



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

**Evaluación de esquemas de garantías estatales,
el caso del Crediactivo.**

TESIS

Para Obtener el Grado de
Maestra en Economía y Administración Pública

PRESENTA

Sonia Marisol Romero Castro

DIRECTOR DE TESIS

Dr. Luis Alfredo Castillo Polanco

Chetumal, Quintana Roo 2009

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Tesis elaborada bajo la supervisión del comité de asesoría y aprobado como requisito parcial, para obtener el grado de:

MAESTRO EN ECONOMIA Y ADMINISTRACION PÚBLICA

COMITÉ

DIRECTOR: _____
Dr. Luis Alfredo Castillo Polanco

ASESOR: _____
M.C. Edgar Alfonso Sansores Guerrero

ASESOR: _____
M.C Naiber Bardales Roura

Chetumal, Quintana Roo, Noviembre de 2009

INDICE

	Pág.
Introducción	4
Unidad I. Contexto Histórico del financiamiento en México	6
i.1 Análisis del crecimiento endógeno en el periodo 1940-1970	6
i.2 Análisis del crecimiento en el periodo 1970-1982	13
i.3 Análisis del crecimiento en el periodo 1982-2005	16
Unidad II. Panorama del crédito y la Banca Privada	31
II.1. La incertidumbre en el crédito	32
II.2. Racionamiento del crédito (riesgo moral y selección adversa	35
II.3 Garantías para el riesgo bancario	39
Unidad III Políticas y estrategias de financiamiento para las Pymes	43
III.1 Acciones de política económica en torno al Crédito en el Estado de Quintana Roo ..	43
III.2 Sistemas de Garantías Mundiales	47
III.3 Programas de Crédito Empresarial para las Pymes	53
III.4 Origen del programa Crediactivo; contexto y descripción	59
III.5 Descripción del Sistemas de Garantías operado en el Crediactivo	62
Unidad IV. Evaluación del programa Crediactivo en Quintana Roo	68
IV.1 Operación del programa Crediactivo	68
IV.2 Descripción, análisis y evaluación del desempeño del programa Crediactivo	70
IV.2.1 Base de Datos de Crediactivo	72
IV.2.2 Análisis de las características de los solicitantes y sus resultados	72
IV.2.3 Eficiencia en la Asignación del Crédito	81
IV.2.4 Aplicación del análisis de regresión de la muestra	83
IV.3 Conclusiones del capítulo.....	86

Conclusiones generales	88
Bibliografía	90
Anexos	93

UQROO.SISBI.CEDOC

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo, se expone la tesis central de que los programas de financiamiento que existen en el mercado bancario no son efectivos, porque presentan dificultades para las Pymes en cuanto al cumplimiento de las políticas paramétricas de los esquemas de financiamiento de la Banca privada.

El sistema de garantías que el gobierno junto con la banca privada ofrecen como alternativa de financiamiento para las Pymes mediante un programa de crédito, no es suficiente para abatir el racionamiento del crédito, ya que la banca privada a pesar de saber que los créditos solicitados son respaldados por un fondo de garantía, sigue demandando garantías colaterales a las pymes sin considerar sólo la viabilidad de los proyectos a financiar.

El estudio se delimita específicamente al sur del estado de Quintana Roo, ya que se tomó como objeto de estudio la cobertura del periodo de 2004 a 2007 del Programa de financiamiento Crediactivo operado en Banorte.

En la primera unidad de este trabajo, se presenta una cronología de la historia económica de México, su desarrollo a partir del periodo del crecimiento endógeno de 1940 a 1970, continuando con el crecimiento en el periodo de 1970-1982, y el neoliberalismo en el periodo de 1982-2005. En el contexto de política económica se pretende un preámbulo de antecedentes, para identificar la política de creación de los fondos de garantías, por iniciativa gubernamental con miras de crear accesos más flexibles en la banca privada para los pequeños empresarios.

En la segunda unidad, se dan a conocer de manera específica los conceptos teóricos que explican el porqué de las limitaciones a que se enfrentan las pymes para la contratación de un crédito bancario. Se explica mediante la teoría económica de algunos autores el racionamiento del crédito el riesgo moral y las garantías colaterales.

La presentación del Programa de financiamiento Crediactivo operado a través del grupo financiero Banorte, se expone de manera específica en la tercera unidad de este trabajo. Definiendo su esquema financiero, requisitos generales y la documentación para la integración del expediente de crédito del solicitante. Sin dejar fuera un punto de comparación, se presentan los casos de los sistemas de garantías que operan en países como España e Inglaterra, y en el caso de México ejemplo de algunos programas como los que ofrecen Nafin, Fofinqroo y HSBC por citar algunos.

En la unidad cuatro se evaluará el alcance del programa de financiamiento Crediactivo, mediante la información obtenida en una investigación de campo. Se recabó mediante entrevistas relativas a la cobertura alcanzada, una muestra de 60 empresarios que solicitaron financiamiento en este programa. Con los datos se hará estadística descriptiva para identificar causas de rechazo más frecuentes, las variables que explican el rechazo y el tipo de empresa a que corresponden.

Se aplica un Modelo de Probabilidad Lineal Probit, para determinar la probabilidad de rechazo a partir del conjunto de variables y evaluar el impacto de cada una de ellas, así como descartar aquellas no significativas. Lo que pretende es evaluar si las garantías son determinantes en la probabilidad de rechazo.

UQROO.SISBI.CEDOC

UNIDAD I. Contexto Histórico del Financiamiento en México

El objetivo de este análisis es identificar la política de creación de fondos de garantía en un contexto amplio de la política económica operada en México. Asimismo saber el contexto en el que la iniciativa privada se convierte en el motor de la economía y cómo la banca privada ha ido diversificando sus funciones.

Esta unidad comprende un análisis cronológico de los sucesos que marcaron la trayectoria del sistema económico y financiero en México. El análisis se ha dividido en tres etapas de acuerdo al tipo de crecimiento que caracterizó al país, haciendo énfasis en cada sexenio. La primera etapa conocida como Crecimiento Endógeno comprendido en el periodo de 1940 a 1970, la segunda etapa conocida como Crecimiento Compartido o crisis y agotamiento de 1970 a 1982, ésta fue la causante de finalizar el Modelo económico de sustitución de importaciones, tras iniciar la administración de Miguel de la Madrid. La tercera etapa se caracteriza con el Modelo Neoliberal en México (1982-actual), iniciando con el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado.

Este estudio en la historia de México, tiene su importancia por la trascendencia en lo que actualmente tenemos en el sistema político y económico, las directrices que retoma el gobierno para mejorar la condición socioeconómica de la población, y finalmente para indicar la evolución que ha tenido el sistema hasta lo que hoy en día se conoce como la etapa neoliberal, en donde se espera que la iniciativa privada sea el motor de la economía.

I.1 Análisis del crecimiento endógeno en el periodo 1940-1970.

A partir de 1940 se considera un punto de partida de análisis en el ámbito económico financiero del país. Muchos historiadores coinciden en que en México se concibió una **etapa de economía cerrada, y bajo el modelo de sustitución de importaciones**, tuvo tasas de crecimiento económico y un desarrollo industrial muy elevados hasta finales de los años sesentas.

La política de sustitución de importaciones se vio impulsada por la gran depresión de 1929 donde se vieron en la necesidad de estimular las industrias de transformación y desarrollar el mercado local. De la misma manera, la segunda guerra mundial fue otro factor que demandaba bienes mexicanos por parte de países devastados. Esto ocasionó que se aumentaran las tasas de empleo al tratar de satisfacer también la demanda local y ante la imposibilidad de importar bienes de los

Estados Unidos, propició que México reorientara su producción hacia adentro. De esta forma, el país vio llegar mayor tecnología y maquinarias gracias a las ganancias generadas. A esta época, entre 1952 y 1970, se le conoce como el “milagro mexicano”, donde la inversión extranjera estuvo muy regulada, ya que se protegía demasiado al capital mexicano. (Rodríguez, Julián. 2008. P.110)

Lo antes expuesto conforma la primera fase del **Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (1940-1955)**. Éste consistió en una política económica orientada a promover la diversificación y desarrollo industrial en México.

El modelo del Desarrollo Estabilizador que se utilizó entre los años de 1955 a 1970 aproximadamente, tenía por objeto tratar de reducir la inflación y hacerse de tecnología de punta para maximizar el desarrollo industrial. Esta etapa se caracterizó por el endeudamiento con el exterior para financiar el gasto público, así como detener los aumentos salariales. Los resultados no fueron del todo mal, ya que siguió el crecimiento sostenido y una inflación menor al 5%. Además poseía una estabilidad cambiaria con la misma política comercial anterior que era “la protección arancelaria, subsidios, exenciones de impuestos, control oficial de las organizaciones obreras, entre otras. (Tovar, A. 2002 P. 215)

Durante el periodo del desarrollo con estabilidad la actividad petrolera se convertiría en uno de los proyectos a futuro para el desarrollo industrial más importante para el país. Esto significó que las exportaciones otorgarían una gran fuente de recursos financieros a México. Igualmente con la autonomía del Estado, para años posteriores México sería otro; porque se desarrollarían más áreas estratégicas como la electricidad, el mismo petróleo, el acero, la química, la petroquímica, y los fertilizantes que proveerían de mayores riquezas. El objetivo era incrementar la productividad y lograr competir internacionalmente al disponer de mayor tecnología. Hubo un crecimiento económico del 6.5% en promedio anual hasta 1970. (Tovar, A. 2002. P.223)

Las exportaciones durante estos periodos se vieron beneficiadas por lo antes expuesto, en tanto que las importaciones disminuyeron en consecuencia. Como resultado se dio origen al modelo de sustitución de importaciones que fomentó el desarrollo industrial iniciado por Manuel Ávila Camacho en 1940 y se continuó con el desarrollo estabilizador hasta 1970, el fin del sexenio de Gustavo Díaz Ordaz.

Según Tovar, 2002, el crecimiento industrial de 1940 a 1970 mantuvo un ritmo de crecimiento sostenido, aunque fundamentado en un mercado sumiso que le proporcionaba la política proteccionista establecida por el gobierno que obligó a México a adoptar un modelo de “crecimiento hacia adentro” debido a que se creó una industria incapaz de competir internacionalmente.

Esta situación trajo como consecuencia el desarrollo de empresas ineficaces, sin ventajas competitivas con el exterior, y que les impidió establecerse a través de la exportación hacia mercados extranjeros; condición que impidió la creación de una verdadera industrialización moderna e independiente que contribuyera el desarrollo social del México posrevolucionario.

Cabe señalar en lo sucesivo, los acontecimientos relevantes en cada sexenio transcurrido dentro del periodo de 1940 a 1970, a fin de dejar recalcar la evolución de la banca privada y del entorno financiero de las empresas nacionales de manera generalizada, es decir qué cambios se fueron dando en cada gobierno.

SEXENIO DE MANUEL AVILA CAMACHO

Durante el gobierno de Manuel Ávila Camacho, el lema fue "Unidad Nacional", con ese enfoque se sustentó el programa del Segundo Plan Sexenal, en el cual se proponía consolidar las acciones más importantes del gobierno de Cárdenas.

El programa seguía manejando el concepto de la lucha de clases, sólo que no se consideraba ni posible ni conveniente conducirla hasta sus últimas consecuencias; por lo tanto se garantizaba que el gobierno de Ávila Camacho no sería hostil a la empresa privada, siempre que ésta respetara las justas aspiraciones populares.

Por lo cual, se puede afirmar que se prestó especial atención al fomento de la industria privada. En el sector agropecuario la tendencia de la política agraria, consistió en favorecer a la propiedad privada, por considerar más productiva que el ejido, y que según respondía mejor a las necesidades del momento de incrementar la producción agropecuaria, con el fin de satisfacer el mercado externo. Esta política se definió en el Segundo Plan Sexenal. (Ibarra, D. 1996, p. 125)

En los primeros años del periodo se concentró la atención en el fomento a la agricultura de exportación, buscando cubrir la creciente demanda estadounidense durante la guerra, pero más adelante, el gobierno optó por fomentar y aun forzar el cultivo de productos básicos para el consumo interno.

Durante ese periodo el papel de Estado fue significativo como promotor del desarrollo industrial y sus funciones consistieron en:

- 1) proporcionar el crédito que los empresarios requerían sobre todo en las industrias básicas, para lo cual se favoreció la expansión y consolidación de la banca privada,
- 2) crear una amplia infraestructura para lo cual se empleó el 55.1% de presupuesto en transportes y comunicaciones,
- 3) establecer una política de impuestos bajos y extensiones fiscales,
- 4) aplicar una política arancelaria proteccionista, fundamentalmente cuando la industria resultó afectada por el acuerdo comercial con Estados Unidos.

En cuanto a la producción industrial, tomadas en conjunto la industria manufacturera y la de construcción, el periodo registra un aumento del 60%, siendo las industrias más dinámicas las siguientes: alimentaria, textiles, productos químicos, fundición y manufacturera de artículos metálicos, madera y muebles, y la de construcción.

