, el gobierno federal pretende que nueve de cada 10 negocios en México sean franquicia a finales del próximo sexenio.

Esto significa, precisó Aragón Castañeda, que 90 por ciento de las empresas en el país emanará del modelo de negocios de las franquicias para principios de 2020 y serán puntos de venta con capacidad de subsistencia por lo menos al quinto año.

Respecto al texto, dirigido a la comunidad emprendedora y potenciales inversionistas en el sector, el autor dijo que constituye una herramienta para que el inversionista elija la franquicia apropiada a sus habilidades y capacidades.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> [www.eluniversl.com.mx/pymes](http://www.eluniversl.com.mx/pymes)

## **Capítulo III**

# **Orígenes de la Banca de Desarrollo**

### **3.1 Orígenes y causas**

En estos tiempos nuestro país ha tenido que pasar por fuertes desequilibrios económicos lo que ha creado una gran incertidumbre entre los inversionistas así como todas aquellas personas físicas y morales que desean la obtención de un financiamiento que haga crecer y fortalecer las expectativas de su producción para tener una mejor calidad y ser altamente competitivos tanto a nivel nacional y también estar a la altura de los grandes mercados internacionales.

Hoy en día el gobierno de la república se ha preocupado por tener una economía sana, confiable y de crecimiento continuo para lo cual ha creado diversos organismos entre las cuales encontramos secretarías de diversos niveles; sin embargo lo más reestructurado han sido las instituciones financieras ya que gracias a ellas se puede tener un control de todos aquellos flujos de efectivo que se requieren por parte de las entidades, que por medio de la información financiera generada en las empresas toman importantes decisiones que requieren muchas ocasiones de inversión o crédito a corto, mediano y largo plazo.

Es así como surge la Banca de Desarrollo, un conjunto de organismos dedicados a prestar financiamiento a las pequeñas, medianas y grandes empresas.

#### **3.1.2 Causas que motivaron al Gobierno Federal a dar origen a la banca de desarrollo.**

Este proyecto pretende rescatar esa función básica del Estado de promover el desarrollo de sectores de importancia trascendental para el país, pero con una gran dosis de riesgo, como son el agropecuario y el pesquero, etc., que fueron abandonados producto de la fuerte competencia que produce el mercado internacional por la falta de apoyo económico que ha empezado a experimentar por parte de la Banca Privada a partir de la apertura comercial.

El proyecto contempla una serie de lineamientos generales: La Banca de Desarrollo funcionará dentro del Banco de México fundamentado en que le corresponde al Estado dar ese matiz social en la promoción y el desarrollo de los sectores mencionados; los sectores a los que estaría dirigida la política crediticia por parte de la Banca de Desarrollo serán aquellos que representen un riesgo crediticio por las características propias que tienen, pero que se consideran estratégicos para el cumplimiento del objetivo de posicionarlos dentro de la economía y lograr así una distribución equitativa de la riqueza, a saber: el empresariado juvenil y femenino, pequeños y medianos productores, agrícola, ganadero, pesquero, industrial, vivienda popular y servicios.

En el caso del otorgamiento de los créditos, la Banca de Desarrollo dará prioridad a aquellas personas físicas y jurídicas cuyos productos estén contemplados dentro de la Canasta Básica; la política crediticia que se defina será más flexible que la aplicada por la Banca Comercial, con tasas de interés mucho más bajas y con plazos más largos, con el fin de hacerlas realmente accesibles a esos sectores estratégicos; funcionaría como banca de segundo piso, brindando sus servicios a través de las cooperativas de ahorro y crédito existentes en todo el país que cumplan con los requisitos de solvencia y capacidad administrativa-financiera que determine la reglamentación que para esos efectos se elaborará.

#### Banca de Desarrollo

La Banca de Desarrollo tiene como finalidad otorgar financiamiento para los sectores de empresariado juvenil y femenino, pequeño y mediano productor, agrícola, ganadero, pesquero, industrial y de servicios.

En el otorgamiento de tales créditos se dará prioridad a aquellas personas físicas y jurídicas cuya producción de bienes o servicios esté contemplada dentro de la Canasta Básica

Los créditos que otorgue la Banca de Desarrollo a los sectores mencionados, tendrán tasas de interés fijas por debajo de las otorgadas en las líneas comerciales; asimismo contarán con plazos más extensos y requisitos más flexibles. Para estos efectos deberá coordinar con las instituciones rectoras de los diferentes sectores mencionados.

La Administración del Banco Nacional será la encargada de la organización y funcionamiento de la Banca de Desarrollo dentro de su estructura operativa y para cumplir con sus fines dispondrá de los recursos financieros, técnicos y humanos necesarios.

### **3.1.3 La historia de la banca de desarrollo.**

La Banca de fomento y desarrollo es un instrumento fundamental del Estado para apoyar el desarrollo integral del país con mecanismos financieros, técnicos y de impulso a sectores, regiones y actividades prioritarias. A través de este instrumento se estimula con equidad y eficiencia el desarrollo económico de la nación.

El financiamiento que otorga la banca de desarrollo se dirige a los usos y beneficiarios que están en posibilidad de maximizar su aprovechamiento, tanto en su propio beneficio como de la sociedad en su conjunto, asegurando así una plena recuperación de los recursos empleados.

La modernización de la banca de desarrollo permite destinar la mayor parte de sus fondos crediticios a la sociedad, con lo cual se ha dejado de lado la política de apoyar principalmente a las empresas propiedad del estado.

El sistema financiero de fomento se encuentra integrado por dos tipos de entidades financieras: los bancos de desarrollo y los fondos y fideicomisos de fomento.

A continuación se presentara una lista de Instituciones financieras que integran la Banca de Desarrollo en México hasta hace unos años.

- 1) Banco Nacional De Comercio Exterior, S.N.C.
- 2) Nacional Financiera, S.N.C.
- 3) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
- 4) Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C.
- 5) Banco Nacional del Pequeño Comercio, S.N.C.
- 6) Banco Nacional del Ejército y Fuerza Aérea y

- Armada, S.N.C.
- 7) Financiera Nacional Azucarera, S.N.C.
  - 8) Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda.
  - 9) Fondo Para el Desarrollo Comercial.
  - 10) Fideicomiso del Fondo para la Creación y Fomento de Centrales de Maquinaria y Equipo Agrícola de la Industria Azucarera.
  - 11) Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura.
  - 12) Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras.
  - 13) Fideicomisos para el Crédito en Áreas de Riego y Temporal.

### **3.1.4 Principales funciones que realiza la banca de desarrollo.**

Los bancos de desarrollo son instituciones financieras cuyo propósito fundamental es promover y fomentar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos, así como apoyar programas y actividades prioritarias de alto riesgo, con largos periodos de maduración o que requieren de montos importantes de inversión inicial.

Cada una de estas instituciones se especializa en la atención financiera aun sector determinado y complementa sus acciones crediticias con el apoyo de los Fideicomisos de Fomento

En forma conjunta, Bancos y Fideicomisos apoyan áreas y sectores estratégicos de la economía que no están debidamente atendidos por el resto del sistema financiero, por la baja redituabilidad a corto plazo de los proyectos, la magnitud de los mismos, o

por el conjunto de servicios complementarios especializados que requieren dichos proyectos.

Las instituciones de Fomento participan activamente en el cambio estructural de los sectores, al promover nuevos proyectos de inversión, el abasto de insumos y productos básicos, la modernización de la capacidad instalada para la producción y el fortalecimiento de la infraestructura económica, mediante la canalización de volúmenes importantes de recursos. Dan un fuerte impulso a los sectores agropecuario, pesquero, industrial, comercial y exportador. Apoyan los programas especiales de vivienda y de infraestructura urbana de ciudades del interior de la Republica para contribuir a la descentralización económica del país.

Además de canalizar recursos financieros de mediano y largo plazo, los bancos de desarrollo apoyados por los fondos y fideicomisos de fomento inducen cambios de conducta para mejorar la productividad y fomentan la adopción de nuevas metodologías financieras que propician el desarrollo económico.

Dentro de las funciones que realizan las instituciones de banca de desarrollo, esta la de fungir como agente financiero del Gobierno Federal para la contratación de crédito externo con organismos financieros bilaterales y multilaterales. Esta función resulta de significativa importancia ya que permite incrementar recursos para el desarrollo de inmejorables condiciones financieras.

Los fideicomisos de fomento son entidades que refuerzan la función de la banca con recursos de capital y asumen riesgos implícitos en proyectos seleccionados por su rentabilidad social. Los fideicomisos de fomento han permitido movilizar y orientar recursos internos y aquellos provenientes de fuentes financieras multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial.

La acción de la banca de desarrollo adquiere primordial importancia al actuar con la banca comercial, prestando una cobertura adecuada a las actividades prioritarias para el desarrollo de nuestra economía. Su actuación en varios de los sectores, se concentra como banca de segundo piso, lo que implica canalizar los recursos crediticios a través de las cerca de 5,000 sucursales de la banca comercial. Asimismo, la banca de desarrollo complementa la función de la banca múltiple mediante el crédito de mediano y largo plazo, evitando que las restricciones

crediticias dejen a una masa importante de inversionistas, menos privilegiados, fuera del acceso a estos recursos. De igual manera, permite que el financiamiento no se concentre solamente en los proyectos o acreditados de menos riesgo que conforman la principal clientela de la banca comercial, al otorgar su apoyo a estos proyectos riesgosos, pero indispensables en el proceso de la modernización.

Es así, como la banca de desarrollo promueve que las decisiones de financiamiento estén basadas fundamentalmente en la evaluación del proyecto, en su viabilidad técnica, económica, financiera y en su rentabilidad social, beneficiando así la iniciativa y productividad de amplias capas de la población en México.

La sociedad, con el fin de fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad, en el ejercicio de su objeto canalizará apoyos y recursos y estará facultada para:

- Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
- Promover, encausar y coordinar la inversión de capitales.
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
- Ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico, que se otorguen por instituciones extranjeras privadas, gubernamentales e intergubernamentales, así como por cualquier otro organismo de cooperación financiera internacional.
- Gestionar y en su caso, obtener concesiones y permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos vinculados con la consecución de su objeto o para el aprovechamiento de recursos naturales, que aportará a empresas que promueva. En igualdad de circunstancias gozará del derecho de preferencia frente a los particulares u otras instituciones para obtener dichos permisos, autorizaciones o concesiones, a excepción de los que señalen las disposiciones legales aplicables.

- Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales.
- Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados.
- Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.
- Promover el desarrollo integral del mercado de valores.
- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.
- Ser administradora y fiduciaria de los fideicomisos, mandatos y comisiones constituidos por el Gobierno Federal para el fomento de la industria o del mercado de valores.

La sociedad deberá contar con la infraestructura necesaria para la adecuada prestación de servicios y realización de operaciones, en las distintas regiones del país.

### **3.1.5 Organismos por los que esta integrada la banca de desarrollo y su historia.**

Instituciones de Banca de Desarrollo.

El Sistema Financiero Mexicano incluye a las instituciones de banca de desarrollo como instrumento fundamental del Estado para apoyar el desarrollo integral del país con mecanismos financieros, técnicos y de impulso a sectores, regiones y actividades prioritarias a través de la prestación del servicio de banca y crédito.

En años anteriores la banca de desarrollo estaba integrada por cerca de 13 instituciones que apoyaban a lo distintos sectores de la población comúnmente

ignorados debido a la falta de proyectos poco rentables o demasiado riesgosos para la propia banca comercial, es así como surge la Banca de Desarrollo, unificando organismos que pudieran dar apoyo a los inversionistas menos agraciados.

Es así como a continuación estudiaremos a todos los organismos que son parte de la banca de desarrollo algunos ahora bajo otra denominación y otros ya desaparecidos o unificados, de igual manera se realiza la importancia que tuvieron en su momento por lo que se dará a conocer brevemente su estructura.

- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)

#### Antecedentes

Es la institución de Banca de Desarrollo que se dedica a financiar y promover el comercio exterior de bienes y servicios de México. Fue fundado en 1937 y en su estructura actual se concentran los recursos crediticios, elementos e infraestructura de tres instituciones: el propio Bancomext, lo que fue el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) y el ya desaparecido Instituto Mexicano de Comercio Exterior

Tiene como visión ser el principal impulsor del desarrollo de la pequeña y mediana empresa exportadora, a través de la innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos<sup>17</sup>

Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior. (Bancomext)

#### CONCEPTO

ARTÍCULO 2o. - La sociedad, en su carácter de banca de desarrollo, prestará el servicio público de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, y en especial de los Programas Nacionales de Financiamiento del Desarrollo y de Fomento Industrial y de Comercio Exterior, para promover y financiar las actividades y sectores que le son encomendados en la presente Ley.

---

<sup>17</sup> [www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)

## FUNDAMENTO LEGAL

ARTÍCULO 6o. -Con el fin de procurar la eficiencia y competitividad del comercio exterior comprendiendo la preexportación, exportación, importación y sustitución de importación de bienes y servicios; en el ejercicio de su objeto estará facultado para:

- I. Otorgar apoyos financieros;
- II. Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior;
- III. Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional;
- IV. Cuando sea del interés el promover las exportaciones mexicanas, podrá participar en el capital social de empresas de comercio exterior, consorcios de exportación y en empresas que otorguen seguro de crédito al comercio exterior, en los términos del Artículo 32 de esta Ley.
- V. Promover, encausar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.
- VI. Otorgar apoyos financieros a los exportadores indirectos, y en general, al aparato productivo exportador a fin de optimizar la cadena productiva de bienes o servicios exportables.
- VII. Cuando sea de interés promover las exportaciones mexicanas, podrá otorgar apoyos financieros a las empresas comercializadoras de exportación consorcios y entidades análogas de comercio exterior.
- VIII. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.
- IX. Podrá ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior ya sea que estos sean otorgados por instituciones del extranjero, privadas, gubernamentales e intergubernamentales.

## OBJETO SOCIAL

ARTÍCULO 3o. - El Banco Nacional de Comercio Exterior, como institución de banca de desarrollo tendrá por objeto financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad.

La operación y funcionamiento de la institución, se realizarán con apego al marco legal aplicable y a las sanas prácticas y usos bancarios, buscando alcanzar dentro del sector encomendado al prestar el servicio público de banca y crédito, los objetivos de carácter general señalados en el Artículo 3 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

### Objetivos

Objetivos Institucionales:<sup>18</sup>

Impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa exportadora.

Financiar la actividad exportadora.

Ser una institución con una operación eficiente y rentable.

Garantizar una operación transparente y de mejora continua.

Mantener niveles de satisfacción a clientes.

Contar con pos recursos humanos capacitados y motivados.

Bancomext responde a las necesidades de fortalecer al sector exportador, promover la diversificación y la presencia de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros en el extranjero y racionalizar el uso de las divisas para contribuir a la modernización del país.

La función primordial del banco es consolidar los apoyos financieros y promocionales al comercio. Asimismo, busca incorporar a empresas, sobre todo medianas y pequeñas, para que participen permanentemente en la actividad de exportación, que genera ingresos de divisas mediante la venta de productos manufacturados y servicios.

---

<sup>18</sup> [www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)

## Otorgamiento de Crédito

Para el financiamiento al comercio exterior, BANCOMEXT ha desarrollado 5 programas:

De exportación para venta; para la producción (pre-producción); de equipamiento industrial que permita hacer cambios en la estructura productiva; de importación para realizar compras en el extranjero; Y uno de otorgamiento de garantías.

BANCOMEXT promueve la participación de la Banca Múltiple en el financiamiento al comercio exterior. El Banco opera fundamentalmente a través del redescuento y fortalece su papel como garante del crédito en el comercio exterior. Asimismo, para diversificar y reafirmar la presencia de productos mexicanos en el mercado externo, ofrece paquetes financiero-promocionales por sectores prioritarios, apoyando el comercio con créditos a costos competitivos, otorgando asistencia técnica integral, induciendo la integración de la cadena productiva de exportación y otorgando apoyos preferentemente con divisas.

## Fuentes de Recursos

Bancomext opera básicamente con recursos del exterior y actúa como agente financiero del Gobierno Federal en la negociación, concertación y administración de los recursos que provienen de bancos extranjeros y de organismos financieros internacionales.

## Actividades Promocionales

Contribuye con la capacitación de agentes que intervienen en el comercio exterior, promueve información oportuna a importadores y exportadores y promueve productos y servicios mexicanos en el extranjero a través de 38 consejerías en América, Europa y Asia e identifica oferta exportable para incorporar un mayor número de empresas exportadoras de productos.

## Programas Sectoriales

En los últimos años se han instrumentado programas de apoyo a sectores económicos específicos que tienen capacidad de exportar como:

Sector Pesquero; a través de las flotas camaronera y atunera.

Sector Turístico, construcción, equipamiento y ampliación de hoteles.

Sector Agropecuario; producción venta y mantenimiento de café, melón, sandía, cítricos, miel de abeja, ajonjolí, brócoli, ajo, hortalizas, garbanzo, flores y ganado.

Sector Minero; desarrollo tecnológico para la exploración, explotación, procesamiento, industrialización y comercialización de minerales.

Actualmente BANCOMEXT ya no existe como tal bajo esa denominación, hoy en día es conocido como Pro México:

ProMéxico es el organismo del Gobierno Federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional. Para ello, apoya la actividad exportadora de empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa a territorio nacional.

ProMéxico fue establecido el 13 de junio de 2007, mediante Decreto Presidencial, bajo la figura de fideicomiso público sectorizado a la Secretaría de Economía, y cuenta con una red de 52 oficinas en la República Mexicana y 35 oficinas en 19 países.

ProMéxico tiene el mandato de planear, coordinar y ejecutar la estrategia para atraer inversión extranjera directa, impulsar la exportación de productos mexicanos y promover la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social de México.

Sus objetivos hoy en día son:

Coadyuvar en la conducción, coordinación y ejecución de las acciones que en materia de promoción al comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa, realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

Promover y apoyar la actividad exportadora y la internacionalización de las empresas mexicanas, a través de medidas que reordenen, refuercen, mejoren e innoven los mecanismos de fomento a la oferta exportable competitiva, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.

Difundir y brindar asesoría, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, respecto de los beneficios contenidos en los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial, promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.

Brindar asesoría y asistencia técnica en materia de exportaciones a las empresas mexicanas.

Organizar y apoyar la participación de empresas y productores en misiones, ferias y exposiciones comerciales que se realicen en el extranjero, para difundir los productos nacionales y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones.

Promover las actividades tendientes a la atracción de inversión extranjera directa que lleven a cabo las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, así como apoyar a las Entidades Federativas en la ubicación de inversión extranjera directa en el territorio nacional.<sup>19</sup>

- Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)

#### Antecedentes

Nacional Financiera, Institución de Banca de Desarrollo, fue creada por acuerdo presidencial en julio de 1934, con el fin de fomentar el desarrollo del entonces incipiente sistema financiero nacional<sup>20</sup>.

En el transcurso de su existencia, la institución ha adecuado su función a los requerimientos particulares de política económica, concentrando su esfuerzo durante un largo periodo en el financiamiento de la infraestructura y la promoción del desarrollo industrial.

#### Objetivos

Impulsar a través de la intermediación de la banca múltiple, el respaldo técnico y financiero al proceso de modernización y cambio estructural del sector industrial, mediante la promoción del ahorro y la inversión.

---

<sup>19</sup> [www.promexico.gob.mx/wb/promexico](http://www.promexico.gob.mx/wb/promexico)

<sup>20</sup> <http://www.nafin.com/portalnf/>

Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector industrial en las distintas zonas del país para propiciar el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región;

Apoyar el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad, especialmente en la micro y pequeña industria.

Programas Crediticios

Apoyo financiero para la pequeña y mediana industria.

Programa de Estudios y Asesoría.

Programa de Modernización.

Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial.

Programa de Desarrollo Tecnológico.

Programa de Mejoramiento del Ambiente.

Programa de Capital de Riesgo.

Programa de Garantías de Crédito.

Programa de Asistencia Técnica y Capacitación.

Servicios de Operaciones Internacionales, Promoción de Coinversiones, de Tesorería y Fiduciarios.

- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (BANOBRAS)

Antecedentes

A lo largo de 59 años de vida institucional, el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C., se ha identificado como el instrumento financiero del Gobierno Federal encaminado al otorgamiento de crédito para obras y servicios públicos estatales y municipales, al sector público y a los sectores social y privado.

Nafinsa se crea en 1934 como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país. En un principio su propósito principal fue promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

En 1937 inicia la colocación de los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales. Asimismo y por primera vez, Nafinsa capta el ahorro nacional emitiendo sus propios títulos financieros, fortaleciendo el incipiente mercado de valores de ese entonces, con lo que éste pronto adquiere importancia dentro del sistema económico. Como parte del marco institucional creado por el Estado mexicano para promover el desarrollo económico del país, se convirtió en el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México. El desarrollo de sus operaciones durante el periodo 1934-1940 contribuye a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.<sup>21</sup>

Ley Orgánica del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos. (Banobras)

#### CONCEPTO

ARTÍCULO 2o. - La sociedad en su carácter de banca de desarrollo, prestará el servicio público de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, y en especial del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, de acuerdo a los programas sectoriales y regionales y a los planes estatales y municipales, para promover y financiar las actividades y sectores que le son encomendados en la presente Ley.

La sociedad con el fin de procurar la eficiencia y competitividad de los sectores encomendados en el ejercicio de su objeto estará facultado para:

- I. Coadyuvar en el ámbito de su competencia al fortalecimiento del pacto federal y del municipio libre en los términos del Artículo 115 Constitucional para lograr el desarrollo equilibrado del país y la descentralización de la vida nacional con la atención eficiente y oportuna de las actividades regional o sectorialmente prioritarias.
- II. Promover y financiar la dotación de infraestructura, servicios públicos y equipamiento urbano.

---

<sup>21</sup> <http://www.nafin.com/portalnf/>

- III. Financiar y proporcionar asistencia técnica a los municipios para la formulación, administración y ejecución de sus planes de desarrollo urbano y para la creación y administración de reservas territoriales y ecológicas.
- IV. Otorgar asistencia técnica y financiera, para la mejor utilización de los recursos crediticios y el desarrollo de las administraciones locales. La Sociedad no podrá administrar las obras y servicios públicos realizados con sus financiamientos.
- V. Apoyar los programas de vivienda y el aprovechamiento racional del suelo urbano.
- VI. Financiar el desarrollo de los sectores de comunicación y transportes.
- VII. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social y privado.

## OBJETO SOCIAL

ARTÍCULO 3o. - El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, tendrá por objeto promover y financiar actividades prioritarias que realicen los Gobiernos Federal, del Distrito Federal, Estatales, Municipales y sus respectivas entidades públicas, paraestatales y paramunicipales en el ámbito de los sectores de desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes y de las actividades del ramo de la construcción.

La operación y funcionamiento de la institución, se realizará con apego al marco legal aplicable y a las sanas prácticas y usos bancarios, buscando alcanzar dentro de los sectores encomendados al prestar el servicio público de banca y crédito, los objetivos de carácter general señalados en el Artículo 3 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

### Objetivos

Tiene por objeto promover y financiar actividades prioritarias que realicen los Gobiernos de la Federación, de los Estados y de los Municipios. Su actividad esta enfocada a:

Contribuir al fortalecimiento del pacto federal y del municipio libre con la atención de las actividades prioritarias;

Promover y financiar la dotación de infraestructura, servicios públicos y equipamiento urbano;

Financiar y proporcionar asistencia técnica a los municipios para la formulación, administración y ejecución de sus planes de desarrollo urbano y para la creación y administración de reservas territoriales y ecológicas

Otorgar asistencia técnica y financiera para la mejor utilización de los recursos crediticios y el desarrollo de las administraciones locales;

Apoyar a los programas de vivienda y el aprovechamiento racional del suelo urbano;

Financiar el desarrollo de los sectores de comunicaciones y transportes; y

Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social privado.

#### Programas Crediticios

A) Como agente financiero del Gobierno Federal participa activamente en la negociación, contratación y manejo de crédito externo, para canalizarlo a obras prioritarias del Gobierno Federal, como carreteras, ferrocarriles, vivienda, agua potable y alcantarillado, mejoramiento del ambiente, tratamiento de residuos sólidos, transporte urbano, asistencia técnica en telecomunicaciones e introducción de sistema de transporte colectivo.

B) través de sus operaciones propias, conformadas dentro del programa de otorgamiento de créditos a gobiernos de Estados y municipios, transportes contratistas, así como programas especiales que incluyen financiamiento de transporte urbano, reservas territoriales urbanas, vivienda, equilibrio ecológico y protección del medio ambiente, así como para la modernización de los sistemas catastrales.

#### Programa de Comercialización y Abasto

#### Programa de Servicios Urbanos

#### Programa del Sector Urbano, aseo y Modernización

Programa Institucional de Financiamiento Para las Reservas Territoriales Urbanas

Programa Institucional de Financiamiento de la Vivienda

Programa Institucional de Financiamiento para Equilibrio Ecológico y la Protección del Medio Ambiente.

- Financiera Rural.

Su objetivo principal es:

Consolidar un sistema de financiamiento y canalización de recursos financieros, asistencia técnica, capacitación y asesoría en el sector rural.

Propiciar condiciones para la recuperación del nivel de vida en el medio rural mediante la oferta de financiamiento, asesoría y capacitación, en beneficio de los productores rurales, sobre todo a través de entidades intermediarias que aseguren el impacto en ellos.

Antecedentes.

Creado originalmente bajo la denominación de Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C. (BANRURAL)

Con la creación del Banco Nacional de Crédito Agrícola, S. A., y nueve bancos regionales, inicia la historia de los bancos de gobierno destinados a impulsar el crédito rural.

Su propósito fundamental era canalizar el crédito rural a sociedades cooperativas agrícolas y, posteriormente, a productores individuales.

Con el propósito de apoyar crediticiamente a los productores agropecuarios, el Gobierno Federal crea en 1926 el Banco de Crédito Agrícola; posteriormente en 1935 funda el Banco Nacional Agropecuario para que conjuntamente con estos Bancos contribuyera a satisfacer las demandas de crédito.

Ley Orgánica del Banco Nacional de Crédito Rural. (Banrural)

CONCEPTO

ARTÍCULO 2o. - Las sociedades nacionales de crédito, integrantes del Sistema Banrural, en su carácter de instituciones de banca de desarrollo, prestarán el servicio

público de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del sistema nacional de planeación, específicamente del Programa Nacional de Desarrollo y de los programas de alimentación y de desarrollo rural integral, para promover y financiar a las actividades y sectores que le son encomendados en la presente Ley.