Cabe señalar que en 1941, con la creación de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, se marcó una de las etapas legislativas trascendentes al surgir bancos o sociedades dedicadas a una rama bancaria como lo son: a) banca de depósito, b) sociedades financieras, c) bancos hipotecarios, d) bancos de capitalización y, e) bancos de ahorro y préstamo para la vivienda. Cabe mencionar que sólo era posible obtener una concesión para operar a la vez, en una sola de las ramas señaladas. (Rodríguez, J. 2008. P.150)

SEXENIO DE MIGUEL ALEMAN VALDEZ

En el gobierno de Miguel Alemán, se propuso varios objetivos y hubo que enfrentar algunos problemas para lograr la relación de México con Estados Unidos. Entre los objetivos destacan los siguientes:

- a) buscar apoyo financiero para realizar el proyecto económico;
- b) conseguir créditos para la industria petrolera;
- c) atraer la inversión extranjera;
- d) revisar el tratado comercial de 1942 para finalizar los compromisos contraídos en el mismo.

Alemania prestó mayor atención a la industria manufacturera, cuya modernización y crecimiento eran objetivos prioritarios de su gobierno, para cumplir con esto, Alemania atendió la mayoría de las demandas de los empresarios, entre las que destacan: la protección del mercado interno; bajos impuestos y exenciones fiscales, la creación de obras de infraestructura; aumento del crédito; una política de precios que permitiera la adquisición de materias primas, energéticos y servicios públicos; impulso a la investigación industrial, y un control efectivo de salarios.

Entre las políticas gubernamentales de apoyo a la industria destaca el proteccionismo: en los primeros años del sexenio, el gobierno enfrentaba el obstáculo del tratado comercial con Estados Unidos que le impedía proteger a la industria nacional, a pesar de eso, en 1947 empezó a poner en práctica un sistema de licencias y prohibiciones de importación para varios artículos suntuarios.

Las principales tareas de NAFINSA consistieron en desarrollar la infraestructura y promover la situación de importaciones, crear o fortalecer los sectores industriales que utilizaran recursos naturales todavía no explotados o aquellos que no se habían explotado suficientemente, a fin de fomentar el aumento de productos industriales que ayudaran a mejorar la balanza comercial.

SEXENIO DE ADOLFO RUIZ CORTINES

Dentro de la política exterior del periodo de Ruiz Cortines hubo proyectos del sexenio anterior que se siguieron realizando como fueron las buenas relaciones con los Estados Unidos.

En el periodo de Ruiz Cortines, la economía se dividió en tres momentos, de 1952 a 1954 se presentaron los siguientes puntos:

- Inflación acelerada y agravada al terminarse la guerra de Corea.
- Situación de crisis interna
- Objetivos del gobierno: a) mantener la estabilidad de precios dentro del país; b) restablecer el equilibrio de la balanza comercial; c) sanear las finanzas públicas
- Establecer una Política estabilizadora cuyas medidas fueron: a) plan agrícola de emergencia; b) importación de alimentos a gran escala; c) austeridad presupuestal
- Inseguridad de empresarios y comerciantes.
- Fomento a la industria.
- Devaluación del peso en febrero de 1954.

De 1954 a 1956 se presentaron diferentes cambios:

- Efectos favorables de la política estabilizadora.
- Fin de la espiral inflacionaria.
- México entre la etapa del desarrollo estabilizador.
- El milagro mexicano.
- Crecimiento de la producción por sectores, en orden de importancia: 1) electricidad, 2) agricultura, 3) petróleo, 4) industria manufacturera, 5) comercio y transportes, 6) construcción, 7) ganadería y 8) minería

De 1956 a 1958 destaca lo más importante dentro del período de Ruiz Cortines:

- Retroceso en la política de fomento industrial.
- Imposición de la política de estabilización sobre la de crecimiento.
- La inversión pública se orienta a los sectores: industrial y de comercio y de transportes.
- Producción agrícola en franca escasez produciendo presiones inflacionarias y aumento en el costo de la vida.

SEXENIO DE ADOLFO LOPEZ MATEOS

En el periodo de 1958 a 1964 Adolfo López Mateos, tenía dos objetivos fundamentales en materia de la economía: el mantenimiento de la estabilidad monetaria y el mantenimiento de la estabilidad de precios.

En el mantenimiento de la estabilidad monetaria utilizó medidas para la sustitución de importaciones, se impulsó al turismo internacional y se buscó evitar la salida de capitales.

En el mantenimiento de la estabilidad de precios, se pretendía la canalización adecuada de los recursos financieros, el control interno de precios, la restauración administrativa y modificaciones legales.

Todo esto provocó en el tiempo de presidencia de López Mateos la estabilidad económica, el equilibrio en la balanza de pagos, el freno al alza del costo de la vida y un gran avance en las industrias básicas.

En esta época, en la política industrial se notó mayor interés por las industrias básicas que por las manufactureras, las cuales quedaron en manos de extranjeros.

Y por último el equilibrio económico con el exterior estimuló a las exportaciones, acentuando las restricciones a las importaciones y aumentando considerablemente el financiamiento externo, a fin de asegurar el equilibrio de la balanza de pagos.

SEXENIO DE GUSTAVO DIAZ ORDAZ

En el periodo comprendido de 1964 a 1970, persistía la situación de equilibrio y crecimiento económico, derivada de la política estabilizadora implantada por los gobiernos anteriores y continuó con aquel modelo de desarrollo y a proseguir con las medidas que se habían considerado adecuadas: fomento al sector industrial y mantenimiento de la política de estabilidad.

Para llevar a cabo tales medidas se sirvió de los siguientes mecanismos, que aunque ya habían sido utilizados por sus antecesores, adquirieron mayor importancia durante su gobierno:

- 1) una adecuada política fiscal y crediticia;
- 2) creación de empresas paraestatales y procuración de obras de infraestructura;
- 3) expansión del sistema de prestaciones para la clase trabajadora;
- 4) relegación del sector primario de la economía;
- 5) utilización de mecanismos de control político de la clase obrera.

En cuanto a política exterior se refiere, el gobierno de Díaz Ordaz se circunscribió principalmente al ámbito del continente americano, buscó un mayor dinamismo de las exportaciones mexicanas en Centroamérica. Díaz Ordaz se fundó en el principio de no intervención y participó en algunos acuerdos relacionados con los beneficios a países en desarrollo.

Las relaciones con los Estados Unidos de Norteamérica siguieron ocupando un lugar prioritario en lo económico y en lo político. El modelo de desarrollo estabilizador continuaba ligado a las inversiones estadounidenses y en cuanto a lo político, las relaciones con EU se desarrollaron básicamente en un plano liberal, con excepción de algunos problemas y discrepancias.

Las relaciones entre México y Estados Unidos fueron de mutuo consentimiento en otros aspectos. Los estadounidenses no parecieron preocuparse por prestar atención a los esfuerzos del gobierno mexicano para obligar a las compañías subsidiarias de empresas extranjeras a que aceptaran la participación de capital mexicano.

I.2 Análisis del crecimiento en el periodo 1970-1982.

Durante el gobierno del presidente Luis Echeverría (1970-1976) se hicieron fuertes críticas al Modelo del Desarrollo Estabilizador y se planteó el Modelo del Desarrollo Compartido. Si bien los objetivos de este modelo se basaron en lo que Lázaro Cárdenas perseguía, el tratar de satisfacer las demandas mínimas de los trabajadores siempre y cuando no afectaran los intereses financieros de las empresas establecidas.

Durante este sexenio la crisis se fue haciendo más notoria, debido al déficit económico que se venían arrastrando de administraciones pasadas. Los altos niveles de gasto público, la excesiva oferta monetaria, el endeudamiento externo y las balanzas de pagos negativas, crearon una de las peores crisis de la historia de México. El crecimiento económico fue de -6% en promedio anual.

Para este periodo creció en gran medida la inflación debido los elevados precios del petróleo que para entonces se importaba, las industrias se paralizaron al no recibir apoyos, el desempleo aumentó, se devaluó el peso, se hicieron aumentos salariales y se adquirieron empresas en quiebra, todo esto vía deuda externa. En el comercio internacional las importaciones superaron a las exportaciones sobretudo por el abasto de alimentos y originados por el mal desarrollo del sector agropecuario y la creciente población, había fuga de capitales y se exageró en la emisión monetaria.

En el periodo de 1970 a 1976, gobierno de Luis Echeverría Álvarez, se implementó un proyecto reformista en lo económico, que habría de corregir los defectos del modelo de desarrollo estabilizador.

Propuso la aplicación de los recursos económicos en manos del Estado a fin de promover una política de creación de empleos y la aplicación de la planta industrial, lo cual exigía llevar a cabo una reforma fiscal a fondo y reducir de manera consistente el endeudamiento público interno y externo.

A los empresarios propuso un nuevo programa económico cuya base sería la producción de manufacturas para la exportación, incluyendo en dicho programa a los empresarios extranjeros.

A manera de resumen, el modelo de sustitución de importaciones estuvo vigente desde 1940 hasta 1982, del cual se divide en tres etapas:

- 1) de 1940 hasta 1958 se le conoce como la etapa Crecimiento con inflación o sin desarrollo,
- 2) de 1958 a 1970 Desarrollo estabilizador, y
- 3) de 1970 a 1982 la etapa de desarrollo compartido o crisis y agotamiento, que fue el causante de finalizar el modelo económico, tras iniciar la administración de Miguel de la Madrid.

En contraste con el período de crecimiento económico estable que caracterizó a México desde los años cuarenta, a partir de mediados de los setentas se entró en una etapa inestable y recesiva (excepto los años 1978-81).

Cabe hacer mención que en este periodo, la Secretaría de Hacienda autoriza que los grupos financieros se fusionen y se puedan convertir en bancos múltiples. A través del perfeccionamiento de reformas a la legislación bancaria, el concepto de banca múltiple entra en vigor el 1° de enero de 1979.

SEXENIO DE JOSE LOPEZ PORTILLO

En el periodo de 1976 a 1982, José López Portillo cubrió su mandato presidencial en medio de un ambiente de incertidumbre y bajo el impacto psicológico de la devaluación decretada por su antecesor, la que significaba el fracaso del nuevo rumbo por el que Echeverría había tratado, sin éxito, de impulsar la economía del país.

El modelo de “desarrollo compartido” había demostrado no ser una opción viable para corregir las diferencias del modelo de desarrollo estabilizador que el propio presidente saliente criticara al principio de su administración.

Era de gran importancia lograr reconciliación con los miembros del sector empresarial resentidos contra el sistema político. Bajo las difíciles condiciones socioeconómicas en que se encontraba el país, era imprescindible para el nuevo gobierno recuperar el apoyo de la iniciativa privada puesto que era necesaria la colaboración de este sector para llevar a la práctica un plan de reformas capaz de solucionar la crisis financiera.

Con la reforma política se buscaba un doble propósito; por un lado se trataba de institucionalizar las demandas de apertura política de la disidencia, impidiendo que ésta tomara el camino de la subversión como había sucedido en el sexenio anterior; por otra parte se pretendía otorgar a las instituciones públicas una mayor representatividad política y social, permitiendo que el Estado ensanchara las posibilidades de representación política de modo tal que se pudiera captar “ el

complicado mosaico ideológico nacional de una corriente mayoritaria, y de las pequeñas corrientes que, difiriendo en mucho a la mayoritaria, forma parte de la nación.

Se llevó a cabo una reforma en la administración pública, pues se advirtió que el Estado estaba perdiendo eficacia en virtud de haber crecido desmesuradamente. En su estructura orgánica, la administración pública federal está integrada por dos sectores: la administración centralizada y el sector paraestatal, y precisamente este último sector el que había llegado a ser inmanejable por sus grandes dimensiones, aparte de que algunas de sus entidades ya no tenían razón de ser.

El petróleo y su influencia en el cambio de rumbo en la política exterior. Al inicio del gobierno de López Portillo, todo parecía indicar que la política exterior de México retornaría a la postura aislacionista y de buenas relaciones con EU, no obstante, el 1979 las cosas parecieron cambiar de súbito y el retorno a la política tradicional fue aplazado.

Al llegar López Portillo a la presidencia de la república en diciembre de 1976, la economía se encontraba en una situación tal de crisis que se llegó a considerar como la más seria desde los tiempos de la posguerra.

Las reservas monetarias del país habían sufrido una brusca reducción. Se anunció que instrumentaría una política económica al cumplirse en tres etapas:

- a) dos años para superar la crisis;
- b) dos años para estabilizar la economía, y
- c) dos años para reanudar el crecimiento sobre bases no inflacionarias.

Al comienzo de este periodo las condiciones cambiaron para el movimiento obrero organizado en el sindicalismo oficial; desde los primeros momentos del sexenio ante la aparente necesidad de sacar al país de la crisis económica, el presidente propuso establecer la alianza para la producción, cumplir el convenio con el FMI que firmara su antecesor y restablecer las relaciones del gobierno con el empresariado nacional; todas esas acciones implicaban el tener que negociar con el movimiento obrero una política de restricciones salariales que le permitiera mantener la estabilidad y recuperar el dinamismo de la economía.