## FUNDAMENTO LEGAL

ARTÍCULO 4o.- Las sociedades nacionales de crédito, integrantes del Sistema Banrural, en el ejercicio de su objeto estarán facultadas para:

- I. Procurar que los apoyos y recursos que canalice, propicien el desarrollo integral de los productores acreditados;
- II. Promover y realizar proyectos que tiendan a satisfacer necesidades del sector rural en las distintas zonas del país o que propicien el mejor uso de los recursos de cada región;
- III. Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación y el incremento de la producción y de la productividad de las empresas del sector rural;
- IV. Gestionar y, en su caso, obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos o para el aprovechamiento de recursos naturales, con el fin de aportarlos a empresas cuya creación promueva. En igualdad de circunstancias gozará del derecho de preferencia frente a los particulares u otras instituciones, para obtener dichos permisos, autorizaciones o concesiones, a excepción de lo que en ese sentido señalan las disposiciones legales aplicables;
- V. Financiar la adquisición de los insumos, maquinaria y equipo que requieran los acreditados para sus actividades productivas con objeto de aprovechar las condiciones del mercado;
- VI. Actuar con el carácter de corresponsales de los bancos del propio Sistema en las operaciones que conforme a esta Ley les competen;
- VII. Contratar créditos cuyos recursos se canalicen hacia el sector, conforme a las disposiciones legales aplicables; y
- VIII. Llevar a cabo todas aquellas actividades que el Gobierno Federal les encomiende, por conducto de la SHCP, para la promoción y desarrollo del sector rural

del país, inclusive el financiamiento de programas de vivienda campesina y de agropesca.

## OBJETO SOCIAL

ARTÍCULO 3o. - El Sistema Banrural tendrá por objeto el financiamiento a la producción primaria, agropecuaria y forestal, las actividades complementarias de beneficio, almacenamiento, transportación, industrialización y comercialización que lleven a cabo los productores acreditados.

La operación y funcionamiento del Sistema Banrural se realizará con apego al marco legal aplicable y a las sanas prácticas y usos bancarios, buscando alcanzar del sector rural los objetivos de carácter general, señalados en el Artículo 3 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de la Banca y Crédito.

### Objetivos

Promover el desarrollo rural integral mediante la operación crediticia suficiente y oportuna, y auspiciar la prestación de servicios complementarios.

Propiciar el incremento de la oferta de alimentos de consumo popular

Fomentar la creación de ocupación rural permanente, la retención del excedente económico y mejoramiento de los términos de intercambio de este sector.

Fomentar la producción de cultivos básicos.

Promover la capitalización y modernización del medio rural, impulsando el crédito refaccionario.

Auspiciar la organización, capacitación y asistencia técnica de los productores, la inducción del cambio tecnológico, y el abastecimiento de industrias rurales en general.

Fomentar el desarrollo de la actividad agropecuaria.

BANRURAL fue objeto de modificaciones sustantivas para realizar las funciones y atribuciones que le permitieran contribuir a la solución de los problemas estructurales y coyunturales en los sectores que configuran el ámbito de su competencia.

La Ley General de Crédito Rural que normaba las operaciones del Sistema BANRURAL fue derogada en 1992 con la promulgación de la nueva Ley Agraria.

El Decreto por el cual se expidió la Ley Orgánica de la Financiera Rural, que abroga la Ley Orgánica de la Sistema BANRURAL; publicado el 26 de Diciembre de 2002 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), decretó la disolución y ordenó la liquidación de las trece Sociedades Nacionales de Crédito que integraban el Sistema BANRURAL.

Por su parte, la Ley Federal de Administración y Enajenación de Bienes del Sector Público (LFAEBSP), publicada en el DOF el 19 de diciembre de 2002, que creó el organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Servicio de Administración y Enajenación de Bienes (SAE), quien tiene entre otras atribuciones la de liquidar las empresas de participación estatal mayoritaria, incluidas las sociedades nacionales de crédito.

Por tal motivo, a partir del 1º de julio de 2003, las trece Sociedades Nacionales de Crédito que integraban el Sistema BANRURAL se encuentran en proceso de liquidación, por lo que dejaron de prestar servicios bancarios y de financiamiento al sector rural. Únicamente se cuenta con el servicio de recuperación de cartera y se continúa la prestación del servicio fiduciario en los negocios fiduciarios constituidos hasta el 30 de junio de 2003, en las 13 Sociedades Nacionales de Crédito en liquidación, en tanto se logra la conclusión del mismo mediante la sustitución o extinción de los encargos correspondientes.

Desde el inicio de su liquidación, el sistema BANRURAL no cuenta con presupuesto asignado por parte del Presupuesto de Egresos de la Federación, dado que esta obligación recae en el ámbito de competencia del liquidador, SAE.

Como consecuencia del cese de operaciones, las Instituciones del Sistema Banrural tampoco cuentan con Programas Operativos Anuales.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> [www.banrural.gob.mx/](http://www.banrural.gob.mx/)

- Banco Nacional del Pequeño Comercio, S.N.C. (BANPECO)

#### Antecedentes

El Banco de Pequeño Comercio del Distrito Federal, S.A. DE C. V. Inicio operaciones el 1ro. De junio de 1934, con cobertura únicamente local.

A partir de 1986, el Gobierno Federal amplio la cobertura de la institución para abarcar todo el territorio nacional, modificando su nombre a Banco Nacional del Pequeño Comercio, S.N.C.

#### Objetivo.

El BANPECO tiene como objetivo la atención del comercio interior a través de la promoción y el financiamiento para el desarrollo económico, regional y nacional del comercio y del abasto.

#### Tipos de Crédito

BANPECO funciona como banca de primer piso, prestando servicios similares a los de la banca comercial.

- Banco Nacional del Ejercito, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (BANJERCITO)

#### Antecedentes

Con el objeto de atender los requerimientos financieros de los miembros de las fuerzas armadas, el Gobierno de la Republica instituye en 1946 el actual Banco Nacional del Ejercito, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C., como instrumento por el cual, mediante la realización de operaciones de banca y crédito, se propicia el acceso del personal de las fuerzas armadas mexicanas a servicios bancarios integrales.

Como Institución de Banca de Desarrollo, su principal función es proporcionar servicios bancarios y apoyos financieros a tasas preferenciales a los miembros de las fuerzas armadas del país, procurando fomentar el ahorro y canalizar eficientemente los recursos financieros.

Con el propósito de fortalecer el presupuesto familiar de las fuerzas armadas, el Banjercito otorga apoyos crediticios para la compra de artículos domésticos, la adquisición, construcción y realización de mejoras o reparaciones en casas habitación y la redención de gravámenes que afecten el patrimonio de los beneficiarios de los servicios del Banco.

Ley Orgánica del Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada. (Banjército)

## CONCEPTO

ARTÍCULO 2o. - La sociedad, en su carácter de banca de desarrollo, prestará el servicio público de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, y en especial del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar las actividades y sectores que le son encomendados en la presente Ley.

## FUNDAMENTO LEGAL

ARTÍCULO 3o. -El Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, como institución de banca de desarrollo, tendrá por objeto otorgar apoyos financieros a los miembros del ejército, fuerza aérea y armadas mexicanos.

La operación y funcionamiento de la institución se realizará con apego al marco legal aplicable y a las sanas prácticas y usos bancarios, buscando alcanzar dentro del sector encomendado al prestar el servicio público de banca y crédito, los objetivos de carácter general señalados en el Artículo 3 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de la Banca y Crédito.

## OBJETO SOCIAL

ARTÍCULO 3o. - La sociedad, con el fin de procurar el desarrollo y competitividad del sector encomendado en el ejercicio de su objeto estará facultado para:

- I. Apoyar financieramente a los miembros de las Fuerzas Armadas, para el ejercicio de sus profesiones o actividades productivas, no incompatibles con la función militar;
- II. Actuar como agente financiero de las empresas y sociedades con las que opera;
- III. Administrar los fondos de ahorro y de trabajo de los militares,
- IV. Promover asesoría técnica a favor de las entidades señaladas en las fracciones 2 y 3 de este Artículo, con el objeto de propiciar el incremento de la producción; y

V. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

En el ejercicio de sus atribuciones, el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, Sociedad Nacional de Crédito, institución de banca de desarrollo, ajustará sus programas a las políticas que establezca el Gobierno Federal y se coordinará en sus actividades con las entidades que tengan a su cargo la elaboración ejecución de dicha política.

- Financiera Nacional Azucarera, S.N.C. (FINA)

#### Antecedentes

Con el propósito de estimular el financiamiento en la Industria azucarera, el Gobierno Federal tomo la decisión de participar en el capital social de la Financiera Industrial Azucarera, S.A., a partir del 22 de agosto de 1953, institución constituida a su vez el 1ro. de febrero de 1943. A partir de aquella fecha cambio su denominación por la de Financiera Nacional Azucarera, S.A.

Desde el 12 de julio de 1985 se constituye como Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.

Reglamento Orgánico de Financiera Nacional Azucarera, Sociedad Nacional de Crédito.

- Institución de Banca de Desarrollo. (FINA)

#### CONCEPTO

ARTÍCULO 3o. -Financiera Nacional Azucarera, en su carácter de Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, prestará el servicio de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, procurando la satisfacción de las necesidades financieras de los sectores que le son encomendados, y de la protección de los intereses del público.

## OBJETO SOCIAL

ARTÍCULO 4o. - Financiera Nacional Azucarera, como Sociedad Nacional de Crédito, institución de banca de desarrollo, tendrá por objeto:

- I. Operar en el carácter de Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, dedicada al fomento de la industria azucarera, procurando la satisfacción de los sectores relacionados con dicho ramo
- II. Realizar otras operaciones y prestar otros servicios acordes con su función crediticia y bancaria, con las modalidades que autorice expresamente la SHCP
- III. Adquirir, enajenar, poseer, arrendar, usufructuar, y en general, utilizar y administrar bajo cualquier título toda clase de derechos, y bienes muebles e inmuebles, que sean necesarios o convenientes para la realización de su objeto y el cumplimiento de sus fines
- IV. Realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refieren los Artículos 46, 47 y demás relativos a la Ley de Instituciones de Crédito con sujeción al régimen que para estas operaciones establece dicha Ley; de conformidad con las disposiciones legales aplicables y con apego a las sanas prácticas y los usos bancarios y mercantiles.

### Objetivo

Apoyar con recursos preferenciales el desarrollo de la Industria Azucarera.

Programas de Crédito.

Créditos para el Campo, para la Fábrica y Comercialización.

- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)

### Antecedentes.

Es un Fideicomiso constituido en el Banco de México en abril de 1963, con el propósito de canalizar recursos a la construcción de vivienda de interés social, a través de la Banca Comercial.

En sus 28 años de operación, El Fondo, conjuntamente con la Banca Comercial, ha financiado la adquisición de viviendas de interés social. En 1990, la participación de

FOVI en el total de créditos institucionales otorgados a nivel nacional para ese tipo de viviendas fue de 16%.

#### Objetivos

El objetivo del Fondo es otorgar crédito de largo plazo para adquirir vivienda.

#### Programas Crediticios

- Vivienda para adquisición.
- Vivienda para arrendamiento.

- Fondo para el Desarrollo Comercial; (FIDEC)

#### Antecedentes

Fondo para el Desarrollo Comercial fue creado por acuerdo del Gobierno Federal el 17 de marzo de 1980, como un fideicomiso en el Banco de México.

#### Objetivos.

Fomentar la modernización y competitividad del comercio, sobre todo el comercio de venta directa de bienes y servicios de consumo básico y generalizado.

Facilitar a productores la mejor comercialización de sus productos y la adquisición de sus insumos, mediante apoyos financieros preferenciales y la prestación de asesora técnica.

Apoya la comercialización de alimentos y productos de consumo generalizado.

Comprende Programas de Fomento para:

Transporte, Centrales de Abasto, centros Comerciales, Tiendas departamentales y Comercio Detallista.

- Fideicomiso del Fondo Para la Creación y Fomento de Centrales de Maquinaria y Equipo Agrícola de la Industria Azucarera; (FIMAIA)

#### Antecedentes

A fin de estimular al campo azucarero, el Gobierno Federal crea en 1976 este organismo.

Objetivo.

Otorgar créditos para la adquisición de maquinaria para la producción y procesamiento de caña de azúcar, la adquisición de maquinaria y/o equipo agrícola y de transporte, así como para el mantenimiento y conservación de las unidades.

- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura; (FIRA)

Antecedente.

El Sistema FIRA se integra por tres fideicomisos instituidos en el Banco de México.

Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), constituido en 1954, siendo su función principal otorgar créditos de habitación o avío a productores agropecuarios.

Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), constituido en 1965, siendo su función principal otorgar créditos refaccionarios a productores agropecuarios.

Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), constituido en 1972, siendo su principal función otorgar asesoramiento técnico a productores agropecuarios, y otorgar garantías a la Banca Múltiple para la recuperación de los préstamos concedidos, principalmente al estrato de productores de bajos ingresos.

Objetivos.

Incentivar la participación de la Banca en el crédito al sector agropecuario y mejorar el ingreso y las condiciones de vida de los productores agropecuarios de bajos ingresos

Fomentar la producción de alimentos básicos con mayor déficit en la oferta y consumo nacional; y estimular la exportación o sustitución de importaciones de bienes agropecuarios.

Generar empleos en el sector rural y propiciar la formación de capital en el campo y elevar la productividad de las empresas agropecuarias.

- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras; (FOPESCA)

Antecedentes.

Fue constituido por acuerdo del Gobierno Federal el 27 de julio de 1988, con el fin de ser instrumento de promoción y financiamiento de las actividades pesqueras.

Objetivos.

Su principal objetivo es apoyar el financiamiento de la actividad pesquera, mediante el descuento a la Banca Comercial de los créditos que esta otorgue a los pescadores o sujetos de crédito organizados para el fomento de las actividades pesqueras, de acuacultura y otras afines, así como proporcionar servicios complementarios al crédito. El FOPESCA se integra a la estructura del sistema FIRA.

- Fideicomiso para Crédito en Áreas de Riego y Temporal; (FICART)

Antecedentes.

En 1970 se constituyo con el fin de cumplir con el compromiso del Gobierno Mexicano para acelerar el aprovechamiento de las tierras beneficiadas con las obras de riego cofinanciadas con recursos del BID en la Cuenca Lerma-Chapala-Santiago.

En 1975 amplio su ámbito de operación a los demás distritos y unidades de riego del país en donde la infraestructura hubiera sido cofinanciada con recursos del BID. Con motivo de lo anterior se cambio la motivación del Fideicomiso a FICAR, Fideicomiso para Crédito en Áreas de Riego.

En 1981 se ampliaron una vez más sus facultades para abarcar todos los distritos y unidades de temporal, cambiando de nuevo la denominación de la institución al nombre que actualmente tiene.

Objetivos

Elaborar programas de crédito agropecuario, forestal y agroindustriales para todos los distritos y unidades de riego y de temporal del país;

Apoyar el incremento de la producción agropecuaria, la transformación y su comercialización mediante el ejercicio de operaciones de descuento de crédito.

En el presente, existen seis instituciones de banca de desarrollo constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito regidas por sus respectivas leyes orgánicas y, en su defecto, por la Ley de Instituciones de Crédito. La Ley Federal de las Entidades Paraestatales les será aplicable en las materias y asuntos que sus leyes específicas no regulen.

Estas instituciones, como empresas de participación estatal mayoritaria integrantes de la Administración Pública Paraestatal con la finalidad de que se pueda llevar a efecto la intervención que, conforme a las leyes corresponde al Ejecutivo Federal en la operación de éstas se encuentran sectorizadas bajo la coordinación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, tendrá por objeto promover el ahorro y la inversión así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

La operación y funcionamiento de la institución se realizará con apego al marco legal aplicable y a las sanas prácticas y usos bancarios, para alcanzar dentro del sector industrial los objetivos de carácter general señalados en el artículo tercero de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

- Ley Orgánica del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Publicada en el Diario Oficial de la Federación 01/06/2001)

Conforme al Artículo Primero transitorio, tendrá 180 días hábiles contados a partir de la entrada en vigor de esta Ley, para ajustar su operación y administración.

## CONCEPTO

Es una institución de Banca de Desarrollo que se creó para promover el ahorro, el financiamiento y la inversión entre integrantes del Sector, ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los mismos, así como canalizar apoyos financieros y

técnicos necesarios para fomentar el hábito del ahorro y sano desarrollo del Sector y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

#### OBJETO SOCIAL

ARTICULO 3. - El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, tendrá por objeto promover el ahorro, el financiamiento y la inversión entre integrantes del Sector, ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los mismos, así como canalizar apoyos financieros y técnicos necesarios para fomentar el hábito del ahorro y sano desarrollo del Sector y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

La operación y funcionamiento de la institución se realizará con apego al marco legal aplicable a las sanas prácticas y uso de la banca para alcanzar en colaboración con el sector los objetivos de carácter general señalados en el Artículo 4° de la Ley de Instituciones de Crédito.

#### FUNDAMENTO LEGAL

Artículo 7. - La Institución, con el fin de fomentar el desarrollo integral del Sector y promover su eficiencia y competitividad, en el ejercicio de su objeto estará facultada para:

- I. Promover, gestionar y financiar proyectos que atiendan las necesidades de los Organismos de Integración y que permitan cumplir con su objeto, en las distintas zonas del país y que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región;
- II. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales en el Sector;
- III. El desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento en la productividad de los Organismos de Integración y de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular;
- IV. Ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos al exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo del sector, que se otorguen por instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o

intergubernamentales, así como por cualquier otro organismo de cooperación financiera internacional,

- V. No se incluyen en esta disposición los créditos para fines monetarios.
- VI. Gestionar y en su caso obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios vinculados con la consecución de su objeto,
- VII. Realizar estudios económicos, sociales y financieros necesarios para el desarrollo del Sector;
- VIII. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito con lo sectores social y privado y con los Organismos de integración y las Entidades de Ahorro y Crédito Popular.
- IX. Ser administradora o fiduciaria de fideicomisos, mandatos, y comisiones que se constituyan para el adecuado desempeño de su objeto, y
- X. Promover, gestionar y financiar toda clase de proyectos, operaciones y actividades que atiendan las necesidades de servicios financieros Organismos de integración y las Entidades de Ahorro y Crédito Popular.

La institución deberá contar con la infraestructura necesaria para la adecuada prestación de servicios y realización de operaciones, de las distintas regiones del país y en su caso, en el extranjero.

- Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal

Publicada en el Diario Oficial de la Federación 11/10/2001)

#### CONCEPTO

Es una institución de banca de desarrollo que se crea para continuar impulsando el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico relacionados con la vivienda

## FUNDAMENTO LEGAL

SEGUNDO TRANSITORIO.- La Sociedad Hipotecaria Federal será fiduciario sustituto del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda, a partir del día en que su Consejo Directivo lleve a cabo su primera sesión. El Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público garantiza las obligaciones del mencionado Fondo derivadas de operaciones de financiamiento contraídas con anterioridad a la entrada en vigor del presente Decreto.

El Gobierno Federal otorga garantías adicionales al mencionado Fondo, para la continuación de sus programas de garantía en operación, hasta por seis mil millones de unidades de inversión, a fin de que dicho fondo puede absorber pérdidas extraordinarias que, en su caso, llegaran a presentarse por una cantidad que excedan a la de las reservas, mientras que no podrán ser retiradas, debiendo destinarse a cubrir en todo momento las contingencias que respalden tales programas. Al efecto el Fondo deberá mantener informada a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de la evolución de las mencionadas reservas.

Por un plazo de doce años contados a partir de la entrada en vigor del presente Decreto, el Gobierno Federal responderá en todo tiempo de las obligaciones que la Sociedad contraiga con terceros.

## OBJETO SOCIAL

ARTICULO 2o. - Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, tendrá por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico relacionados con la vivienda. Asimismo, podrá garantizar financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales.

### **3.1.6 Relación de la Banca de Desarrollo y el Sistema Financiero Mexicano.**

Formular para aprobación superior, en coordinación con las Unidades de Planeación Económica de la Hacienda Pública y de Crédito Público, la política y el programa financiero de las sociedades nacionales de crédito, fideicomisos públicos de fomento y demás entidades que integran el Sistema Financiero de Fomento, coordinadas por la Secretaría;

Participar, mediante la elaboración de la política a que se refiere la fracción anterior, en la formulación del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo y del Programa Operativo Anual de Financiamiento de la Administración Pública Federal;

Formular, para aprobación superior, las políticas de planeación, coordinación, vigilancia y evaluación de las entidades mencionadas en la fracción I de este artículo;

Integrar, proponer para aprobación superior, y en su caso autorizar, los programas financieros anuales de las entidades a que se refiere la fracción I de este artículo; así como integrar sus presupuestos de gasto e inversión, en coordinación con las demás unidades administrativas competentes de la Secretaría;

Proponer, para aprobación superior, los programas institucionales de las entidades a que se refiere la fracción I de este artículo;

Realizar el seguimiento y la evaluación anual de los programas financieros e institucionales, así como los presupuestos de las entidades mencionadas en la fracción I de este artículo;

Ejercer las facultades de la Secretaría como coordinadora de sector de las entidades señaladas en la fracción I de este artículo, así como las establecidas en el artículo 31 de la Ley de Instituciones de Crédito. Lo anterior, excluyendo las atribuciones que en las materias presupuestarias, de administración de sueldos, de prestaciones o de administración de recursos, tengan conferidas en este Reglamento otras unidades administrativas de la Secretaría;

Participar con la Unidad de Crédito Público, en la evaluación de los proyectos a financiar con. Créditos externos destinados a las entidades señaladas en la fracción I de este artículo;

Participar con las Unidades de Planeación Económica de la Hacienda Pública y de Crédito Público, en la proposición de las asignaciones presupuestarias de las entidades que formen parte del Sistema Financiero de Fomento, coordinadas por la Secretaría, así como en aquellas que incidan en el ámbito de su competencia;

Ejercer las atribuciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en materia de registro y control de las operaciones de crédito rural;

Representar a la Secretaría, en el ámbito de su competencia, en sus relaciones con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros y el Banco de México;

Realizar estudios y análisis económicos, financieros y legales respecto del Sistema Financiero de Fomento, dirigidos a mejorar su operación y estructuras;

Elaborar y proponer para aprobación superior, proyectos de reformas al marco regulatorio de las entidades e instituciones citadas en la fracción I de este artículo;

Autorizar, de conformidad con las atribuciones y ordenamientos jurídicos aplicables, el aumento o disminución del capital social de las instituciones de banca de desarrollo;

Autorizar el establecimiento, reubicación y clausura de sucursales, agencias y oficinas de las instituciones de banca de desarrollo en el extranjero;

Establecer, cuando sea necesario, los mecanismos tendientes a procurar que las políticas de financiamiento de las entidades citadas en la fracción I de este artículo, se ajusten a las directrices establecidas en el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo y en los Criterios Generales de Política Económica;

Participar y representar a la Secretaría en foros, convenciones y grupos de trabajo nacional e internacional, en los que se traten temas relacionados con el Sistema Financiero de Fomento;

Autorizar, en coordinación con las demás unidades administrativas competentes de la Secretaría, los límites de endeudamiento neto externo e interno, financiamiento neto y los límites de intermediación financieras de las instituciones de banca de desarrollo;

Formular, para aprobación superior las reglas de carácter general para los fideicomisos que deben constituir las instituciones de banca de desarrollo, que tendrán como fin el proporcionar apoyos a las propias instituciones, encaminados al fortalecimiento de su capital, de conformidad con la legislación aplicable;

Integrar la información que las instituciones de banca de desarrollo deben enviar al Ejecutivo Federal a través de la Secretaría, y ésta a su vez al Congreso de la Unión, junto con los informes sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda pública, de acuerdo con lo que se establece en la legislación aplicable;

Resolver los asuntos que las disposiciones legales que rigen a las instituciones de banca de desarrollo y fideicomisos públicos de fomento y los demás intermediarios financieros de fomento atribuyan a la Secretaría, siempre y cuando no formen parte de las facultades indelegables del Secretario, así como en las materias que no estén expresamente asignadas a otras unidades administrativas de la misma y proyectar, para acuerdo superior y en coordinación con la Dirección General Adjunta Jurídica del Sistema Financiero de Fomento, la instrumentación de los mandatos relativos a la materia de su competencia, que otorgue el Gobierno Federal, a través de la Secretaría.

# **CAPÍTULO IV**

## **La Banca de Desarrollo y su Relación con la Empresa Mexicana: Beneficios y Soluciones de Operación**

## 4.1 La banca de desarrollo en un papel como institución financiera.

Durante los pasados años de crisis, la apertura comercial y la sola inercia de la globalización nos han permitido crecer y aspirar a este progreso. Sin embargo, hoy hemos llegado a un punto en que el crecimiento y el progreso de nuestro país se detendrían sin crédito nuevo, sin una banca plenamente funcional y altamente eficientes.

Quizá para muchas empresas de tamaño mediano o grande, y en particular para aquellas que exportan montos cuantiosos, el crédito de fuentes internas no sea tan necesario pues lo pueden obtener de instituciones localizadas fuera del país. Pero para el funcionamiento y expansión del resto de las empresas, para redinamizar el mercado interno, el crédito local en condiciones competitivas es indispensable.

De esta manera como ya es bien sabido, depende la mayor proporción de empleos ya existentes y nuevos. Por ello, la banca asentada en México tiene en sus manos la gran responsabilidad de contribuir el fortalecimiento de la base industrial y de servicios.

Hablar de progreso y de la elevación del nivel de vida de los mexicanos también significa hablar de la coincidencia entre la banca, la industria, el comercio y el gobierno, en torno a la necesidad de que en México prevalezcan condiciones económicas similares a las que privan en países con los que competimos.

Es así como el Lic. Jorge Marín Santillán, presidente del Consejo Coordinador Empresarial nos dice en un discurso celebrado en Acapulco unas palabras muy sabias:

“Sólo generando este tipo de sinergias entre la banca, las empresas y las industrias, los hombres de negocios de México podremos competir sin el lastre que representa la incertidumbre y la inestabilidad”<sup>23</sup>.