Más tarde durante el gobierno de López Portillo se da un "boom" en el petróleo debido a la alza de precios establecidos por la OPEP, que superan las expectativas económicas del país. Se comienza a dar la recuperación económica por las exportaciones del petróleo, y dada la confianza que generó esta etapa, se establecen políticas de un mayor gasto público y mayor emisión de dinero. Esto creó altos niveles de inflación y como resultado se fue produciendo una gran pérdida de

competitividad de las industrias locales en el extranjero. También trae consigo una gran disminución de las exportaciones debido a una recesión mundial al adoptar varios países políticas restrictivas. Es entonces cuando las políticas proteccionistas que se estaban llevando a cabo, crearon más déficit en la balanza comercial y urgía un nuevo modelo económico que contrarrestara los efectos generados. De 1976 a 1977 hubo un crecimiento del 3.4%, de 1978 a 1981 un 7% y de 1981 a 1982 un 0.5%. (Fuente: Asociación de Bancos de México, 1999)

Portillo nacionalizó 49 bancos mexicanos. En su último informe de Gobierno el 1 de septiembre de 1982, López Portillo decretó la nacionalización de la banca y el control de cambio de divisas, supuestamente como una medida para frenar la fuga de divisas para el país, que según diversos analistas superó los 30.000 millones de dólares.

Tras la devaluación del peso (26 a 47 pesos por dólar), ante la insuficiencia de las reservas internacionales del Banco de México para hacer frente a la demanda de dólares y la cancelación de créditos a México por parte de la banca internacional para subsidiar la cartera vencida del sistema financiero nacional, el gobierno de José López Portillo decretó el día 1o de septiembre la expropiación de las instituciones bancarias y el control generalizado del tipo del cambio.

La Federación desembolsó tres billones de pesos (viejos) para adquirir las instituciones de créditos comerciales y privadas, cuya deuda ascendía a 25,000 millones de dólares.

El derroche en las finanzas públicas, que generó un déficit del 17 por ciento del PIB, y una política de endeudamiento sin límite, que triplicó la deuda externa de unos 20.000 millones de dólares a más de 60.000 millones, dispararon la inflación y provocaron una fuerte devaluación.

El 28 de diciembre de 1982 se da a conocer la creación de las sociedades nacionales de crédito a partir de la banca nacionalizada y mixta.

La banca mexicana fue privatizada de nuevo por Carlos Salinas (1988-1994), quien la vendió a dueños de las casas de bolsa, acostumbrados a la inversión especulativa, y quienes llevaron nuevamente a la quiebra a los bancos para venderlos a la banca extranjera.

I.3 Análisis del crecimiento en el periodo 1982-2005

A efecto de analizar este periodo, lo dividimos en dos etapas: la primera etapa se denomina pre-neoliberalismo, a partir de 1982 hasta 1988 en el sexenio de Miguel De la Madrid Hurtado. La segunda etapa del neoliberalismo comprende tres sexenios, a partir de 1988-1994 sexenio de

Carlos Salinas De Gortari, 1994-2000 sexenio de Ernesto Zedillo Ponce De León, y el sexenio de Vicente Fox Quesada 2000-2006.

ETAPA DEL PRE-NEOLIBERALISMO

Dentro de la política en este periodo De La Madrid reconoce la situación de emergencia y anuncia el PIRE. Este es un programa inmediato de reordenación económica cuyos objetivos generales son:

- reducir la inflación
- proteger el empleo y la planta productiva
- recuperar el crecimiento sostenido de la economía.

Se siguieron marcando algunos problemas del sexenio anterior como:

- Empeoramiento de la situación económica.
- Inconformidad del sector empresarial hacia las medidas expropiatorias de la banca mexicana.
- Necesidad de entablar negociaciones con la banca internacional.

El modelo neoliberal se estableció a partir de 1982 con Miguel de la Madrid el cual pretendía la reducción del gasto público, bajar las tasas de inflación, lograr una estabilidad financiera y fortalecer el ahorro interno (no gastar lo que no se tiene hasta tener una fuente de recursos sana).

Se propuso reemplazar al Estado y sustituirlo por uno fuerte y eficiente. De ahí en adelante, las empresas privadas serían las encargadas de reactivar e impulsar la economía. De esta manera, sin mucha intervención del estado, se fue eliminando barreras al comercio exterior al disminuir el proteccionismo.

Entre 1985 y 1994 se llevó a cabo una buena desprotección de la industria, el cual afectó a las ramas que habían sido esenciales en la política anterior. Los mercados internacionales eran más flexibles y abiertos, la privatización del sector público continuaba ampliándose y se daba prioridad a las actividades generadoras de divisas. El grado de industrialización era inferior al de las décadas anteriores a 1980 y sólo experimentaron un apogeo, inclusive en los años de la crisis más aguda, las empresas que se reubicaron pronto hacia las exportaciones. Finalmente el cambio más significativo fue el auge exportador de las manufacturas y el crecimiento de las maquiladoras.

La reorientación económica consolidó la posición del Gobierno para una primordial apertura comercial incorporándose al GATT y la firma del tratado de integración económica con los Estados Unidos y Canadá (TLCAN) en 1994 y diversos acuerdos con Centroamérica y Sudamérica mejorando considerablemente las exportaciones e importaciones. Sin embargo, esto no resolvió ningún problema en México, ya que por no quitar en su totalidad el proteccionismo, se crearon fuertes monopolios, que no eran ni competitivos, ni productivos y mucho menos eficientes ante el comercio internacional, es decir, no se contaba con una oferta suficiente para exportar, además de tener a las industrias con tecnologías obsoletas, y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el mercado de divisas.

El Producto Interno Bruto se redujo en 5.4 por ciento; el enorme costo social de las medidas que arrojaron estos resultados, tuvo un pobre efecto en donde se prometían los mejores resultados. La inflación, entre diciembre de 1982 y diciembre de 1983, pasó de 98.78 por ciento con respecto a 1981, a 80.8 por ciento.

Aunque 1984 y 1985 fueron años de crecimiento del PIB, 3.7 y 2.7 por ciento respectivamente, y que la inversión privada tuvo una ligera recuperación, los salarios reales continuaron su caída, el déficit del sector público disminuyó (8.7 por ciento del PIB), la balanza comercial seguía mostrando saldo positivo y la inflación se colocó en 39.2 por ciento, el único elemento dinámico de la demanda final lo constituían la exportación y las actividades directamente vinculadas a ella.

Los tres primeros meses de 1986 no permitieron un mejoramiento de la situación: los precios internacionales del petróleo cayeron de 25 a 12 dólares por barril, las tasas de interés externas continuaron su crecimiento y, en general, el sector financiero internacional se endureció, negándose a otorgar nuevos préstamos, a negociar pasivos o tasas de interés y a realizar cualquier tipo de concesión.

Por lo anterior, durante 1986 se pretendió adoptar medidas distintas. Contenidas en el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), éstas se encaminaron a restablecer el crecimiento y su arranque se intentó con un nuevo acuerdo de crédito contingente con el FMI; sin embargo, la inversión productiva de ese año fue 41 por ciento inferior a la de 1981, el manufacturero fue 19.5 por ciento inferior al alcanzado en agosto de 1981, y el producto interno bruto 3.4 por ciento inferior al de aquel año. Atrás de estos hechos operó la dramática reducción de los ingresos petroleros, reducción que afectó principalmente a las ramas dedicadas a satisfacer al mercado interno. (Tovar, 2002)

ETAPA DEL NEOLIBERALISMO

A mediados de los años ochenta, sin embargo, México inició importantes movimientos en relación a su política de comercio exterior. La eliminación de precios oficiales y permisos previos de importación para un considerable volumen de artículos y el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), pueden considerarse como los intentos más significativos de la política gubernamental para liberalizar el comercio. Esta acción representaba un cambio radical en la política comercial, en la que, como ya se dijo desde el período de la posguerra (incluyendo los años setenta), el proteccionismo dominaba el comercio exterior y las políticas de industrialización. La apertura comercial, o “racionalización de la protección”, como algunos prefieren llamarle, se ha venido instrumentando conjuntamente a otras políticas que tienden a una liberalización más general de la economía, como la venta de empresas estatales, eliminación de subsidios y la flexibilidad en las regulaciones de la inversión extranjera, entre otras.

La puesta en marcha de una política liberal en materia de comercio internacional en México, es uno de los reflejos del rompimiento del modelo tradicional de desarrollo basado en la sustitución de importaciones.

Debido a una conjunción de factores que se manifestaron desde principios de los años ochenta, el estado mexicano se vio obligado a adoptar una política de liberalización comercial. El detonador de este movimiento fue un elemento central: la crisis. Bajo los efectos de la llamada “crisis de la deuda” y la drástica caída de los precios del petróleo, la economía mexicana cayó en una de las etapas más difíciles de su historia moderna.

Ante esta situación, el gobierno mexicano consideró que la exportación de artículos no-petróleos, constituía la alternativa más viable para atraer las divisas que el país requería desesperadamente para fomentar, o al menos mantener, el crecimiento económico y pagar el servicio de la deuda externa.

Es importante señalar que este movimiento hacia la liberalización comercial no es solamente el producto deliberado de la política estatal, sino también es una consecuencia de las condiciones existentes en la economía mundial. A parte de la presión ejercida por organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) en el sentido de liberalizar la economía, se presentaba para México una perspectiva distinta en el escenario internacional.

El rol de México en algunas ramas industriales había cambiado, aumentando su integración internacional, por lo que, si se buscaba una participación creciente en el mercado global, se requería de una política comercial más flexible.

En 1983 se crea el Fideicomiso de Cobertura de Riesgo Cambiario (Ficorca). En medio de la recesión económica derivada de la crisis de 1982, el gobierno de Miguel de la Madrid obtuvo un préstamo del exterior para financiar el déficit fiscal, la deuda externa y la actividad productiva. Comenzó la privatización de empresas paraestatales.

Luego de la nacionalización de los bancos, se desarrolló en México una banca paralela mediante casas de bolsa, arrendadoras financieras, aseguradoras y sociedades de inversión cuyos dueños adquirirían posteriormente los bancos durante la reprivatización. Para atraer capitales, el sistema financiero nacional elevó las tasas de interés para los inversionistas en la bolsa a costa de la deuda pública interna y de que la inversión se convirtiera en especulativa.

En cuestión de Comercio Internacional se ha estado promoviendo las exportaciones cada vez más, con organismos dedicados al apoyo de Pymes (PYMEXPORTA, BANCOMEXT) para lograr mayor competitividad, productividad, y la eficiencia en la industria nacional. En conjunto con la continuidad de una política restrictiva y de control a la inflación.

Dos elementos coyunturales, fundamentalmente, vinieron a agudizar la crisis a partir de 1982; el problema de la deuda externa y la caída en los precios del petróleo. Era imposible mantener el ritmo del gasto público e inversión después de derrumbarse los factores que habían dinamizado la economía en el período del “boom” (1978-1981) altos precios internacionales del petróleo y amplia disponibilidad de crédito externo. Así, la escasez de divisas puede ser vista como el factor central en el desencadenamiento de la crisis.

La crisis conjugada principalmente en los términos señalados, tuvo efectos trascendentales sobre la estructura y funcionamiento de la economía. El gobierno mexicano se vio forzado así a terminar con el tradicional esquema de “sustitución de importaciones” e inició la implantación de importaciones de nuevo modelo de desarrollo.

Lo anterior se reflejó en un número importante de aspectos. Se aceleró la venta de empresas paraestatales, se redujeron los subsidios y se permitió una mayor flexibilidad en la regulación de la inversión extranjera y en el sistema cambiario.

En diciembre de 1982, México concluyó un acuerdo con el FMI y se adoptó un programa de ajuste para abordar la crisis. El programa económico tenía tres objetivos principales: reducción del déficit fiscal, reducción del endeudamiento externo y reducción de la tasa de inflación. Otro elemento importante en el paquete de política era disminuir las importaciones y promover las exportaciones, medida fuertemente recomendada por el FMI.

Durante 1983 y 1985 en el gobierno convino dos reestructuraciones de la deuda externa del sector público con sus acreedores internacionales. Además, se estableció un mecanismo (Fiborca) bajo el cual se reestructuró una proporción significativa de la deuda externa del sector privado.

A mediados de 1986, el país firmó la Carta de Intención con el FMI para un nuevo programa de dieciocho meses. Se esperaba que este acuerdo compensara los principales requerimientos del país y proveyera el acuerdo acerca de 12 millones de dólares en nuevos préstamos. Para ayudar al servicio de la deuda, el Fondo incluyó en el acuerdo medios de financiamiento compensatorios para cubrir las caídas en los precios del petróleo.

En la Carta de Intención se planteaba que el objetivo fundamental de restaurar el crecimiento sostenido de la economía en un clima de estabilidad financiera, se vería apoyado en materia de política comercial externa con el sostenimiento y profundización del proceso de liberalización, reduciendo los sesgos en contra del crecimiento de las exportaciones. En el marco de esta política comercial, el gobierno mexicano ratificaba su intención de concluir el programa de apertura para octubre de 1988.