“Este foro es también una magnífica oportunidad para expresar a todos los empresarios los momentos más complejos de la historia del sector financiero nacional cuyos dirigentes han sabido representar los intereses del sector bancario por encima

---

<sup>23</sup> En la Convención Anual de Banqueros de la Asociación Mexicana de Banqueros [www.cce.org.mx](http://www.cce.org.mx)

de intereses particulares, para encaminar a la banca hacia una nueva era de mayor responsabilidad social y participación en el desarrollo del país; han sabido erigir a su organización en un auténtico ejemplo de cómo las representaciones empresariales deben convivir armónicamente para perseguir un mismo fin: el progreso de México.”<sup>24</sup>

De ahí que no podamos desconocer ni menospreciar los avances logrados hasta el momento en materia de saneamiento de finanzas públicas, de combate a la inflación y de un sustancial incremento del ahorro interno.

Sin embargo, es también menester admitir que estos avances no han sido producto de la casualidad. Son a todas luces el resultado de la constante insistencia y apelación de los organismos empresariales a la sensibilidad del gobierno para con nuestras propuestas.

Hoy podemos afirmar que la constancia empresarial ha logrado que en la sociedad prevalezcan consensos básicos en torno a las condiciones estructurales de la economía.

Hoy se presentan propuestas económicas muy similares en lo estructural, si bien con algunos matices, conscientes de que la empresa mexicana no apoyaría bajo ninguna circunstancia opciones que, por un mero afán de beneficio personal, se atrevieran a poner en riesgo el rumbo económico que tanto sacrificio ha representado para los mexicanos.

Con estos consensos básicos como metas debemos avanzar de manera urgente en las estrategias para alcanzarlas. Identificamos dichas estrategias como los cambios estructurales que necesita nuestro país para poder mejorar el nivel de vida de su población mediante el crecimiento, como consecuencia del incremento en competitividad y eficiencia y de políticas fundamentadas en una visión de largo plazo.

#### **4.1.2 Búsqueda de financiamiento e inyección de capital.**

Las tendencias existentes en el desarrollo del capitalismo, derivadas entre otras causas de las profundas reformas financieras que se han llevado a la libre movilidad

---

<sup>24</sup> comentario personal del autor de esta tesis

internacional de capitales, a la globalización de las economías y la formación de grandes grupos regionales, nos obligan a pensar en que las nuevas formas de financiamiento serán uno de los factores determinantes de la acumulación de capital, con una gran expansión del financiamiento bancario y crecimientos explosivos de los mercados de valores, con lo cual las empresas podrán responder a sus expectativas de ganancia con incrementos en la inversión dependientes cada vez menos de sus propios recursos, a través de la obtención creciente de pasivos o colocación de distintos tipos de títulos.

Debido a que en México se tiene una infraestructura y tecnología un tanto atrasada, falta de estímulos fiscales, y una banca un tanto inestable por los continuos cambios en el ambiente financiero tanto nacional como internacional es para las empresas el día de hoy buscar alternativas que le permitan desarrollarse plenamente, es así como tenemos que ir planteando opciones reales de búsqueda de financiamiento y de inyección de capital a todas las entidades que hoy son el motor de la economía en nuestro país.

He aquí algunas de las opciones plantadas por grandes especialistas los cuales opinan sería muy buena su aplicación:

Se requiere urgente aplicación de una política nacional para la productividad mediante la impartición de programas intensivos y extensivos de capacitación que nos permitan revalorar la importancia del capital humano como elemento central de la competitividad y, ante todo, dando respuesta a la impostergable necesidad de una profunda reforma en la política y la estrategia educativa del estado.

Tengamos bien entendido que hoy en día estamos inmersos en un mundo globalizado donde ya no solo debemos importar la tecnología, sino que debemos crear la nuestra propia a través de la inversión en educación para que podamos crecer en todos los niveles esta a mi parecer es la base de una excelente inversión y lograr la productividad.

Necesitamos invertir no solamente más sino también mejor en capital humano. El costo de nuestra mano de obra sólo será fuente de auténtica competitividad si goza de una alta educación y capacitación. Sin esto, nuestra fuerza laboral sólo será capaz de producir bienes que pocos demanden y que, en consecuencia, se precian en poco.

Los mayores márgenes de rentabilidad que deseamos como empresarios y como país sólo pueden ser producidos por una mano de obra de alta calidad.<sup>25</sup>

La inversión en el capital físico, es decir, infraestructura económica básica es indispensable para reducir el costo del país, los elevados costos del transporte y almacenaje, por solo mencionar algunos, reducen sensiblemente nuestra capacidad de competencia. Se deben adoptar todas las formulas que hagan viable la inversión en infraestructura pues nuestro gobierno difícilmente podrá tomar esa función de manera eficiente. Es necesario, establecer condiciones claras, competitivas y atractivas para que el sector privado pueda invertir en infraestructura.

La primera tarea, la de mayor importancia es, indiscutiblemente, es el fortalecimiento de la relación entre la banca y la empresa.

Hemos logrado que hoy se mantenga una relación de pleno respeto con las autoridades gubernamentales; una relación de absoluta independencia; una relación de mayor acercamiento con la sociedad y, sobre todo, con los empresarios a quienes verdaderamente representan nuestro país.

Necesitamos restituir la imagen de nuestros organismos para ratificar su naturaleza, para consolidarlos como un espacio que representa a un sector de la sociedad cuyas causas tienen valor en sí mismas.

Se ha logrado cambiar la cultura de nuestras empresas, volcándola hacia la competitividad y la eficiencia.

Sin embargo, hay que reconocer que no se ha tenido el mismo éxito dentro de los organismos que nos agrupan. Los hemos mantenido ajenos a los cambios fundamentales que ha vivido México en los últimos años. Se trata de su flexibilidad, su apertura, su democratización y su representatividad.

Sabemos que esa impostergable necesidad de fortalecer las cadenas productivas para detonar los ritmos de desarrollo que todos deseamos lleva consigo la condición de que los sectores económicos del país, de todos los niveles y ramas, interactúen en

---

<sup>25</sup> [www.cce.org.mx](http://www.cce.org.mx)

una relación sin precedente por su intensidad y por su frecuencia, intercambiando información y generando confianza mutua.

No es posible evitar que ese imperativo para la empresa se exprese en organismos más dinámicos en su vida interna, necesariamente más equilibrados en su representación, más abiertos a nuevos grupos y sectores, y más democráticos en sus formas de decisión.

Tratar de mantener a nuestros organismos ajenos a este impulso que deriva de la propia actividad empresarial significaría condenarlos a la ineficacia, a la falta de representatividad y a que, en vez de ser un espacio de convergencia y de convivencia de todos nuestros colegas, se conviertan en un mero instrumento de presión al servicio de quienes los controlen.

Debemos estar seguros de que no hay empresarios en este país que responsable y conscientemente quisieran eso. Un país que no cuente con organismos de representación empresarial fuertes, unidos, representativos, también carecerá de la energía necesaria para impulsar el crecimiento y el desarrollo.

Las agrupaciones que existen en México son instituciones que obedecen el mandato de miles de empresarios que se unen para defender sus intereses, los intereses de la libre empresa mexicana, los intereses del pequeño exportador, del micro productor, del comerciante, del agricultor, del banquero.

Hoy el empresariado requiere más que nunca unidad para actuar armónicamente, para convertirse, a través de la confianza, en un auténtico factor de continuidad económica, en un promotor del desarrollo, en ese actor capaz de evitar que el disenso político trascienda al grado de poner en riesgo la estabilidad del país.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> [www.cce.org.mx](http://www.cce.org.mx)

### **4.1.3 Ventajas y desventajas que Obtiene la empresa de la banca de desarrollo.**

La principal función de las instituciones bancarias es la de hacer coincidir a oferentes y demandantes de recursos monetarios; y de esa forma crean instrumentos financieros (como son las cuentas de ahorro, cuentas de cheques, inversiones a plazo fijo, etc.).

El dinero que capta el banco, en forma de depósitos, se encarga de colocarlo en forma de créditos. De ahí pues, que los bancos sean intermediarios del crédito, porque captan recursos del público para invertirlos productivamente, poniéndolos a disposición de quienes necesitan de ellos, ya sea para producción, distribución o consumo. Por lo tanto, los bancos no utilizan recursos propios, sino que se fondean con bienes de terceros. Por ejemplo, aceptan los ahorros de las familias, empresas o extranjeros y los prestan a otras familias y empresas para los fines que les convenga.

Los riesgos derivados del otorgamiento de créditos son los riesgos tradicionales de los bancos y adquieren una importancia significativa debido a sus repercusiones en la vida de la institución, ya que dichos riesgos pueden conducir a una quiebra técnica o real de las instituciones bancarias, por lo que la adecuada administración de los riesgos de la cartera crediticia es necesaria para el óptimo desempeño financiero del sistema bancario.

Los riesgos crediticios son riesgos de contraparte, es decir, que una de las partes del contrato, por lo general el usuario, puede incumplir en su compromiso de pago, por lo que él prestador tiene la necesidad de cubrirlo; entonces, para evitar que eso suceda, los bancos tienen que generar reservas preventivas, ya sea en forma de capital o con utilidades.

Dentro de este contexto, resulta de interés fundamental establecer herramientas de trabajo que permitan examinar el riesgo en que se incurre al otorgar un crédito y así minimizar las posibilidades de incumplimiento por parte del usuario.

En este capítulo se describirán las principales funciones del sistema bancario. Se analizarán los principales riesgos en los que se incurre y a su vez, se examinarán los riesgos crediticios que son los que interesan a esta investigación.

El otorgamiento de un crédito debe ir respaldado por ciertos requisitos establecidos dentro del sistema bancario, pueden variar de un banco a otro, pero tienden a ser casi los mismos, “dichos requisitos son: Identidad del prestatario, cantidad de dinero reembolsable al vencimiento del instrumento, cantidad correspondiente a intereses y fecha de pago.”<sup>27</sup>

Las ventajas que ofrece el crédito son:<sup>28</sup>

- Pone capital a disposición de quien no lo posee y facilita la disponibilidad de capitales a las personas que tienen aptitudes para utilizarlos
- Facilita el uso del pequeño ahorro, con la acumulación de los pequeños ahorros se forman grandes capitales para ser aplicados a la creación de empresas importantes.
- Ahorra el uso de la moneda y en esa forma da mayor elasticidad y volumen a las operaciones de comercio.

En una operación de crédito también existen riesgos, ya que esta basada en la presunción de que el cliente cumplirá con lo pactado, el riesgo no desaparece aunque se hayan tomado precauciones, con ellas solo se reducen o eliminan los perjuicios económicos en caso de incumplimiento, pero no se descarta la posibilidad de impago, ya sea que el deudor no devuelva el monto prestado y/o los intereses que devengo que lo haga de manera distinta a lo convenido, en cuanto a plazo se refiere que la inflación haya hecho que el rendimiento de la operación disminuya o sea negativo.

El banco realiza su función de intermediario financiero con dos tipos de operaciones; por un lado, al captar dinero del público ahorrador, la institución bancaria adquiere el compromiso de pagar al depositante un interés, convirtiéndose así en deudora de sus clientes, dando lugar a una operación pasiva; por el otro lado, el banco al prestar

---

<sup>27</sup> Miller, Le Roy. “*Moneda y banca*”, Mc Graw Hill, Colombia, 1992, p.71

<sup>28</sup> Zorrilla Arena, Santiago. “*Diccionario de Economía*”, Ed. Limusa, , 1994, p. 47

esos recursos a quien lo solicite tendrá que cobrarle un interés, convirtiéndose en acreedor de sus clientes, originándose una operación activa.

Las instituciones bancarias para llevar a cabo su función, que es la de hacer coincidir a oferentes y demandantes de recursos, deben seguir un proceso, el cual consiste en lo siguiente: si los bancos se encuentran en un determinado momento con exceso de recursos monetarios, procederán a invertirlo en forma de activos rentables (créditos, títulos, etc.); los prestatarios mantendrán una parte de este dinero adicional en efectivo, pero el resto lo depositarán en los bancos, que de esta manera se encuentran con un nuevo exceso de reservas que volverán a prestar de la misma forma; y así sucesivamente, resultando al final un incremento en la cantidad de dinero mayor que el inicial.

#### **4.1.4 Contratación de un financiamiento en la banca de desarrollo.**

El sistema financiero es de suma importancia para el desarrollo económico de un país, teniendo como su principal objetivo el desarrollar los mercados financieros mediante la instrumentación de políticas financieras, que impulsen la generación del ahorro nacional y lograr un uso más productivo y eficiente de los recursos monetarios para apoyar el crecimiento económico; diversificación de instrumentos financieros para la colocación y captación; reducir el costo de los servicios financieros, seguridad y liquidez; etc.

En general, el fin de todo sistema financiero es el de construir entidades financieras que satisfagan de manera rápida y expedita los múltiples requerimientos de quienes recurren a ellos, ya sea para obtener un beneficio de sus recursos excedentes o para allegarse fondos.

Las principales funciones del sistema financiero son:

- Captar ahorro y financiar el desarrollo económico del país.
- Articular el mercado, es decir, hacer coincidir a oferentes y demandantes de recursos monetarios.

- Facilitar las transferencias del ahorro de la economía a nivel nacional e internacional.
- Proporcionar opciones de inversión y financiamiento, ofreciendo combinaciones de seguridad, liquidez y rendimiento que se conformen de manera adecuada a las demandas de los inversionistas y a los requerimientos de quienes solicitan financiamiento.
- Propiciar flujos de fondos eficientes de los prestamistas de recursos hacia los usuarios del crédito.
- Especulación, obtener beneficios a través de la colocación de recursos en el mercado bursátil.
- Resguardar valores contra eventualidades futuras, es decir, mantener el valor del patrimonio de los ahorradores.
- Minimizar el riesgo, tanto de los ahorradores como de los solicitantes del crédito.

Para realizar cualquier tipo de operación de financiamiento ante las instituciones crediticias requerimos de las figuras llamadas intermediarios financieros.

Los intermediarios financieros son aquellas entidades que realizan las actividades de banca y las relacionadas con el uso del crédito en forma habitual, masiva y profesional; dichas actividades se refieren a recibir o colocar recursos monetarios; diversificar instrumentos financieros para poder llevar a cabo esa colocación y recepción; proporcionar seguridad, economía, liquidez y prontitud en las transacciones; y contacto rápido y eficiente de oferta y demanda.

Existen dos tipos de intermediarios financieros:

- 1.- Intermediarios financieros bancarios
- 2.- Intermediarios financieros no bancarios

Los intermediarios financieros bancarios son aquellos organismos que cuentan con la autorización de la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico (SHCP) para poder realizar operaciones de crédito brindando además, servicios conexos tales como ahorro, inversión, servicios fiduciarios, cobranzas, bóvedas, etc.

Los intermediarios financieros bancarios están constituidos por:

- Banco de México
- Banca múltiple
- Banca de Desarrollo

El Banco de México es el agente exclusivo del Gobierno Federal para colocar, redimir, comprar y vender valores gubernamentales; regular la emisión y circulación de la moneda; dirigir las directrices de la tasa de interés; regular la liquidez del mercado de dinero; prestar servicios de asesoría al Gobierno Federal en materia económica y monetaria; etc.

La banca múltiple es aquella que presta toda la gama de servicios bancarios y ofrece: Operaciones pasivas, operaciones activas, compra-venta de divisas y metales, cajas de seguridad, seguros de vida, fideicomisos, pagos diversos, etc.

La banca de desarrollo son las instituciones de crédito cuyo objetivo es dar servicio específico a la economía, fomentando el desarrollo de actividades económicas consideradas como estratégicas.

Los intermediarios financieros no bancarios son aquellos organismos que prestan servicios financieros complementarios distintos al otorgamiento de créditos.

Dichos intermediarios son:

- Aseguradoras

Las aseguradoras son instituciones que invierten en activos financieros para hacer frente a obligaciones financieras, que se dan como consecuencia del compromiso de indemnizar a un tercero en caso de que se realice una contingencia mediante el pago de una prima operaciones de seguro y reaseguro; constituir e invertir sus reservas; administrar los dividendos de los asegurados; otorgar préstamos a crédito; adquirir y administrar viviendas de interés social e inmuebles urbanos, etc.

- Afianzadoras

Las compañías afianzadoras son instituciones que invierten en activos financieros para hacer frente a obligaciones financieras, que se dan como consecuencia del compromiso de indemnizar a un tercero en caso de que una persona no cumpla una

obligación adquirida con dicha tercera persona. “Las afianzadoras garantizan mediante la fianza depositada, el cumplimiento de una obligación ya sea de carácter civil o mercantil”<sup>29</sup> obtener seguridad del beneficiario a bajo costo, y el mecanismo de garantías permite que el fiado obtenga su fianza para cumplir su obligación.

- **Arrendadoras**

Las arrendadoras tienen como objetivo adquirir determinados bienes y permitir su uso o goce temporal a plazo forzoso a personas físicas o morales, obligando al arrendado a realizar pagos parciales que cubran el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos; otorgando la opción de comprar el activo al vencimiento del contrato. Arrendamiento puro; emisión de obligaciones quirografarias para colocarlas en el mercado bursátil; adquirir bienes de proveedores o de futuros arrendatarios para dárselos a estos últimos en Arrendamiento, etc.

- **Casas de cambio**

Las casas de cambio son instituciones que se dedican a realizar operaciones de compra y venta de divisas en forma habitual y profesional.

- **Empresas de factoraje**

Empresas de factoraje son intermediarios financieros que se dedican a dar liquidez inmediata a las cuentas por cobrar de las empresas pudiendo o no absorber la responsabilidad del cobro mediante el pago de un diferencial. En el factoraje no se da un crédito, si no que es una compra-venta mercantil celebrar contratos de factoraje financiero; emitir operaciones o títulos de crédito; prestar servicios de administración y cobranza, descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, etc.

- **Uniones de crédito**

Las uniones de crédito son agrupaciones que reúnen individuos con actividad común para facilitar el uso del crédito a sus socios, por medio de préstamos entre sus

---

Centro de Investigaciones para el Desarrollo, A. C.” *El Sistema Financiero Mexicano*”, Ed, Diana, México, 1990, p.61

mismos asociados y otras uniones de crédito, mediante el otorgamiento de avales y garantías. Proporcionar crédito a los socios de la institución

- Casas de bolsa

Las casas de bolsa son intermediarios que realizan actividades de correturía y asesoría de valores en forma ordinaria, intermediación del mercado de valores; realizar operaciones por cuenta propia con valores manifestados o garantizados por terceros emitidos en oferta pública; administración y manejo de criterios de terceros; recepción de fondos para realizar operaciones con valores, etc.

- Sociedades de inversión

Las sociedades de inversión son empresas cuyo propósito es ofrecer a los ahorradores acceso a una cartera de títulos de crédito diversificada, redituable y manejada por expertos.

Existen tres tipos de sociedades de inversión, las cuales son:

Instrumentos de deuda (que solo pueden invertir en valores de renta fija); comunes o de renta variable (que pueden invertir en acciones de empresas que cotizan en bolsa); capital de riesgo (invierten sus recursos en empresas que requieren financiamiento de largo plazo para ser vendidas posteriormente al público inversionista por medio de oferta pública. Ofrecer a los ahorradores acceso a una cartera de títulos de crédito diversificada, redituable y manejada por expertos.

#### **4.1.5 Finalidades del financiamiento.**

Como ya hemos visto el financiamiento empresarial a través de la banca de desarrollo tiene mucho que ver con el desarrollo que desea el país en un lapso de 6 años que es el tiempo que dura una administración pública a nivel federal, el gobierno así como las empresas tiene una finalidad que es impulsar al máximo y de manera eficiente el desarrollo de todos los sectores para el fortalecimiento y saneamiento de las finanzas.

Las finalidades de los financiamientos son los siguientes:

- Generar los recursos suficientes para financiar un desarrollo económico incluyente y sustentable.
- Incrementar de manera permanente el potencial de crecimiento de la economía.
- Crear los empleos que la sociedad demanda.
- Mejorar la calidad de vida de las familias mexicanas.

La puesta en marcha de las reformas estructurales permitirá alcanzar tasas de crecimiento elevadas y sostenibles y fortalecerá la capacidad del Estado para atender a los grupos más vulnerables.

Esto es lo que deseamos:



11

¿Cómo lograremos lo que en la imagen anterior deseamos que funcione como un ciclo sin vicios y lleno de armonía y buen desempeño?

Crear un entorno legal y económico que facilitará la participación competitiva del sector privado en los procesos productivos y fomentará un incremento sostenido en el acervo de capital físico y humano.

1) Esfuerzo de ahorro.

Elevar el ahorro de manera gradual, sostenida y permanente con el fin de aumentar la disponibilidad de recursos para el financiamiento de proyectos productivos del sector privado

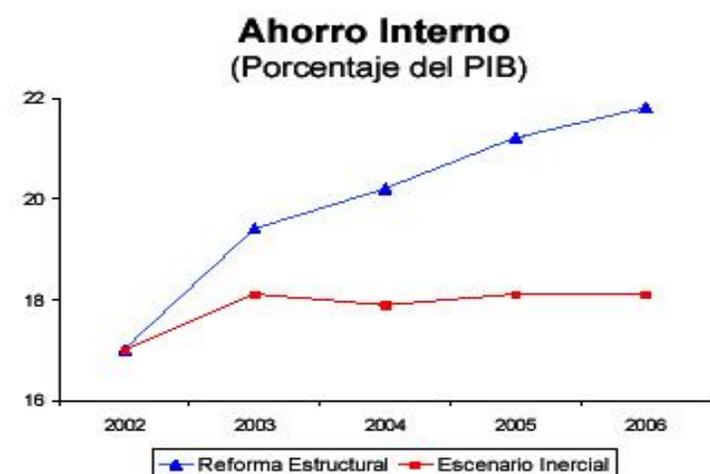
<sup>11</sup> [www.shcp.gob.mx/eofp/index.html](http://www.shcp.gob.mx/eofp/index.html)

2) Impulso al ahorro privado.

Mantener como eje fundamental el impulso al ahorro interno privado, en especial el de largo plazo y el popular, de tal manera que éste sea el sustento principal mediante el cual se financien los proyectos de inversión.

3) Utilización del ahorro externo como complemento del ahorro interno.

Buscar un uso prudente y eficiente de los recursos provenientes de fuentes externas, de tal modo que éstas desempeñen un papel complementario de las fuentes internas de financiamiento. En la grafica siguiente observaremos como el ahorro interno es fundamental para el crecimiento de las entidades privadas y publicas.



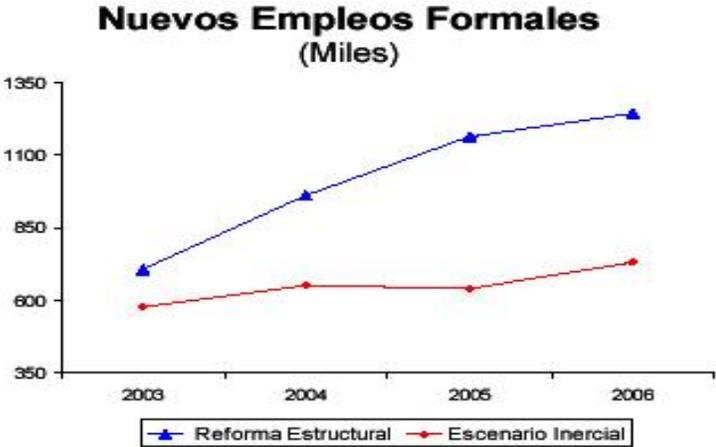
30

4) Fortalecimiento del sistema financiero y transformación de la banca de fomento.

Esto lo lograremos a través de reformas financieras y la transformación de la banca de fomento, elaborando una serie de medidas orientadas al fortalecimiento del sistema financiero en su conjunto.

<sup>30</sup> [www.shcp.gob.mx/eofp/index.html](http://www.shcp.gob.mx/eofp/index.html)

La instrumentación de estas líneas estratégicas dará certidumbre a los inversionistas nacionales e internacionales y redundará en un aumento del nivel de ingreso de la población en el mediano plazo.



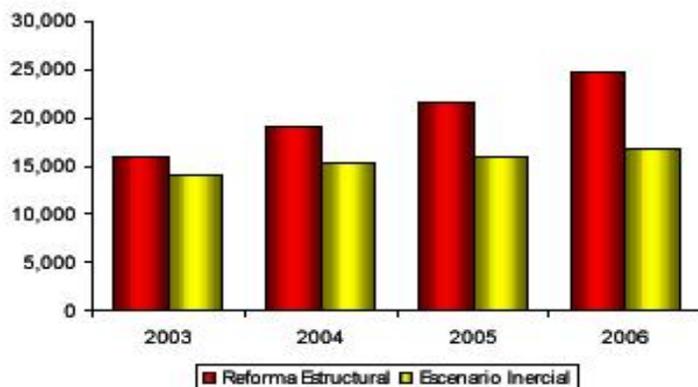
31

En esta grafica también podemos observa como en un futuro a través de la importancia del financiamiento al sector publico como privado puede crecer el nivel de empleo en un mediano plazo a través de las reformas estructurales ya planteadas anteriormente esto quiere decir que un buen sistema financiero trabajando en conjunto con la empresa mexicana y extranjera impulsaran resultados de clavar el nivel de vida de cada habitante.

La instrumentación de las reformas estructurales llevará consigo una expansión de todos los componentes de inversión extranjera he aquí lo que se podría lograr con nuestro vecino del norte en caso de que las finalidades del financiamiento en México fueran mas optimas y simples se atraería no solo inversión de los EE.UU. sino de todo el mundo además de impulsar aun más la inversión nacional creciendo el nivel de vida, generando la entrada de divisas al país y nos convertiríamos en una nación más competitiva disminuyendo los costos.

<sup>31</sup> [www.schp.gob.mx](http://www.schp.gob.mx)

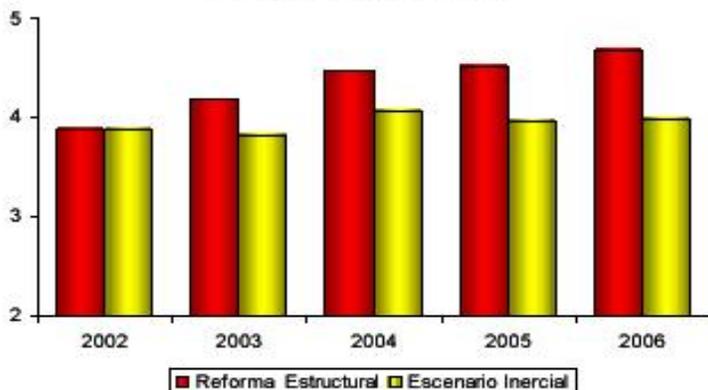
## Inversión Extranjera Directa (Millones de dólares de los EE.UU.)