De igual modo, el Banco Mundial se ha involucrado en mayor medida en el apoyo a reformas estructurales de la economía mexicana, en particular la liberalización de las importaciones y la promoción de las exportaciones; así, el Banco juzga como aspectos fundamental los avances en materia de política comercial. Es importante hacer notar que la política comercial estuvo presente en 15 de las 24 operaciones del mencionado programa de préstamo pactado con dicha institución. Asimismo, en los documentos básicos de la adhesión de México al GATT se planteaba la eliminación de barreras comerciales. De hecho, los acreedores internacionales contemplaron la entrada de México al GATT, como la mejor garantía del compromiso del país para liberalizar el comercio.

En 1983, nace el 1° de enero la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito. Con ello las sociedades nacionales de crédito son constituidas por un capital participativo de usuarios y trabajadores del 34 % y del gobierno federal en un 66%.

En el marco de la recesión económica derivada de la crisis de 1982, el gobierno de Miguel de la Madrid obtuvo un préstamo del exterior para financiar el déficit fiscal, la deuda externa y la actividad productiva. Dichos recursos sirvieron para crear el Fideicomiso de Cobertura de Riesgo Cambiario (Ficorca), fondo que se empleó para salvar de la quiebra a 20 grandes empresas al asumir pasivos por 12,000 millones de dólares mediante garantías del Banco de México. Comenzó la privatización de empresas paraestatales.

En 1987, luego de la nacionalización de los Bancos, se desarrolló en México una banca paralela mediante casas de bolsa, arrendadoras financieras, aseguradoras y sociedades de inversión cuyos dueños adquirirían posteriormente a los bancos durante la reprivatización. Para atraer capitales, el sistema financiero nacional elevó las tasas de interés para los inversionistas en la bolsa a costa de la deuda pública interna y de que la inversión se convirtiera en especulativa. La crisis en la bolsa de Valores de Nueva York provocó el desplome del sistema bursátil nacional y la devaluación del peso frente al dólar.

En los años 1990-1997, los bajos precios del petróleo, así como el incremento de la inflación, la deuda externa creciente y el deterioro del déficit presupuestario agravaron los problemas económicos del país a mediados de los ochentas; no obstante, el cuadro económico mejoró ligeramente al inicio de los noventas. En 1997 el PIB se estimó en aprox. 402.964 millones de dólares, lo que suponía un ingreso per cápita 4.270 dólares y en 2006, el ingreso asciende a aprox. 8.500 dólares (Fuente: Banco Mundial, 2004, p.321).

CARLOS SALINAS DE GORTARI

En 1990, con el antecedente de sucesivas crisis económicas que, entre otros efectos, llevaba a la falta de liquidez del sistema bancario, y tras el anuncio de la desincorporación de las instituciones de crédito, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari instituye el Fobaproa, un fondo de contingencia para enfrentar problemas financieros extraordinarios. Ante posibles crisis económicas que proporcionaran la insolvencia de los bancos por el incumplimiento de los deudores con la banca y el retiro masivo de depósitos, el Fobaproa serviría para asumir las carteras vencidas y capitalizar a las constituciones financieras.

En 1991, en el marco de la desincorporación de empresas del sector público para reducir los gastos de la administración e involucrar a la iniciativa privada en proceso productivo, fueron vendidos 18 bancos. Se publica la Ley de Instituciones de Crédito que sustituye a la Ley

Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito; de esta manera queda concluido el proceso de reprivatización de la banca comercial mexicana.

De acuerdo con Tovar, 2002, de los 61,600 millones de pesos obtenidos por la venta de 409 empresas paraestatales durante el sexenio Salinista, 37,800 millones de pesos provinieron de la venta de bancos.

En 1994, tras seis años de sostener una lucha contra la inflación, el tipo de cambio se sobrevaluó y repercutió en déficit comercial, endeudamiento externo, reducción de las reservas internacionales y especulación desmedida en el mercado de valores. La combinación de estos factores con diversos acontecimientos políticos provocó una devaluación del peso y una inusitada alza en las tasas de interés. Varias empresas dejaron de cumplir con sus obligaciones ante los bancos y se registraron retiros masivos de capital por la desconfianza hacia las instituciones de crédito. Los bancos dieron avisos de insolvencia y se temió el colapso financiero.

A finales de 1994 se detonó la crisis económica más grave de la historia contemporánea mexicana, esto provocó que las tasas de interés se dispararan causando el sobreendeudamiento de las empresas y familias ante los bancos y el cese de pagos por parte de los deudores. Una eventual quiebra de los bancos habría hecho imposible el acceso a créditos y los ahorradores no habrían podido disponer de sus depósitos, lo que habría colapsado la infraestructura productiva. Un sistema con ese riesgo se convierte en poco confiable, dando lugar a un pánico que lleva a la fuga de más capitales y a que las empresas no puedan cumplir obligaciones, lo que agrava aún más la crisis económica.

Ante ese peligro, el Gobierno Federal aplicó el Fobaproa para absorber las deudas ante los bancos, capitalizar el sistema financiero y garantizar el dinero de los ahorradores. Los pasivos del Fobaproa ascendieron a 552,000 millones de dólares por concepto de cartera vencida que canjeó por pagarés ante el Banco de México. Dicho monto equivale al 40% del PIB de 1997, a las dos terceras partes del Presupuesto de Egresos para 1998 y el doble de la deuda pública interna. (Ibarra, D. 1994, p. 445-451)

Mientras culminaban las operaciones para que el Fobaproa absorbiera la cartera vencida a los bancos, en Enero de 1995 el gobierno federal creó el Programa de Capitalización Temporal (Procapte), un instrumento alternativo para sanear el sistema financiero con el acceso rápido y en mayor volumen a capital extranjero y recuperar la solvencia de los bancos.

En suma, el gobierno de Carlos Salinas se caracteriza por profundizar las reformas y lograr la estabilidad macroeconómica. Por lo que el gobierno comenzó con un ahorro esencial en el mencionado servicio de la deuda. Se logra disciplina en las finanzas públicas, se inicia un largo proceso de desregulación, se profundiza el programa de desincorporación de paraestatales, y se intenta sellar el cambio estructural con el Tratado de Libre Comercio. (*Tovar, 2002: 418*).

En 1994, la tasa de inflación llega a un dígito, por primera vez en dos décadas. Sin embargo, la violencia en el entorno político y la falta de coordinación económica genera fuertes desequilibrios, que se heredan a la administración subsiguiente. Las reservas internacionales habían registrado una cifra récord en marzo de 1994 (30 mil millones de dólares), sólo para acabar en 5 mil millones al fin de ese año (*Banxico, 2004*).

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN

Adicionalmente, la administración de Ernesto Zedillo propuso a los deudores de la banca reestructurar sus deudas por medio de unidades de inversión (Udis). Según la propia reglamentación del Fobaproa, la adquisición de deudas por parte del fideicomiso se realizó a condición de que los accionistas de las instituciones de crédito inyectaran recursos frescos.

A consecuencia de la crisis de 1994-1995, muchas empresas se vieron imposibilitadas para pagar sus deudas, por lo que para reestructurar las mismas, en 1996 se creó la Unidad Coordinadora para el Acuerdo Bancario Empresarial (Ucabe), que funcionó con recursos fiscales a instancias de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Acorde con datos de la propia dependencia, el Ucabe sirvió de aval para el rescate bancario y benefició a 54 empresas por un monto de 9,700 millones de dólares.

Ernesto Zedillo recibe una economía sólida con dos puntos débiles: la incertidumbre sobre la paridad, y la incertidumbre sobre el financiamiento de las cuentas externas (*Salinas, 2001*).

La crisis cambiaria de 1994 se conoce como "la primera crisis financiera del siglo 21" (Reuters, 1997). Los avances tecnológicos en el mundo de las finanzas permiten que el flujo de capital se pueda moverse en cosa de segundos. El proceso político es impotente para contener estos movimientos, mientras que los capitales privados en esta era de globalización desconocen la figura nacionalista de las fronteras. "Una política buena se premia con la entrada de capitales; una

política mala conduce a castigos severos, en la forma de fugas abruptas de capital" (*Salinas, R., 2001. p.13*).

Esto ocurrió en México en 1994, una vez que el gobierno buscó compensar la caída en reservas que se utilizaron para sostener el esquema de tipo de cambio, con un aumento en el crédito interno. Las tasas de interés se mantuvieron artificialmente bajas, una vez que se decidió no realizar un ajuste deflacionario. La devaluación causó un pánico generalizado, y cuando la confianza se desplomó, los capitales huyeron inmediatamente, y en estampida, buscando la seguridad de activos denominados en dólares.

Una lección final de la crisis del 95 fue la de fomentar inversión de largo plazo. La inversión directa es de una calidad más alta que la inversión financiera, ya que es un reflejo de un compromiso de largo-plazo, mejor informado sobre la economía y sus expectativas.

Durante este sexenio con el objeto de ampliar y diversificar los mercados de exportación, además del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, fueron establecidos otros con Colombia y Venezuela; Costa Rica, Bolivia; Nicaragua, Salvador, Guatemala y Honduras; Chile; la Unión Europea e Israel. Asimismo con Uruguay, Perú, Argentina y Brasil se concretó una aplicación del Acuerdo de Complementación Económica. Por lo que México se convirtió en uno de los países con mayor número de tratados comerciales. Sin dejar atrás el costo de extranjerización de la economía nacional y con una alta dependencia a la situación económica mundial.

El sector público está entrampado por el fuerte requerimiento de recursos para mantener su propio aparato. En su primer año, se vio claramente su enfoque liberal, al darle una prioridad al manejo de los agregados monetarios y absorbe el impacto negativo de la recesión mundial, de tal manera que el crecimiento de los precios fue de 4.4%, sobrepasando la meta de 6.5% (*Tovar, 2002: 432*).

En marzo de 1998, la administración del Presidente **Ernesto Zedillo** envió al Legislativo un paquete de cuatro iniciativas para crear un marco legal que redujera las posibilidades de una nueva crisis bancaria, así como para crear mecanismos más eficientes de supervisión a las actividades crediticias y facilitar la capitalización de los bancos. Por tanto, con el objetivo de exigir mayor disciplina en la administración del sistema bancario, el Ejecutivo propuso la creación del Fondo de Garantía de Depósito (Fogade), instancia que protegería el dinero de pequeños y medianos ahorradores e involucraría al Poder Legislativo en la tarea de supervisar los bancos.

Asimismo, propuso la instauración de la Comisión para la Recuperación de Bienes, cuya función consistiría en recuperar, administrar y enajenar bienes y derechos que el Fobaproa y el Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (Fameval) adquirieran como resultado de la crisis. La propuesta que causó mayor controversia y que orilló al Congreso a ordenar una auditoría al Fobaproa fue la de convertir en deuda pública los pasivos de dichos fondos que sirvieron para asistir a los bancos, cuyo monto ascendió a 552.000 millones de dólares.

Las iniciativas fueron:

1. Decreto que abroga la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.
2. Decreto que reforma la Ley del Banco de México
3. Decreto por el que se adiciona la Ley del Banco de México; se expide la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y se reforman las leyes para Regular las Agrupaciones Financieras, de Instituciones de Crédito, General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, del Mercado de Valores, y de Sociedades de Inversión
4. Decreto por el que se expiden la Ley Federal del Fondo de Garantía de Depósitos y la Ley de la Comisión de Recuperación de Bienes, y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de las leyes del Banco de México, de Instituciones de Crédito, del Mercado de Valores, para Regular las Agrupaciones Financieras y General de Deuda Pública.

La promulgación de la Ley de Protección al Ahorro Bancario o LPAB en diciembre de 1998 por el Congreso mexicano, dispuso la creación del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario, IPAB, como un intento de lanzar un "nuevo sistema de protección al ahorro bancario"

Esta ley ordenó al IPAB la asunción de las operaciones instrumentadas por el Fobaproa de conformidad con el articulado transitorio de la LPAB. La LPAB señala que el Instituto no es causahabiente universal del Fobaproa. Esto significa que el IPAB nace con una personalidad jurídica propia y con mandatos y facultades establecidas en la ley que lo rige.

El argumento principal de los defensores del Fobaproa, es que los costos totales de no haber rescatado a la banca hubieran sido mayores debido al pánico que se pudo haber generado en los mercados financieros; profundizando la crisis iniciada en diciembre de 1994.

El origen de la crisis bancaria mexicana se remonta a la reforma financiera emprendida desde 1989, cuando se procedió a quitar las regulaciones existentes sobre las tasas de interés y colocación del crédito; a la privatización acelerada de los bancos y a la apertura del mercado financiero a los flujos de capital extranjero. En muy corto plazo, entre 1989 y 1994, las elevadas tasas de interés reales, junto con la enorme entrada de capitales extranjeros al mercado financiero (a pesar de las políticas de esterilización parcial) se tradujeron en una muy dinámica expansión del crédito. Elevadas tasas de interés, acompañadas de descenso en el ritmo inflacionario e importantes expectativas de crecimiento económico que sembró el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, se convirtieron en un incremento del crédito, pero en particular del refinanciamiento del principal y de la capitalización de los intereses devengados.