32

El escenario de reforma estructural de financiamiento contempla un mayor crecimiento de la economía en su conjunto y menores tasas de interés, elementos que resultan en un aumento de los flujos de ahorro financiero interno lo que, a su vez, permite mantener mayores niveles de ingreso manteniendo un equilibrio y cumplir a la vez con el objetivo de liberar un cierto porcentaje de recursos financieros para destinarse a proyectos productivos del sector privado.

## Inversión Impulsada (Porcentaje del PIB)



33

<sup>32</sup> [www.schp.gob.mx](http://www.schp.gob.mx)

<sup>33</sup> [www.schp.gob.mx](http://www.schp.gob.mx)

En esta grafica podemos observar la inversión impulsada en este periodo y lo que podríamos estar logrando dentro de 3 años con un crecimiento considerable en la inversión a todo nivel.

Se permitirán aumentar la disponibilidad de recursos que podrán ser destinados a financiar proyectos de inversión en el mediano y largo plazos, ampliando así el potencial de crecimiento y de desarrollo de nuestro país.

Asimismo, se presenta una serie de lineamientos dirigidos a aumentar el ahorro interno y fortalecer el sistema financiero, elementos indispensables para impulsar la inversión y, junto con ella, la creación de más y mejores empleos.

Así, se proveerá de los elementos necesarios para lograr que la economía mexicana se inserte de manera exitosa en el nuevo orden mundial, mediante un crecimiento sólido y equitativo que promueva la integración de todos los sectores sociales y de todas las regiones del país en el progreso económico y que brinde adecuadas oportunidades de desarrollo social y humano.

## **4.2 Soluciones de operación de la banca de desarrollo y la empresa como beneficiaria directa.**

### **4.2.1 Operación de la banca de desarrollo.**

Dentro de las funciones de la Banca de Desarrollo esta como principal objetivo que la Empresa Mexicana sea la principal beneficiaria no solo a la grande empresa sino también a la micro, pequeña y mediana empresa con el fin de impulsar un desarrollo económico, acelerar el crecimiento y desarrollo tecnológico y convertirse en una entidad de alta competencia a nivel internacional tal y como lo exige hoy en día el mundo globalizado.

Dentro de las funciones básicas de la banca en su operación se tiene lo siguiente:

Promover una mayor participación del sector privado en su funcionamiento.

Elevar la eficiencia y la eficacia el uso de recursos para lograr mejores resultados en las entidades.

Fortalecer y facilitar el desarrollo de los recursos y el ahorro interno a largo plazo con los que cuentan las empresas.

Reducir los riesgos de una posible crisis sistemática.

Profundizar el desarrollo del mercado de capitales

(a través de valores y deuda) de México.

Proporcionar un marco legal que permita la consolidación del marco financiero y la reactivación de la actividad bancaria.

Proporcionar un sistema financiero capaz de canalizar de manera eficiente los recursos financieros a la inversión productiva.

Instrumentar mecanismos que brinden certidumbre económica y eviten la paralización de la actividad empresarial.

Disminuir la vulnerabilidad económica ante los ataques especulativos.

Proteger y preservar el interés colectivo, minimizando en lo posible el riesgo a la integridad a las personas físicas y morales en su patrimonio.

Estimular la inversión nacional y extranjera en la participación con el sector privado para la reactivación económica del país.

Establecer reglas mínimas en la conducción de las finanzas tanto públicas como privadas.

El fortalecimiento de la economía y disminución de las distorsiones que generan un ámbito de competencia más justo.

Atenuar el impacto de choques externos que resulten en cambios en la disponibilidad de recursos en los mercados internacionales de capital.

Continuar con el desarrollo de la curva de rendimiento de largo plazo en el mercado doméstico.

Aprovechar los términos y condiciones favorables de los financiamientos de los OFIS, incluyendo los trabajos que se realizan con el Banco Mundial y el BID (Banco

Internacional de Desarrollo) en proyectos y programas de los sectores educación, salud, agropecuario y vivienda, entre otros.

Ampliar la base de inversionistas, incrementando la participación de aquellos que dedican sus recursos casi exclusivamente a instrumentos de deuda con grado de inversión.

Construir una curva de rendimientos bien definida en los mercados de euros y yenes, tal y como actualmente ya existe en dólares.<sup>34</sup>

Dentro de las operaciones de la banca hemos mencionado solo algunas de las cuales me han parecido de las mas importantes y base para el desarrollo de las empresas nacionales y ponerlas a la altura de las transnacionales es importante creer que parte de la operación del sector empresarial esta basado en tecnología y que requiere de un sistema financiero en correcta condiciones para poder crecer.

#### **4.2.2 Optimización de sus recursos.**

Los problemas que viven las empresas de nuestro país, en cuanto a la oportunidad de los recursos que requieren, las garantías que se les exigen, las elevadas tasas de interés en moneda nacional o los riesgos cambiarios a que se ven expuestas, tratándose de créditos en moneda extranjera. Si hablamos de micro y pequeñas empresas, habría que preguntarse si realmente tienen acceso a la obtención de créditos, tanto de la banca comercial, como de la banca de desarrollo.

Es importante, crear cajones de crédito exclusivos para las micro y pequeñas empresas, con tasas, plazos y condiciones de acuerdo a sus necesidades, instrumentar la creación de Fondos de Inversión y Financiamiento. La participación de la Banca de Desarrollo, es fundamental en este proceso, ya que debe reasumir de manera inmediata su papel de canalizadora de recursos financieros para las micro, pequeñas y medianas empresas<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> [www.shcp.gob.mx/ori/docs/pronafide](http://www.shcp.gob.mx/ori/docs/pronafide)

<sup>35</sup> [www.cddhcu.gob.mx](http://www.cddhcu.gob.mx)

### **4.2.3 Aplicación de controles en la operación.**

Se sabe en la actualidad que no se tiene una correcta operación de la banca de desarrollo con respecto al otorgamiento de financiamientos a todo tipo de empresas es bien sabido que existe una burocracia altamente marcada , mas sin embargo también debemos reconocer que se han estado haciendo grandes esfuerzos para lograr optimizar la operación de la misma.

Lo que necesitamos es una operación altamente de calidad y competitiva que brinde los servicios inmediatos y de conformidad a las necesidades de cada entidad, la implantación de un buen control en la operación de la banca creara satisfacción en todos los niveles.

### **4.2.4 Disminución de trámites y tiempo en un financiamiento.**

Una de las cosas por las cuales se ha pasado a lo largo de el tiempo de vida que tiene la banca de desarrollo es el elevado número de tramites y la gran perdida de tiempo que para las entidades mercantiles es un costo demasiado alto y que se refleja en sus estados financieros como tal, creando grandes perjuicios en su operación pues debido a la tardanza del mismo crédito estos pierden clientes potenciales que significan a la vez oportunidades de desarrollo y crecimiento tanto a nivel nacional como internacional.

Vemos con frecuencia que las empresas al solicitar un financiamiento caen en la desesperación por él número tan alto de requisitos solicitados por el sistema financiero mexicano y que desesperadamente buscan otras opciones de financiamiento que inclusive pueden presentar riesgos muchísimo muy altos pues ponen en juego todo su capital.

Es por eso que veo la gran necesidad de reducir en gran número los trámites de financiamiento para la pequeña y mediana empresa pues son los sectores mas afectados ya que por su pequeña capacidad para el sistema bancario representan una amenaza de insolvencia a la hora de la liquidación del mismo.

Mas es aquí donde debemos pensar que el financiamiento es vital para iniciar o continuar con el desarrollo de nuestra economía y que debemos ser más flexibles en este sentido.

## **Conclusión.**

Se ha mostrado a lo largo de estos cuatro capítulos lo que fue y es ahora la Banca de Desarrollo en nuestro país así como también analizado el financiamiento en su historia y evolución hasta nuestros tiempos, además de la gran importancia que recobra día con día y que en el mundo globalizado aumenta su relevancia.

Se ha demostrado que el financiamiento en México es un instrumento indispensable para el continuo crecimiento de las empresas tanto nacionales como extranjeras, que muchas de ellas se valen de este cuando requieren de tecnología, capital humano, capacitación o expansión a otras fronteras, pero se ve continuamente con tristeza que en nuestro país el financiamiento es más utilizado para hacer frente a las obligaciones reflejadas en los estados financieros a través de los altos pasivos de cada entidad, causados por un sin número de deudas a corto, mediano y largo plazo y que no bastando con eso también las cargas contributivas causadas en el suelo mexicano. Estos son los factores que hoy en día un empresario mexicano tiene que enfrentar y ve con desesperación que sus utilidades no alcanzan para hacer frente a todos estos factores, pero no solo los mexicanos contraen estas dificultades, los capitales extranjeros a pesar de las “facilidades” fiscales, administrativas y financieras se ven en muchas dificultades para cumplir los requisitos que les hagan generar utilidades ya planeadas, hoy me atrevo a decir que México trabaja para sobrevivir y no para crecer, estamos nosotros los contadores comprometidos a buscar las mejores alternativas de crecimiento siempre guiándonos por un marco legal establecido desde la constitución hasta el menor de los reglamentos emitidos.

Hoy México necesita de gente capacitada, decidida, de profesionalismo pues estamos en una parálisis de crecimiento preocupante y que si no trabajamos podríamos ver muy pronto las consecuencias de ser solo una nación 100% dependiente y explotada por países desarrollados.

Necesitamos ser inteligentes y es así como en mi trabajo hago referencia a las fallas de una banca de desarrollo que trabaja a medias y que aun no ve claramente que el financiamiento debe ser para el sector privado de menor costo a la hora de su

contratación, que debe haber mayor atención a ciertos sectores mal explotados que pueden ser punta de lanza en el desarrollo de nuestra nación.

Deben existir grandes reformas a nuestras políticas macroeconómicas, fiscales y atención al desarrollo de un mercado competitivo a nivel internacional pero que cubra primero la demanda nacional, el financiamiento es una herramienta importante, debemos buscar las mejores opciones, estudios económicos, análisis de estados financieros, y más que nada darle un excelente uso a ese financiamiento, trabajar a bajos costos, con inversiones reales y de provecho, no solo concentrarnos en las obligaciones, recordar que para hacer frente a las mismas debemos generar primero utilidad con la ayuda de la Banca de Desarrollo, es así como podremos marchar hacia un futuro sólido.

Concluyo pues que la función de banca y financiamiento deben ser armas para el desarrollo de toda entidad y no solo para solventar obligaciones que nos dejan solo con quiebras empresariales, sino que deben tomar el papel de instrumentos reales de crecimiento económico, y en un futuro de desarrollo.

Es posible que la economía mexicana pueda crecer y de esta forma alcanzar el tan ansiado 7 por ciento anual a finales del 2012 o tal vez un poco antes, pero lo más importante es que este crecimiento sea sostenible y esto sólo se lograría si se incrementa de forma significativa la productividad, la inversión y los ahorros, tanto internos como externos.

Todos estos pronósticos para México dependerán de la evolución de por lo menos siete factores:

Debilidad de los mercados externos

Inestabilidad financiera internacional (Efectos por fraudes)

Debilidad en el mercado interno (PRONAFIDE)

Incertidumbre política (elecciones 2009 y 2012)

Debilidad financiera interna (deuda, rezago de fobaproa, fobazúcar, PEMEX)

Eventos no previstos (Catástrofes naturales o guerras)

Crecimiento de la economía informal.