Por su parte, el rápido proceso de privatización bancaria, sucedido en el curso de 18 meses, llevo a un dinámico reposicionamiento en el mercado de los bancos y con ello a una modificación de su cartera de clientes, de sus estrategias para la administración de sus balances y a un incremento notable de las operaciones interbancarias como fuente de liquidez fundamental.

Todo ello contribuyó a elevar los márgenes de intermediación y a acelerar el crecimiento del crédito mismo con la capitalización de los intereses. Ese aumento del crédito se convirtió solo parcialmente en incremento de la inversión productiva o en demanda agregada de productos nacionales durante 1991-1994. Las altas tasas de interés se acompañaron de elevados márgenes y ambos fueron también un incentivo para la obtención de recursos por parte de algunas empresas y bancos mexicanos en el exterior, con tasas sustancialmente menores y con expectativas de deslizamiento cambiario estables. Por ello, algunas de las mayores empresas mexicanas y los bancos se encontraron con elevados pasivos, incluso de corto plazo, en moneda extranjera de muy costoso refinanciamiento, cuando se sucede la devaluación de diciembre de 1994. La devaluación de casi 100%, junto con la elevación de las tasas de interés al inicio de 1995 generó un desbalance cambiario y crediticio en la operación de los bancos y de las mayores empresas, solamente en el caso de los bancos podría estimarse superior a los 25 mil millones de dólares. Sin embargo, aún antes del estallido de la crisis de 1994, la cartera vencida de los bancos superaba su capital contable (incluso con los criterios contables vigentes en aquel momento), posteriormente con el desbalance procedente de la devaluación y de la elevación de las tasas de interés, los bancos asaron de la quiebra técnica a la quiebra plena. Su operación fue haciéndose cada día más costosa, pues el refinanciamiento de sus posiciones en el mercado interbancario se elevó y la sobretasa pagada por sus pasivos en moneda extranjera llevo incluso a los mil puntos base.

Además, el riesgo de un pánico generalizado, en condiciones de la libertad cambiaria impuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI), impedía que cualquier medida de estabilización tuviese éxito.

VICENTE FOX QUESADA

Entre los logros más importantes en materia de economía del mandato de Vicente Fox destaca el mantenimiento de las condiciones de estabilidad de precios. Sin embargo, y por contraste, el balance es negativo en relación con el crecimiento económico y el empleo de mano de obra.

Como resultado de la aplicación de las políticas fiscal de “finanzas sanas” y monetaria de carácter restrictivo, el gobierno de Vicente Fox logró durante su mandato la estabilidad de variables financieras tales como los precios, la tasa de interés y el tipo de cambio, así como el control del déficit comercial externo.

En realidad la política económica del actual gobierno es la misma que se ha venido aplicando en el mundo y en México a partir del proceso de globalización económica de mediados de la década de los ochenta. El objetivo de dicha política ha sido siempre combatir la inflación asegurando condiciones de estabilidad financiera. Debe reconocerse el éxito de dicha política en nuestro país puesto que la inflación, medida por el índice nacional de precios al consumidor, ha ido en descenso desde el inicio de la década de los noventa en que se situaba en 30%, hasta alcanzar 9% al final del sexenio de Zedillo y 3% que se estima alcanzará en el período enero julio de 2006 (Fuente: *Sexto Informe de Gobierno, 2006, Anexo Estadístico p. 269*).

La política de control del tipo de cambio a través de la política monetaria se observa en el hecho de la variación del tipo de cambio ha sido solamente de 1 peso 44 centavos (al pasar de 9.46 pesos por dólar en 2001 a 10.90 en el período enero agosto de 2006). El objetivo de dicha política es contribuir a controlar la inflación puesto que al abaratare el dólar, se abaratan simultáneamente las importaciones las que al formar parte importante de los costos de producción contribuyen a moderar el incremento de los precios de los bienes y servicios producidos internamente. El problema con dicha política es que simultáneamente se encarecen y desestimulan las exportaciones, lo que afecta negativamente el crecimiento económico que encuentra en ese rubro de la demanda agregada una de sus palancas principales (Fuente: *Sexto Informe, p. 367*).

Finalmente, el déficit de la balanza comercial se ha venido reduciendo de 18 mil 464 millones de dólares en 1994 (lo que contribuyó poderosamente a la crisis de 1995), a 8 mil 337 en el 2000 y a 7 mil 587 millones de dólares en 2005. El control del déficit comercial se ha logrado mediante la aplicación de las políticas fiscal y monetaria que tienden a contener el crecimiento de la actividad económica y por tanto a reducir la necesidad de importar, debido al alto componente importado de la producción nacional. La reducción del déficit comercial es congruente con el objetivo de estabilización de precios en la medida que un peso sobrevaluado no puede sostenerse demasiado tiempo en el marco de un déficit en cuenta corriente elevado porque es presa fácil de los especuladores, tal como ocurrió en México en diciembre de 2004 (*Fuente: Sexto Informe, p. 346*).

Sin embargo, la coyuntura recesiva internacional y la política económica del gobierno de Fox determinaron que durante la primera mitad del sexenio, a la estabilidad financiera, correspondiera la inestabilidad de las variables reales, puesto que la producción nacional redujo su ritmo de crecimiento de 6.6% en el 2000, a -0.03, 0.8 y 1.4%, respectivamente, durante 2001, 2002 y 2003, y la tasa de desempleo abierto se amplió un punto porcentual al pasar de 2.2% en el 2000 a 3.2% en 2003 (*Fuente: Sexto Informe, p. 209*).

Ante esa caída de las variables reales, la inversión privada redujo considerablemente su ritmo de crecimiento de 9% en 2000 a -5.9, -4.1 y -1.6%, promedio anual en 2001, 2002 y 2003, respectivamente. La realidad ponía en evidencia que la estabilidad de precios siendo una condición necesaria no es suficiente para el fomento de la inversión privada, se requiere también la estabilización de la producción nacional y el empleo de la mano de obra (*Fuente: Banco de México, Informe Anual 2005, Anexo Estadístico p. 103*).

La reducción tanto de la inversión pública como privada que se observó durante los primeros tres años del gobierno de Fox contribuyó a la pérdida de competitividad de la economía mexicana frente al resto del mundo. Debido a ello, durante 2003, las importaciones de productos no petroleros de Estados Unidos crecieron 7%, mientras que las exportaciones de México hacia ese país del mismo tipo de productos crecieron solamente 0.4%. En ese mismo año, China, Brasil, Alemania, Canadá y Malasia, tuvieron un mejor desempeño exportador que México. En el 2003 China, desplazó a México del segundo lugar como proveedor de Estados Unidos (*Fuente: Informe Anual Banco de México 2003, pp. 53 y 54*).

Con todo, a partir de 2004 la economía mexicana finalmente empieza a reaccionar, gracias a la recuperación de la economía estadounidense y al incremento en los precios del petróleo.

Dicha recuperación se expresó en que las exportaciones de mercancías se elevaron en 2004 y 2005, a las tasas 11.6 y 6.9%, respectivamente. Simultáneamente, el gasto público programable pagado creció 3.9 y 6.0% en 2004 y 2005, respectivamente, y se espera se eleve 7.2% en 2006. Ello no significó el abandono de la política de finanzas sanas puesto que para esos mismos años los ingresos presupuestarios del gobierno federal por concepto de petróleo se elevaron 19.2 y 16.4%, respectivamente, en 2004 y 2005 (*Fuente: Banco de México, Informes Anuales, 2004 y 2005*).

En esas circunstancias el superávit primario, es decir, el exceso de los ingresos del gobierno federal sobre sus gastos, que exceptúan los destinados al pago de obligaciones financieras, se elevó 26.1 y 4.1% en 2004 y 2005, respectivamente (*Fuente: Banco de México, Informes Anuales, 2004 y 2005*).

De este modo los excedentes petroleros no fueron plenamente utilizados para elevar la actividad económica ya que buena parte de ellos se utilizaron no sólo para elevar el superávit primario sino también para el pago de la deuda externa neta del sector público cuyo saldo se redujo un poco más de 9 mil millones de dólares entre 2003 y 2006 al pasar de 73 625.6 a 64 342.2 millones de dólares, así como al pago de la deuda interna del gobierno federal que se redujo 9 mil 280.4 millones de pesos entre esos dos mismo años (de 75,628.6 a 66,348.2 millones de pesos) (*Fuente: Sexto Informe, op. cit. p. 314, 316 y 317*).

La reactivación de las exportaciones mexicanas y el incremento del gasto público contribuyeron a que la economía mexicana finalmente elevara su ritmo de crecimiento de 1.4% que había registrado en 2003, a 4.2 y 3.0%, respectivamente, durante 2004 y 2005 y 3.3 % durante 2006 (*Fuente: Sexto Informe, op. cit. p. 209*).

A lo largo de la historia hemos notado la presencia del sector empresarial, y como el gobierno ejecuta políticas con miras a resarcir las carencias y las necesidades que cada vez han ido en aumento para la población. El gobierno asume que los empresarios son clave en el crecimiento económico del país, es por ello que todas las políticas se orientan en apoyar a los empresarios y se vuelve vital la política de dar garantías.

CAPITULO II. PANORAMA DEL CRÉDITO Y LA BANCA PRIVADA

Para efectos de este análisis podemos definir a las Pequeñas y medianas empresas como formas específicas de organización económica en diferentes giros o actividades, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado.

En México, la Ley para el desarrollo y la competitividad de la micro, mediana y pequeña empresa (SE, 2002), define MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación siguiente de acuerdo al número de trabajadores:

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

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y prestadores de servicios turísticos.

Existen ventajas y desventajas que permiten identificar la estructura de una Pyme. Según, Salloum Carlos Damián y Vigier, Hernán Pedro (1996), las desventajas resultantes de la dimensión de una pyme, se pueden resumir en los siguientes tres elementos: problemas de escasez de trabajadores calificados, la adaptación tecnológica y los recursos financieros. En este trabajo se tomará como objeto de estudio los recursos financieros.

En particular los recursos financieros se pueden agrupar en dos grandes categorías según el origen:

- a) Financiamiento interno y
- b) Financiamiento externo.

El financiamiento interno o autofinanciación está integrada por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero.

El financiamiento externo está formada por aquéllos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, ya sea emitiendo acciones (ampliando capital), colocando obligaciones (emisión de deuda), o acudiendo al mercado de crédito formal o informal para obtener préstamos a plazo.

Particularmente el crédito bancario o financiero representa una alternativa para las pymes cuando existe la participación del Estado impulsando mediante firmas de convenio con instituciones bancarias para crear sistema de garantía, y con esto el poder ofertar programas de financiamiento empresarial accesibles para las pymes. Sin embargo, existen desperfectos en los programas que imposibilitan a la pyme obtener un crédito bancario.

II.1 La incertidumbre en el crédito.

Las dificultades de acceso al crédito ocurren en las situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable a la tasa de interés prevaleciente no es llevado a cabo, porque las instituciones bancarias no otorgan el financiamiento.

La literatura económica ha discutido algunos fenómenos que ocurren por la existencia de información asimétrica. Por información asimétrica se entiende (Harris y Townsed, 1978), “una situación en la cual cierto agente cree que el otro agente está mejor informado de algún aspecto del ambiente económico y la utilización de esa información, provoca una serie de externalidades que repercuten negativamente en el producto de un supuesto intercambio”. Los efectos sobre el producto son: Selección Adversa y Riesgo Moral, los cuáles tienen efecto directo en el caso del Mercado Financiero.

La Información Imperfecta en el caso de las Pymes, se refiere en otras palabras, a cierta información que el banco requiere para asegurarse que el proyecto sea rentable y que exista capacidad gerencial para llevarlo a cabo, y en el cual no se sabe con certeza sobre los resultados de los contratos de créditos. Por lo cual, se dice que en condiciones de información perfecta los requerimientos de información no presentarían problemas. Sin embargo, los bancos y las empresas operan en un mundo incierto dónde la información no es perfecta y a menudo costosa de conseguir. El problema particular es que la distribución de información entre las partes del contrato es asimétrica, es decir, hay ciertos tipos de información que tienen efecto material en el contrato, que pueden estar disponibles para los que solicitan el financiamiento, pero no para los bancos.

Esta distribución asimétrica de la información entre las partes se agudiza en la Pymes ya que presentan problemas con:

- a) la calidad del proyecto en términos de la rentabilidad del mismo,
- b) las características del prestatario en términos de la confiabilidad del repago.

Con respecto a la calidad del proyecto presentado las Pymes enfrentan dos problemas específicos. Se encontró (Jaramillo, 2002) que los Bancos no cuentan en sus estructuras con departamentos o áreas especializadas en Pymes, que se dediquen a la atención exclusiva de este segmento de mercado. Esto implica que las entidades financieras no posean un conocimiento amplio de la totalidad de los mercados. Asimismo, las PyMEs presentan habitualmente un bajo profesionalismo en el staff gerencial, lo que implica que posean dificultades para proveer información a los bancos.