Otro fenómeno que también va en contra de la mala dirección de la Banca se ve reflejada en los indicadores de financiamiento, ya que la Banca no es precisamente en la actualidad el principal fuente de financiamiento para el sector privado son los propios proveedores; y este fenómeno se viene presentando desde hace algunos años, remontándonos hacia el año 2002 y 2003 ya que cerca del 58% de las empresas utilizó este esquema mientras la banca comercial solo alcanzaba el 19.7% sobre el tercer trimestre del año 2003, en el mismo periodo hubo un repunte en otras fuentes de financiamiento tales como se muestran en el siguiente recuadro:

### FUENTES DE FINANCIAMIENTO

TRIMESTRE	2002		2003		2007
	VI	I	II	III	II
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Proveedores	55.9%	56.3%	56.6%	58.8%	61.5%
Bancos					
Comerciales	20.3%	18.8%	19.1%	19.7%	16.9%
Bancos					
Extranjeros	5%	3.7%	4%	2.7%	3.1%
Otras empresas					
del	12.1%	13.6%	13.5%	10.9%	13.0%
Grupo o					
Corporativo					
Bancos de	1.9%	2.7%	2.1%	2.3%	1.5%
Desarrollo					

Oficina Matriz	3.7%	3.4%	2.9%	4%	6.9%
Otros Pasivos	1.1%	1.5%	1.8%	1.6%	0.4%

1

Un alto porcentaje de las empresas que integran los porcentajes del recuadro inmediato anterior señalaron que obtuvieron algún crédito bancario, que canalizó a los siguientes rubros<sup>2</sup> :

Capital de Trabajo	63.4%
Reestructuración de Pasivos	11.1%
Inversión	11.1%
Operaciones de Comercio Exterior	7.9%
Otros propósitos	6.5%

El argumento de la caída del uso e fuentes de financiamiento del sector privado con la banca comercial y de desarrollo fueron las siguientes<sup>3</sup>:

Incertidumbre económica	21.8%
Altas tasas de interés	20.6%
Negativa de la banca a otorgar créditos	10.6%
Problemas de reestructuración Financiera	8.9%
Rechazo de solicitudes de crédito	6.7%
Escasa demanda de sus productos	6.4%
Problemas para competir en el mercado	5.7%
Otros factores	19.3%

<sup>1</sup> Diagrama elaborado por el autor de esta tesis

<sup>2</sup> GAZCON, Felipe, "Proveedores, principal fuente de financiamiento del sector privado", El Financiero, México, D.F., 2003, p. 7

<sup>3</sup> [www.elfinanciero.com.mx/articulos/](http://www.elfinanciero.com.mx/articulos/)

La tendencia hacia los años de 2004, 2005,2006 hasta 2007 sigue en las mismas condiciones, la banca ha dejado de ser una fuente de financiamiento que promueva el desarrollo o en su caso la inversión tal como se hacia en otros tiempos y de igual manera confirmamos que efectivamente el sector privado en estos días únicamente hace uso del financiamiento para hacer frente a obligaciones de corto y mediano plazo sin promover tanto el efecto de inversión o de desarrollo.

En 2007 la negatividad en el uso del financiamiento por parte del sector privado mostró la siguiente tendencia<sup>4</sup>:

Altas tasas de interés	30.6%
Rechazo de solicitudes de Crédito	12.5%
Incertidumbre económica	10.7%
Negativa de la Banca	8.5%
Reestructuración Financiera	7.8%
Escasa demanda de sus productos	7.1%
Problemas de competencia en el mercado	6.8%
Cartera Vencida	3.6%

Sin embargo las entidades que si optaron por un financiamiento fueron canalizados de la siguiente manera<sup>5</sup>:

Capital de Trabajo	71.2%
Inversión	12.3%
Reestructuración de pasivo	7.5%
Operaciones de Comercio Exterior	4.8%
Otros propósitos	4.2%

---

<sup>4</sup> NOTIMEX, “*Proveedores la principal fuente de financiamiento de empresas*”, El Universal, México, D.F., 10 DE Agosto 2007

<sup>5</sup> [www.eluniversal.com.mx/articulos/](http://www.eluniversal.com.mx/articulos/)

Para estos años la más clara causa de la disminución del uso de financiamiento fue la creciente y alta tasa de interés según estudios del Banco de México,

Para 2008 la cifra de empresas que recurren al crédito de la Banca es aun mas negativa y mas hacia el periodo de octubre- diciembre pues los proveedores se mantuvieron como principal fuente de financiamiento del sector privado por séptimo año consecutivo siguiéndole los bancos comerciales, otras empresas del grupo o corporativos, oficina matriz, bancos extranjeros, banca de desarrollo y otros pasivos.; y es que solo aprox. el 26.8% del sector privado pudo ser capaz de contratar un financiamiento con la Banca, un porcentaje mucho menor al que se había dado en los últimos dos trimestres del mismo año y que fue utilizado principalmente en capital de trabajo, inversión, reestructuración de pasivos y operaciones de comercio exterior.

El porcentaje de la no utilización de crédito bancario aumento de un 69.8% a un 71.4% y la razón por la cual las empresas mexicanas no utilizaron a la banca como fuente de financiamiento fue el incremento realmente muy marcado de las tasas de interés, seguida por las restricciones en las condiciones de acceso al crédito bancario.; sin embargo hubo factores que empeoraron la situación económica del país derivadas de fraudes y malos manejos de los grandes emporios de la economía mundial, que provoco demasiada incertidumbre y la caída en la demanda de productos y servicios, lo que a su vez provoco mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria.

Para el año 2009 en su primer trimestre en México se prevé un ligero incremento de la solicitud de financiamiento en el sector privado hacia la banca, aunque los expertos opinan que el mercado mundial será inestable pues aun hay cierto temor de que se descubran mas fraudes como el provocado con la aseguradora AIG lo cual provoco escándalo mundial y la retirada de los capitales de las bolsas del mundo. Otro factor será la reactivación de la economía de los Estados Unidos de Norteamérica, quien es principal socio comercial de México y afecta en la estabilidad monetaria , actualmente en México se vive otro fenómeno causado por una posible epidemia lo cual altera toda cadena económica pues crea demasiada desconfianza lo que provoca una parálisis del flujo de efectivo provocando que solo cierto sector exagere su demanda

pero otros queden totalmente en crisis, finalmente son varios los factores que México deber enfrentar para reestablecer la economía y la banca tendrá que ser un fuerte motor para ello .

Hoy en día se observa que algunos bancos producto de una preocupación amplia están restringiendo el otorgamiento de crédito siguiendo las políticas de sus casas matriz de disminuir sus posiciones de riesgo, sin embargo el Banco de México hizo un llamado a no contraer el crédito comercial, ya que se considera que el flujo de crédito es necesario no solo para superar la crisis sino para evitar que en estos momentos se intensifique , palabras muy sabias de Guillermo Ortiz, presidente del Banco Central de México, seguida de la siguiente frase “evitar que la intensificación de la aversión al riesgo acabe traduciéndose en un exacerbamiento del ciclo económico” <sup>6</sup> sin embargo, en una intervención de Greenspan, ex titular de la Fed, menciono que los bancos antes de volver a otorgar prestamos con la regularidad anterior a la crisis financiera internacional, se requería de una importante inyección de recursos, ya sea públicos o privados “Para que los bancos vuelvan a prestar de manera normal se requerirá de una inyección de recursos privados o públicos superior a los 750,000 millones de dólares”<sup>7</sup>

Con respecto a lo anterior se tiene mucho de razón ya que para poder crearse nuevas estructuras se requiere regular el sistema financiero para en si reactivar la economía no solo en México sino a Nivel mundial<sup>8</sup>

En otra parte el Secretario de Hacienda, Agustín Carstens, señalo que en México no hay un solo banco que no muestre señales de “alta vulnerabilidad” o de “insolvencia”, ya que el sector cerro el 2008 con un nivel de capitalización del 15.3% el cual se estima esta muy por encima de los estándares establecidos internacionalmente.

“En estos momentos la banca mexicana no tiene impedimento alguno para expandir el financiamiento... no es tiempo de regatear esfuerzos”<sup>9</sup>

Y es que México puso el ejemplo a la Banca Mundial cuando al reestablecer el flujo de crédito y a su vez la institución anunciaba una reducción de 75 puntos de la tasa

---

<sup>6</sup> ORTIZ, Guillermo, “*Convención Bancaria de México*”, Acapulco, Gro., Marzo de 2009

<sup>7</sup> GRENSPAN,,”*Convención Bancaria de México*, Acapulco, Gro., Marzo 2009

<sup>8</sup> “Comentario citado por el autor de esta tesis”

<sup>9</sup> CARSTEN, Agustín, “*Convención Bancaria de México*”, Acapulco, Gro., Marzo, 2009

de referencia interbancaria ubicándola en 6.75% muy en contra del índice anterior de 7.50%, la reducción fue mayor a los 25 puntos básicos que se venían registrando en los últimos meses, y es que para 2009 el gobierno mexicano prevé que el financiamiento otorgado crezca al 8% anual, lo que significaría un monto de crédito nuevo de aproximadamente 140,000 millones de pesos.. panorama muy alentador sin embargo la Banca Mexicana (totalmente privada), ha sido duramente criticada por los elevados intereses que cobra en sus servicios y que además esta sorteando la presente crisis luego de haber sido auxiliada por el gobierno de México por unos 20,000 millones de dólares en 1998 y que hoy día no ha podido recuperar<sup>10</sup>.

Es así como se confirma que en México se requiere un mercado de capitales sólido el cual permita que tener confianza en la banca pues esta a su vez al sentir confianza optara por una tendencia a la baja de las tasas de interés lo cual ayudaría a que ya no sean los proveedores el principal fuente de financiamiento, sin embargo mientras se siga manifestando una incertidumbre en los mercado de inversión y de capital y altas tasas de interés en la banca no será posible revertir el fenómeno y con ello el desarrollo ira mas lento en el crecimiento de la economía pues no habrá fluidez necesaria de efectivo que provoque el despegue de la economía mexicana hacia la competitividad con los países desarrollados.

---

<sup>10</sup> [www.eleconomista.com.mx/finanzas/2009](http://www.eleconomista.com.mx/finanzas/2009)

## Bibliografía

ARTURO DE ALBA MONROY, José de Jesús, ***“El mercado de dinero y capitales y el sistema financiero mexicano”***, PAC SA de CV, México, feb 2000. p.p. 215.

B. RHOADS, Jhon, ***“Mercado de valores para empresas medianas y pequeñas”***, IMCP, México, 1997. p.p. 186.

Centro de Investigaciones para el Desarrollo, A. C. ***“El Sistema Financiero Mexicano”***, Ed, Diana, México, 1990, p.p. 123.

COSS BU, Raúl, ***“Análisis y evaluación de proyectos de inversión”***, 2ª ed., LIMUSA, México, 1986. p.p. 296

D. LEVI, Maurice, ***“Finanzas internacionales”***, 3ª ed, Mc Graw Hill, México, 1997. p.p. 578

DE HOCK H., M., ***“Banca central”***, FCE, México, 1939. p.p. 142

DE LA MADRID H., MIGUEL. (1983). ***“Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988”***. México. p.p. 148

G, KAUFMAN, George, ***“El dinero, el sistema financiero y la economía”***, Ediciones Universidad de Navarra, S.A., Pamplona-Barcelona- España, 1973. p.p. 481

GARCIA ALBERTO, Mendoza, ***“Las inversiones a largo plazo y su financiamiento”***, CECSA, México, 1978. p.p. 296.

***“La Banca de desarrollo en México”***, 2ª ed., SCHP, México, 1991, p.p. 98

MATIELO, Ángel, ***“Como invertir en México”***, 2ª ed., Editorial Limusa, México, 1989. p.p. 209.

MILLER, Le Roy Roger. ***“Moneda y banca”***, Mc Graw Hill, Colombia, 1992, p.p. 175

RAMÍREZ SOLANO, Ernesto, ***“Moneda, banca y mercados financieros, instituciones e instrumentos en países en desarrollo”***, Prentice Hall, México, 2001. p.p. 352.

ROGER LEROY, Miller y W. PULSINELLI, Robert, "**Moneda y banca**", 2ª ed., Mc Graw Hill, Colombia, Junio 2000. p.p. 234

SALINAS DE G., CARLOS. (1989). "**Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994**". México. p.p. 269.

SALVATORE, Dominick, "**Economía y Empres**"a, Mc Graw Hill, Colombia, 1992. p.p. 287.

Zorrilla Arena, Santiago. "**Diccionario de Economía**", Ed. Limusa, México, 1994, p.p. 157

## Otras Fuentes

BANAMEX. (1990) "**Exámen de la Situación económica de México**". México.

BANCO DE MEXICO. "**Informe Anual 1989**". México.

EXPANSION (1986) Abril, No. 438. "**III Foro de Productividad y Calidad. México**". P.p. 82

EXPANSION (1986) Junio, No. 442. "**Cambiar para exportar**". México. p.p. 64

FMI "**Informe Anual 1989**". Washington, D.C

GAZCON, Felipe "**Proveedores, principal fuente de financiamiento del sector privado**", El Financiero, México, 2003, p.p. 59

SECOFI. (1984). "**Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988**". México. p.p. 107.

[www.2.invertironline.com](http://www.2.invertironline.com)

[www.acus.com.mx](http://www.acus.com.mx)

[www.azc.uam.mx/publicaciones](http://www.azc.uam.mx/publicaciones)

[www.bancomer.com.mx](http://www.bancomer.com.mx)

[www.banrural.gob.mx](http://www.banrural.gob.mx)

[www.bibliojuridica.org](http://www.bibliojuridica.org)

[www.bmv.com.mx](http://www.bmv.com.mx)

[www.cce.org.mx](http://www.cce.org.mx)

[www.cddhcu.gob.mx](http://www.cddhcu.gob.mx)

[www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)

[www.dycnesyp.inegi.gob.mx](http://www.dycnesyp.inegi.gob.mx)

[www.eleconomista.com](http://www.eleconomista.com)

[www.elfinanciero.com](http://www.elfinanciero.com)

[www.elrincondelvago.com](http://www.elrincondelvago.com)

[www.eluniversal.com](http://www.eluniversal.com)

[www.eluniversal.com.mx](http://www.eluniversal.com.mx)

[www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

[www.libdigi.unicamp.br](http://www.libdigi.unicamp.br)

[www.nafin.gob.mx](http://www.nafin.gob.mx)

[www.precisa.gob.mx](http://www.precisa.gob.mx)

[www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)

[www.pyme.com.mx](http://www.pyme.com.mx)

[www.schp.gob.mx](http://www.schp.gob.mx)

[www.valmex.com.mx](http://www.valmex.com.mx)

[www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

[www.deloitte.com.mx](http://www.deloitte.com.mx)