En lo referido a las características de los prestatarios es muy difícil conocer a priori cuál será la conducta esperada de los mismos. Esta situación se agrava dada la alta tasa de natalidad/mortalidad de las Pymes. La alta tasa de mortalidad, es explicada en parte por el hecho de que las Pymes, son generalmente empresas monoproducción y por lo tanto no pueden diversificar el riesgo de default de sus demandas. Como consecuencia poseen un riesgo mayor que el promedio del mercado. Esto provoca:

- a) las instituciones financieras consideran a las Pymes sectores de alto riesgo, donde la probabilidad de default de cada agente es alta;
- b) aunque en el mercado financiero existen empresas que brindan información (monitoreo) sobre la calidad del comportamiento de los agentes en lo que se refiere a su conducta pasada, esta información solo será válida para aquellos agentes con desempeño en el sector, por lo tanto no será relevante para los agentes nuevos. La incertidumbre en el comportamiento de dichos agentes seguirá existiendo y esta situación penaliza la creación de nuevas empresas.

El prestatario (empresa) posee más información acerca del proyecto presentado que el prestamista e intentará obtener la máxima rentabilidad del mismo pagando el menor costo financiero. Un tomador de préstamos racional tratará de comprometer su capital propio lo menos posible porque esto le podría hacer perder oportunidades de negocios.

La presencia de información asimétrica y la teoría de selección adversa que puede ocurrir al expandirse el crédito y las tasas de interés (Stiglitz y Weiss, 1981) son el referente usual para explicar el racionamiento del crédito de equilibrio. En este caso puede ocurrir que los bancos

consideren que su rentabilidad al expandir el crédito más allá de cierto punto puede mermar su rentabilidad. En tal caso, llegado el límite de rentabilidad máxima en la expansión del crédito los bancos racionarán el crédito. Puede ocurrir entonces que los bancos decidan que las pymes sean los prestatarios racionados (independientemente de la calidad de sus proyectos y garantías).

La literatura en torno al problema de la información asimétrica, y otras investigaciones complementarias en torno al impacto de variables como la inflación y la tasa de interés en el crédito de la Banca, proporciona elementos suficientes para evaluar la posibilidad de que se presente en el crédito de la banca mexicana el racionamiento.

La presencia de racionamiento del crédito (Stiglitz y Weiss, 1981) significa que a la banca comercial le interesa mantener en un límite al monto total de crédito que ofrece, debido a las condiciones de riesgo que observa en su propia cartera. Si en estas circunstancias la banca decide no discriminar las solicitudes de préstamos por grupos o tipos de prestatarios, estaremos en el caso puro a que se refiere generalmente la teoría del racionamiento del crédito de equilibrio. En este caso, al igual que en el caso de racionamiento generalizado, las Pymes no serían sujetas a un trato discriminado sino que serían víctimas de un racionamiento que opera de manera aleatoria.

El mecanismo que desarrollan los bancos debiera constar de dos partes. Primero un sistema de información (sistema de filtro), dónde por un lado se trataría de obtener la mayor información para evaluar el proyecto ex-ante del otorgamiento del crédito y por otro se buscaría desarrollar un sistema de monitoreo ex-post para evaluar el destino de los fondos. Con esto se diseñaría un esquema de incentivos con pago o penalización sujeto a la condición de las señales recibidas del sistema de información.

La mayoría de los contratos entre Bancos-PyMEs tratan de desarrollar un mecanismo de incentivos con un sistema de información dado y no se preocupan por desarrollar un sistema de información que tienda a eliminar los problemas de la relación de agencia y sus implicancias para el costo del crédito. Esto ocurre naturalmente dado que los Bancos desconocen los beneficios de diseñar un mejor sistema de información, ya que el monitoreo posee características de bien público como la información.

En base a lo anterior es posible argumentar que los agentes participantes de la transacción, tendrán incentivos para negociar una combinación eficiente de los términos del contrato. De esta forma los contratos de préstamo son complejos acuerdos negociados entre los bancos y sus clientes.

II.2. Racionamiento del crédito (riesgo moral y selección adversa)

Al hablar del racionamiento del crédito, decimos que se utiliza de forma genérica para referirse a situaciones en la que algún o algunos tipos de prestatarios son excluidos total o parcialmente de algún mercado de crédito.

Morero, Alejandro, 2004, pp.3 señala al respecto: “los métodos que restringen el consumo de un bien se llaman sistemas de racionamiento y uno de ellos es el sistema de precios. Este opera en favor de los que tienen mayor disponibilidad a pagar por el bien en cuestión, en detrimento de los que tienen menos”.

Por lo cual define el racionamiento puro del crédito, de la siguiente forma: “racionamiento en el equilibrio se da cuando entre agentes aparentemente idénticos que requieren préstamos algunos los reciben y otros no, y los rechazados por los prestamistas no pueden obtener un préstamo ni siquiera ofreciendo pagar una tasa más alta. O de igual modo, cuando existen grupos identificables de individuos de la población que necesitan préstamos pero, con una oferta dada de crédito, no son capaces de obtenerlos a ninguna tasa de interés, ni siquiera con una mayor oferta de crédito”.

Jaffe y Stiglitz (1981) argumentan: “El racionamiento del crédito es definido, de manera amplia, como aquella situación en la cual existe un exceso de demanda de préstamos debido a que la tasa de interés se ubica por debajo de aquella que corresponde a la del mercado walrasiano.”

Asimismo se considera el punto de vista de los profesores Carlos Damián Salloum y Hernán Pedro Vigier (1997), nos dicen referente al racionamiento del crédito: “El principal instrumento de racionamiento utilizado por las instituciones financieras es la tasa de interés. Con la elevación artificial de la tasa de interés se excluye del mercado a todos aquellos agentes que proporcionan incertidumbre a los bancos sobre el comportamiento o sobre la calidad de sus proyectos. Las altas tasas generan barreras a la entrada de nuevos proyectos o nuevas empresas, principalmente cuando no existe información ex ante de los agentes que los emprenden.” (pág. 18).

Siguiendo a Baltensperger (1978), existe racionamiento del crédito de equilibrio siempre que la demanda de crédito de un prestatario se deniega, aun cuando este dispuesto a pagar todos los elementos de préstamo, relacionados o no con el precio.

Existen distintos modelos donde se analiza el mercado de crédito bajo un esquema de racionamiento. Stiglitz y Weiss (1992), desarrollaron un modelo del racionamiento del crédito. Para

ellos, el racionamiento del crédito ocasiona un desequilibrio de largo plazo en el mercado. La tasa de interés juega un papel importante en el mercado, ya que afecta el riesgo del grupo de prestatarios, ya sea por selección adversa o riesgo moral. Para un banco es difícil identificar si el prestatario es bueno o malo, por lo que puede utilizar la tasa de interés como una técnica para su elección. A mayor disposición de un prestatario a pagar una mayor tasa de interés más alta, mayor será el riesgo de su proyecto y no será escogido por el banco, ya que disminuye su rendimiento esperado.

Stiglitz y Weiss, distinguen dos tipos de racionamiento:

A) existe racionamiento de tipo I cuando se raciona parcial o totalmente a todos los prestatarios de un grupo.

B) el racionamiento de tipo II se produce dentro de un grupo que es homogéneo desde el punto de vista del prestamista, por lo que ex post algunos prestatarios de este grupo obtienen el préstamo que demandan, mientras que a otros se les raciona.

El racionamiento del crédito surge al existir excesos de demanda de préstamos. Las instituciones bancarias que otorgan el crédito, no aumentan las tasas de interés para eliminar el exceso de demanda, ni aumentan los requisitos de colateral, sino que indiscriminadamente otorgan menos crédito.

Existen dos razones por las cuales se raciona el crédito:

La primera es por el Riesgo moral.

En este caso, el prestamista no puede observar ni controlar el proyecto emprendido por el prestatario (empresa), pudiendo ocasionar bancarrota en el contrato crediticio. Al aumentar la tasa de interés aumenta el incentivo del prestatario a emprender inversiones riesgosas y esto reduce el rendimiento esperado del prestamista (banca). Si aumentan los requisitos de colateral, los inversionistas con proyectos menos riesgosos se desincentivan a emprender sus proyectos, y por lo tanto a solicitar un financiamiento. Entonces, se incentiva a inversionistas con proyectos más riesgosos a tomar prestado, lo que ocasiona una disminución del rendimiento esperado de los prestamistas. En este caso, en lugar de aumentar la tasa de interés, o aumentar los requisitos de colateral, se raciona el crédito.

Se dice que existe riesgo moral, cuando el valor de una transacción para alguna de las partes intervinientes en un contrato, puede verse afectado por acciones o decisiones adoptadas por la otra parte, las cuáles no pueden ser controladas totalmente por la primera.

Según Salloum- Vigier (1996), el riesgo moral se transforma en problema cuando:

- a) el resultado para una de las partes depende de algo no conocido en el momento del contrato, que incluye las acciones de la otra parte;
- b) esas acciones sean las llamadas “acciones ocultas”, en el sentido de ser no observables ni inferibles directamente por la parte cuyos resultados se ven afectados;
- c) aparece aversión al riesgo en algunas de las partes, con lo cuál el problema de distribuir los riesgos se convierte verdaderamente en un inconveniente.

La esencia del problema radica en que el riesgo moral genera conflicto con dos de los objetivos fundamentales que ha de cumplir cualquier diseño contractual, respecto a:

- a) la provisión adecuada de incentivos y
- b) la distribución eficiente de riesgos entre las partes.

El problema de riesgo moral, surge en este problema, como ya se describió, cuando los prestamistas no pueden controlar las acciones que realizan los prestatarios (o tomadores de crédito), con los fondos. El banco para reducir el riesgo moral se ve obligado a efectuar el monitoreo de la actividad económica del prestatario. No obstante, cuando el banco atomiza la cantidad de prestatarios el monitoreo se hace sino difícil, imposible de realizar en términos de costos de información.

En la mayoría de los casos entonces, la decisión dependerá de la información brindada por los prestatarios, pero en este caso, el riesgo moral no se reduce totalmente.

Existen externalidades positivas producidas cuando el trato entre prestamista y prestatario lleva algún tiempo prudencial. En este caso, el riesgo moral se reduce aun cuando la actividad de monitoreo no se lleve a cabo o se realice mínimamente. Las entidades financieras no otorgarán préstamos a aquellos proyectos que no puedan monitorear.

La idea que por defecto las Pymes poseen retornos inestables, genera en los bancos la noción que este tipo de empresas toman normalmente elevado riesgo, mayor que el del mercado. Por lo tanto, los bancos al no poder verificar la cantidad de riesgo que asumen estas empresas las racionan. Si el costo de monitoreo tiene relación inversa con el tamaño del proyecto, entonces el desplazamiento será aun mayor, los bancos preferirán grandes proyectos o grandes empresas.

El riesgo moral se presenta porque es costoso para el banco monitorear el desempeño ex-post del prestatario. Ante esta situación el banco trata de diseñar un contrato multidimensional, sabiendo

que la modificación de los parámetros que conforman el paquete de préstamos afectan los posibles cursos de acción del agente.

La segunda por la Selección adversa.

Problema del mercado en el cual la subpoblación que adquiere préstamos tendrá características menos favorables que la población en general. Asumiendo un contrato de deuda entre prestamistas (bancos) y prestatarios (empresas), los prestamistas preferirán racionar el crédito en lugar de aumentar las tasas de interés o aumentar los requisitos de colateral, ya que al hacerlo incentiva a los individuos con aversión al riesgo a no tomar prestado. Mientras menos aversión al riesgo tenga el grupo de prestatarios, más dispuesto estará a emprender proyectos riesgosos que puedan terminar en bancarrota. Con aumento en la tasa de interés el prestamista estaría financiando esos proyectos y ocasionaría una disminución en su rendimiento esperado. Este problema no ocurriría si el prestamista tuviera toda la información del tipo de proyecto emprendido por el inversionista.

El modelo de Mankiw es parecido al de Stiglitz y Weiss (1992). El tema común en los modelos es que cambios en la tasa de interés alteran el riesgo del grupo prestatario, pero para Mankiw, la solución que los otros modelos proponen no corrige la ineficiencia del equilibrio del mercado del crédito. Stiglitz y Weiss proponen una ley de usura.

El modelo de Mankiw tiene implicaciones macroeconómicas importantes. "Si no hay intervención del gobierno en el mercado, un aumento en la tasa de interés puede provocar el colapso del mercado de crédito". Su modelo se basa en el análisis de los préstamos estudiantiles y las dos razones para analizar este caso son las siguientes:

- 1) La existencia de un número limitado de instrumentos financieros disponibles para los préstamos estudiantiles.
- 2) El mercado de préstamos estudiantiles ha provocado mayor intervención del gobierno.

En el modelo los bancos no están incentivados a otorgar préstamos estudiantiles por la existencia de información asimétrica, ya que, aunque conocen el rendimiento esperado de la inversión de los estudiantes (grado académico), no conocen la probabilidad de que éstos paguen el préstamo. El gobierno interviene y otorga préstamos estudiantiles, ya que para este, lo importante es conocer el rendimiento esperado de la inversión de los estudiantes y no la probabilidad de que paguen el préstamo.

El gobierno siempre tendrá la opción de invertir en un activo seguro y no otorgar el préstamo estudiantil. Para que el gobierno otorgue el préstamo, la primera condición de equilibrio debe ser que el pago esperado de un préstamo estudiantil sea igual al rendimiento esperado de un activo seguro. La segunda condición de equilibrio es que la probabilidad de pago de los estudiantes sea igual a la del promedio de los estudiantes que invierten. Según Mankiw (2002), de no existir información asimétrica, los bancos otorgarían préstamos estudiantiles.

El problema de selección adversa surge de una asimetría en la información concerniente a alguna de las características de una de las partes que integra el contrato y que es relevante para el resultado final de la transacción. En una transacción, las características de las partes que intervienen son esenciales para el resultado final de la negociación.

La parte menos informada desearía conocer, antes del contrato, determinada característica, pero no puede en principio hacerlo sin costo. Se enfrenta a una incertidumbre de información imperfecta, y dicha imperfección perjudica a aquellas partes que pertenecen al tipo de agente más deseable para realizar contratos dado que los mismos son tratados de manera uniforme a los tipos menos deseables.

Desde el punto de vista de la parte menos informada, al existir heterogeneidad de tipos, tratará de discriminar entre los tipos más idóneos y los menos.

El problema de selección adversa ocurre cuando la parte menos informada no puede discriminar entre los tipos buenos y malos, hecho que estandariza el mercado con el peor tipo, dejando afuera del mismo a potenciales buenos.

II.3 Garantías para el riesgo bancario

Para los autores Salloum y Vigier (1996), la señalización consiste en la presentación de garantías de aquellos individuos, que reciben las externalidades negativas tanto en el fenómeno de selección adversa, como en el de riesgo moral, y que pretenden no ser racionados o excluidos del mercado.

Las altas tasas generan barreras a la entrada para las nuevas empresas, principalmente cuando no existe información precedente de quien los emprenden (prestatario). Por otro lado, se exigen también garantías muy altas (señalización), como variables que revelan el desenvolvimiento del

proyecto. El razonamiento es que si el prestatario arriesga sus activos por el proyecto, entonces el desempeño del mismo debería ser bueno.

En el mercado financiero las garantías aparecen como elementos condicionantes de los contratos de créditos. La hipoteca y la prenda son las formas tradicionales de garantía, utilizadas para asegurar que los fondos prestados posean el destino comprometido, y simultáneamente, asegurar que le prestamista (banco) nunca pierda el derecho de recuperar su capital. Si las garantías son suficientes para garantizar la totalidad del riesgo que asumen, entonces probablemente no habrá racionamiento. De esta manera contribuyen a asegurar que no se obstaculice la oferta de fondos por parte de los inversores.

La existencia de colaterales (o garantías), puede lograr una reducción de los problemas que son consecuencia de la selección adversa, es decir, una caída de las barreras de entrada y de la tasa de interés. Las empresas garantizan su comportamiento y la calidad de sus proyectos entregando garantías. Si no cumplen, o el proyecto no es lo suficientemente rentable, perderán parte o la totalidad de sus garantías. Los prestatarios se convierten en los primeros interesados en cumplir y en que el proyecto sea rentable.

La utilización de colaterales tiene efectos positivos sobre la asignación de recursos en el mercado financiero. Se eliminan los efectos del riesgo moral que existe de los prestatarios de última estancia y modifica las consecuencias de la selección adversa sobre los prestatarios en lo que respecta a racionamiento y tasas de interés.

No obstante, la utilización de colaterales, posee también externalidades negativas. Los proyectos que ingresan en el mercado con financiamiento y utilizan garantías, reducen los incentivos de monitoreo por parte de los bancos. Esto es más acentuado en el caso que las garantías cubran no sólo el capital inicial sino también los intereses esperados. Por otro lado, puede existir una incorrecta asignación de recursos debido a la posibilidad de que los proyectos más eficientes lo detenten empresas que no poseen colaterales suficientes para obtener financiamiento. En tal sentido, las garantías ejercen un desplazamiento desde prestatarios sin garantías a prestatarios con garantías.

Surge el problema de la disponibilidad y calidad de colaterales. Aquellas empresas que no poseen garantías suficientes quedan excluidas del mercado. Este fenómeno es especialmente importante en el caso de las Pymes, donde la escasez de garantías es crítica, principalmente en empresas nuevas.

De esta forma también añadimos la teoría del llamado Redlining (Bernanke y Gertler, 1989), éste ocurre cuando algún demandante de crédito es rechazado al no cubrir las garantías u otras condiciones exigidas por el prestatario. Se afirma que las garantías pueden operar eliminando el problema de información asimétrica, pues entre menos garantía exista, la confianza en los flujos ofrecidos se reducirá. El caso de discriminación ocurriría cuando la Banca optara por establecer una política de rechazar cierto tipo de Pymes sin considerar la calidad del proyecto y las garantías presentadas.

Asimismo la teoría de los contratos ofrece las herramientas para el costo de la verificación (auditoría) y las estrategias de revelación implícitas en los contratos ofrecidos. El objetivo es determinar la racionalidad de los contratos que dan forma a la oferta de crédito a las Pymes, y estudiar las técnicas de evaluación del riesgo que aplica la Banca. Los fundamentos teóricos mencionados nos proporcionan elementos suficientes para determinar la racionalidad de los tipos de contratos que ofrece la banca privada a las Pymes en Quintana Roo y la forma que evalúa la información ofrecida por el prestatario.

En el mercado financiero las señales aparecen como elementos condicionantes de los contratos de préstamos. La hipoteca y la prenda son las formas tradicionales de señal, utilizadas para asegurar que los fondos prestados posean el destino comprometido, y simultáneamente, asegurar que el prestamista nunca pierda el derecho de recuperar el capital. Si las señales son suficientes para garantizar la totalidad del riesgo que asumen, entonces probablemente no habrá racionamiento.

La existencia de colaterales (o garantías), puede lograr una reducción de los problemas que son consecuencia de la selección adversa, es decir, una caída de las barreras a la entrada y de la tasa de interés. Las empresas garantizan su comportamiento y la calidad de sus proyectos entregando garantías. Si no cumplen o el proyecto no es lo suficientemente rentable, perderán parte o la totalidad de sus garantías. Los prestatarios se convierten en los primeros interesados en cumplir y en que el proyecto sea rentable.

La utilización de colaterales tiene efectos positivos sobre la asignación de recursos en el Mercado Financiero. Se eliminan los efectos del riesgo moral que existe de los prestatarios de última instancia y modifica las consecuencias de la selección adversa sobre los prestatarios en lo que respecta a racionamiento y tasas de interés.

No obstante la utilización de señales posee externalidades negativas. Los proyectos que ingresan en el mercado con financiamiento y utilizan señales, reducen los incentivos de monitoreo por parte de los bancos. Esto es más acentuado en el caso que las garantías cubran no solo el capital inicial

sino también los intereses esperados. Por otro lado, puede existir una incorrecta asignación de recursos debido a la posibilidad de que los proyectos más eficientes lo detenten empresas que no poseen de colaterales suficientes para obtener financiamiento.

Con todo esto, es evidente el problema de la disponibilidad y calidad de colaterales, como causante del racionamiento del crédito. Aquellas empresas que no poseen garantías suficientes quedan excluidas del mercado. Este fenómeno es especialmente importante en el caso de las Pymes, donde la escasez de garantías es crítica, principalmente en empresas nuevas. La no disponibilidad de colaterales genera un nuevo tipo de exclusión en el mercado financiero, acentuando la selección adversa operada por los bancos.

Ante la problemática latente que representa la falta de financiamiento para las pymes, por no tener éstas cabida en los esquemas de crédito de la banca privada para hacer crecer su capital, el gobierno en general, a través de la Secretaría de Economía en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Económico del estado de Q. Roo han gestionado pequeños Fondos de financiamientos para un grupo pequeño de pymes que buscan insistentemente un apoyo para trabajar y hacer crecer su negocio.

Los Bancos y el Gobierno por su parte han ofrecido alternativas de financiamiento a las Pymes poco viables. Los Bancos, ofrecen programas de crédito con una gama de requisitos poco accesibles de cubrir; y el Gobierno ha ofrecido fondos económicos y programas de desarrollo empresarial a pequeños grupos, que una vez otorgados difícilmente pueden capitalizarse para ofrecer a otros negocios, son créditos a fondo perdido.

Ante esta complejidad, se han firmado acuerdos y convenios, uniendo esfuerzos entre banca privada y gobierno para crear alternativas más viables, por el lado de los requisitos inalcanzables, hacerlos más flexibles y fáciles de aportar para las pymes; y por otro lado, compartiendo riesgo con el Gobierno por el lado de las garantías mediante un fondo compuesto por capital del gobierno estatal y federal destinado a impulsar a aquellas pymes que requieren un respaldo con la institución bancaria, como veremos en el siguiente capítulo de este trabajo.

CAPITULO III. POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

En este capítulo se relata la situación que da origen al primer programa de garantías operado como prueba piloto en el municipio de Othón P. Blanco denominado Crediactivo, asimismo la operatividad que ha tenido hasta hoy en día, los inconvenientes que presenta aun cuando la iniciativa privada (empresarios), gobierno e instituciones bancarias han realizado esfuerzos por implementar un mecanismo que pueda lograr acercar a la pyme a los financiamientos bancarios.

Asimismo se incluyen modelos de sistemas de garantías que se operan en otros países como España e Inglaterra, como muestra de que implementando estrategias y acuerdos unificados entre un grupo de empresas, con ayuda de gobierno e instituciones financieras, se puede lograr el objetivo de apoyar a la pequeña empresa que necesita capital para impulsar la actividad que desarrolle.

Finalmente se presentan algunos programas de crédito creados para apoyar financieramente a la pyme en el Estado de Quintana Roo, como punto de comparación entre las mismas en cuanto a su esquema de financiamiento, los criterios de elegibilidad que presentan y los tipos de garantías que solicita a la pyme para ser sujetos de crédito. Esto es a fin de dar un panorama del entorno que aguarda a la pyme en su intento por acceder al sector crediticio.

III.1 Acciones de política económica en torno al Crédito en el Estado de Quintana Roo

El Estado de Quintana Roo, ha creado fondos con recursos ministrados de los tres niveles de gobierno a fin de buscar alternativas de financiamiento a los negocios pequeños que requieren de capital de trabajo para crecer. Sin embargo, con la función de otorgar créditos de ayuda al que más necesita, se ha confundido el objetivo para lo que se crean los fondos del gobierno, ya que se otorgan los recursos a las personas físicas y morales con alguna actividad empresarial que lo solicitan, presentando la documentación de su negocio, y firmando pagarés y contratos de crédito con plazos y un esquema definido de financiamiento; y simplemente no se destina para el negocio

o el comerciante carece de una proyección administrativa de sus operaciones, que desafortunadamente imposibilita devolver el préstamo. El fondo no se capitaliza, para seguir otorgando a más empresas, por lo que se pierde en la primera ministración. (*Dirección de Gestión Financiera/ Secretaría de Desarrollo Económico del Edo. de Q. Roo, 2003-2004*).

Son los pequeños financiamientos a fondo perdido lo que impide que un negocio crezca y no quiebre, pues estos son de interés social y no todos los negocios son formales ni viables. Ante esta disyuntiva, el Estado se encuentra en la imposibilidad de seguir dosificando el recurso a un número reducido de pymes, debido a que los recursos son limitados y las necesidades son cada vez más apremiantes. Tomando en consideración que no todos los negocios son rentables y que no llegan a ser viables aun cuando se le inyecta un capital; el gobierno evalúa la opción de establecer convenios con las instituciones financieras a fin de presentarles un fondo que garantice el crédito que solicitan los pequeños negocios que no tienen oportunidad de acceder a un financiamiento por representar un alto riesgo para los bancos comerciales. Entonces, son dos problemas que enfrenta el gobierno por un lado la incapacidad de continuar con el subsidio por falta de recursos y, por otro que aún cuando desee que los fondos sean devueltos no se asigna adecuadamente el crédito.

La ausencia de garantías colaterales es uno de los obstáculos visibles que enfrentan las pymes cuando tratan de obtener financiamiento de los bancos comerciales. El objeto de los programas de garantías de crédito, como los que se crean al amparo del gobierno con otros sectores económicos para apoyar a las pymes, es compartir el riesgo con la institución financiera, de tal manera que cuando el beneficiario incumpla con el pago de un préstamo, y por ende cause una pérdida al prestamista (banco), la institución financiera reciba una compensación por una parte o por la totalidad de la pérdida ocasionada.

Estos programas intentan solucionar el problema de los solicitantes de crédito que tiene buena intención de hacer crecer su negocio, y que tienen un historial crediticio positivo, pero que no pueden presentar un colateral suficiente para minimizar el riesgo al que incurre el banco. Además de mitigar el riesgo, un programa de garantías de créditos exitoso debe contribuir a disminuir los costos de transacción de dichos préstamos y no al contrario.

Un programa de garantías de crédito para la Pyme debe no solo no aumentar la carga de los trámites administrativos para la obtención de una garantía, sino también con el paso del tiempo ayudar a reducir estos costos.

Es por esto que en un estudio sobre programas de garantías, se sostuvo que “un programa de garantías eficaz deberá lograr una relación de cooperación con los bancos acreedores que se base en un alto nivel de confianza mutua. Esta confianza en los procedimientos acordados servirá para

garantizar que las partes se adhieran debidamente a los arreglos establecidos que las obligaciones contraídas se cumplan sin demora, y que esto se lleve a cabo sin disputas dilatadas ni acusaciones mutuas” (Magno y Meyer, 1988, p.257).

Al respecto, Jacob Levitsky (1993) pp. 347 dice: *“la existencia de un fondo de garantía que sirva para pagar las indemnizaciones crea confianza en que dichos pagos se efectuarán sin que sea necesario obtener una aprobación presupuestaria. Hay pocos programas, principalmente en los países desarrollados, que carecen de un fondo específico de garantías. El programa se basa simplemente en un compromiso, por lo general del gobierno central, de que en caso de incumplimiento del deudor, se pagará al banco acreedor una compensación por la pérdida garantizada según la fórmula de distribución y riesgo acordada. La mejor práctica se cumple cuando el fondo de garantía esta conformado por contribuciones del gobierno y/o de las autoridades regionales o locales, y en menor de bancos locales (la mayoría de los cuales participarán en el programa de garantías). Si es posible se debe incluir en el fondo contribuciones adicionales de organizaciones y fundaciones representativas de la comunidad empresarial local”*.

Sin duda, la participación conjunta de varias organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, así como de los empresarios es fundamental para que este sistema funcione.

Una de las características del diseño de los programas de garantías de crédito es la determinación de la garantía. Una buena práctica para el establecimiento de un programa de garantías sería realizar primero un ejercicio de consulta con los posibles bancos comerciales participantes y/o con otros posibles acreedores, para evaluar el tamaño adecuado del fondo de acuerdo con la probable demanda de crédito por parte de la clientela específica, así como con los mejores indicadores posibles del incumplimiento de las carteras de préstamos de las Pyme y de la probable insuficiencia colateral. (Secretaría de Desarrollo Económico, 2005)

Levitsky, señala que uno de los principales objetivos de fondo de todos los programas de crédito es ampliar la “frontera de riesgo” de los bancos en la concesión de financiamiento para la Pyme. En el caso de los bancos bien establecidos y bien administrados que han atendido a este sector durante algunos años y que probablemente han sido conservadores en la aprobación de préstamos de las Pyme, es posible que un programa de garantías de crédito amplíe esta frontera de riesgo sin aumentar las pérdidas por incumplimiento de pagos.

Alan J. Llisterri (1996) argumenta que una de las principales críticas a los programas de garantía de crédito y un fuerte argumento en contra de estos arreglos es el tema de riesgo moral. Es decir, el efecto debilitador que estos programas tienen sobre la voluntad y el compromiso de amortizar los prestamos por parte de los prestatarios, y de cobrar el préstamo por parte de los bancos, cuando

ambos saben que la garantía reembolsará una buena parte de la pérdidas incurridas. Este es un riesgo real y no se deben escatimar esfuerzos para superar y solucionar este problema.

Comenta además, que la manera más eficaz para lograr esto es:

- 1) Solicitar a los prestatarios que ofrezcan contra-garantía que tenga disponible, inclusive si esta representa un valor menor al que satisfaría al prestamista para que apruebe un préstamo con algún tipo de garantía. En cualquier circunstancia se debe ofrecer una contra-garantía a pesar de que esta pueda ser insuficiente. El prestamista se verá en una situación en la que algo suyo está en riesgo. Los mejores programas de garantías funcionan más como una cobertura parcial de la insuficiencia de colateral que como una garantía de los préstamos que no cuentan con una contra-garantía adecuada.
- 2) Asegurarse de que se cree un registro de prestamistas que incumplen sus compromisos y se les impida obtener otros préstamos de otras instituciones financieras en el futuro.

El buró de crédito es un instrumento del que el banco hace uso en su paramétrico, para decidir si otorga o no el crédito solicitado de la pyme.

- 3) Garantizar que las instituciones financieras asuman parte del riesgo de incumplimiento. Obviamente los porcentajes exactos de la distribución del riesgo dependerán de factores tales como la trayectoria del prestamista en la cartera de préstamos a las Pyme, la suficiencia del fondo de garantía para cubrir la demanda de garantías y la mentalidad general en el país respecto de las amortizaciones de los préstamos.

Mediante el caso real de un programa de financiamiento denominado Crediactivo, nos damos cuenta del panorama diferente que presenta, la asistencia técnica del Consejo Coordinador Empresarial, organismo que vigila la operación técnica del programa, pudo demostrar que el banco evalúa la garantía que puede ofrecer el empresario (así también cuando se trate de un aval solidario), para su préstamo solicitado. Es decir, no sólo se trata de ofrecer el patrimonio que se tenga disponible, para complementar así el programa de garantías que se tiene con el banco (Banorte), sino que el valor catastral del bien inmueble tiene que cubrir dos veces el préstamo solicitado para que este pueda ser sujeto de crédito. Si el programa de garantías, si fuera como tal para las pymes que solicitan un crédito, bastaría con entregar un patrimonio que fuera en valor catastral insuficiente para devolver el crédito cuando no se pueda terminar de pagar, ya que entraría en operación el recurso del sistema de garantías para pagar a la institución bancaria lo que se adeuda del préstamo adquirido. Pero no parece acreditarse este mecanismo por parte del banco, ya que sigue el mismo método para autorizar las solicitudes de crédito como si el sistema de garantías no existiera.

III.2 Sistemas de Garantías mundiales

El tema de las garantías aparece frecuentemente ligado a las dificultades que encuentran las pymes cuando solicitan un crédito en el sistema bancario, en especial cuando buscan financiamiento a largo plazo. En muchos países de América Latina el financiamiento de las pymes esta sujeto a muchas más restricciones que en Europa Occidental debido al escaso desarrollo del sistema financiero y a falta de experiencia que tienen los bancos con las pymes. Los bancos están más preocupados por la seguridad de sus créditos que por la viabilidad de las operaciones que están financiando. Por eso, el financiamiento de proyectos y la disponibilidad de garantía se convierten en el problema primordial. Todo ello conduce a una falta de créditos de la pyme, en especial de créditos a largo plazo, tasas de interés real más altas y un enorme diferencial en los costos financieros para las pymes individuales.

Los países europeos cuentan con un Observatorio Europeo de la Pyme, el cual señaló en su informe anual, Zoetermeer, de 1994, lo siguiente: "El asunto de la garantía (colateral) de los préstamos bancarios han sido un punto destacado en los estudios importantes realizados en el Reino Unido sobre la relación Pyme con el banco que efectúa la compensación" (p. 271). En el estudio realizado por Cowling, Samuels y Sudgen (1991) el 22% de las pyme indicaron que las garantías eran la mayor preocupación de las prácticas bancarias actuales. En los países bajos aunque 6 de cada 10 aplicaciones iniciales para créditos eran aprobadas por los bancos, en el 45% de los casos donde se negó el crédito, la razón principal mencionada por los bancos fue la falta de garantía.

Por lo general, las pymes critican a las instituciones bancarias por su falta de sensibilidad cuando analizan los riesgos crediticios, los bancos están muy preocupados por la garantía y con frecuencia niegan el acceso a crédito a largo plazo, en vez de otorgar créditos en base al potencial de los negocios y a la rentabilidad de los proyectos que necesitan financiamiento. (*Observatorio Europeo de la Pyme, Segundo Anual 1994*).

El Observatorio Europeo de la Pyme, ha perseguido mejorar el entorno del financiamiento de la pyme, y para este propósito se han creado una serie de iniciativas. Entre ellas la comisión ha estado promoviendo el papel de los Sistemas de Garantías de Carácter Mutuo (SGM) desde 1991.

La mayoría de los países cuenta con algún marco institucional para emitir garantías que bajo ciertas condiciones cubren el riesgo de los créditos suscritos por las pymes. Existe una variedad de sistemas nacionales que pueden clasificarse en dos grupos:

Sistema de garantía de carácter mutuo, en que una compañía privada otorga una garantía a favor de una pyme frente al prestamista (banco) por la que la compañía respalda el pago del crédito (capital e intereses) en caso de incumplimiento por el prestatario. El sistema se considera de carácter mutuo cuando los socios de la compañía garante incluyen a las pymes que se benefician de la garantía bajo una filosofía de autoayuda.

Sistemas de garantía públicos (SGP), en que una Administración Pública otorga una garantía (normalmente a través de un Fondo de Garantías) a favor de una pyme frente al prestamista (banco). En este caso la administración pública respalda el pago del crédito (capital e intereses) en caso de incumplimiento por el prestatario.

Por lo general, la aplicación de los sistemas de garantías públicos es más limitada que la de los sistemas de garantía de carácter mutuo, ya que forman parte de programas específicos financiados por el sector público, o se aplican a mercados o áreas geográficas definidas.

Es el caso de Francia (Sociétés de Caution Mutuelle) y Bélgica (Maatschappijen voor onderlinge borgstelling), donde estas sociedades se remontan al primer tercio del siglo (1917 y 1929 respectivamente) en unión a la caída de los bancos locales pequeños. En Suiza las primeras cooperativas de garantías (Cooperatives de Cautionnement) aparecieron en los años treinta. (Llorens, 1987, p. 227)

En Francia el impulso del sistema se llevó a cabo en el contexto de la reconstrucción masiva de la estructura empresarial de clase media tras la Segunda Guerra Mundial. Ese también fue el caso de Luxemburgo en 1940 (Mutualité de cautionnement et d' aide aux commercants et aux artisans), donde se crearon dos sociedades de garantías con fondos que provenían del Plan Marshall. Más tarde se exportaron distintas versiones del sistema a países como Alemania en 1954 (Kreditgarantiegemeinschaft), Italia (Conorzio Fidi o Cooperative di garanzia) en 1956 (sólo para las imprese artigiane) mientras que en Bélgica las profundas reformas (1953-1959) revirtieron la tendencia descendente existente en ese país. Austria siguió básicamente el modelo Alemán (entre 1968 y 1972) y Dinamarca creó el suyo (Kautionsinstitut or Finansieringsfond). (Llorens, 1987, p. 229)

Las experiencias más recientes corresponden a España (Sociedades de Garantías Recíprocas), en 1978, inspiradas originalmente en el sistema francés, y a Portugal (1994). El sistema tuvo una expansión rápida en España.

Los sistemas antes descritos no son homogéneos. Las diferencias institucionales y operativas tienen su origen en las peculiaridades del sistema financiero y la estructura de las Pyme de cada país. Por ejemplo, el Consorzio fidi italiano opera principalmente con créditos a corto plazo (95% del total de garantías) mientras que el sistema en España provee principalmente créditos a largo plazo.

La implantación de los sistemas es también desigual dentro de cada país. En España las garantías mutuas son mucho más importantes en el País Vasco que para el promedio del resto de España. Por ejemplo, el número de empresas afiliadas es caso 6,500 de las cuales 2,800 son industriales. Esto significa que al menos una de cada tres empresas industriales del País Vasco (región altamente industrializada) es miembro de las SGR, lo cual es una cobertura muy alta. Las diferencias también son notables en Alemania, donde el sistema está mucho más desarrollado en Baden-Württemberg que en cualquier otra región.

El sistema mutuo se caracteriza por el hecho de que el objeto de la sociedad es mejorar la situación de sus miembros (filosofía de autoayuda). Eso quiere decir que las pymes tienen que hacerse socias e la sociedad de garantía para poder usar sus servicios. En la práctica esto significa que los solicitantes que no lo son, tienen que hacerse socios, lo que sí es un procedimiento bastante simple.

Algunos países permiten, además de las pyme, otros socios que no pueden tomar garantías, sino que están interesados en el fortalecimiento del sistema de garantías en España se llaman “socios protectores” e incluyen cajas de ahorro, bancos comerciales y otras organizaciones gubernamentales. Sólo en España y Portugal hay también protectores públicos (gobiernos regionales y centrales).

A consideración de Jacob Levitsky (1987), el jurado todavía esta deliberando sobre la eficacia de los programas de garantías de crédito para las pyme. No existen estudios profundos sobre la influencia positiva que estos programas pueden tener en el apoyo del desarrollo de las pymes. La mayoría de los analistas del financiamiento del desarrollo deben estar de acuerdo en que los mercados financieros tienen imperfecciones, en especial en los países en desarrollo, y no se puede esperar que las pyme tengan un acceso al financiamiento comparable con el de los prestatarios más grandes y poderosos con los que compiten. Hay pruebas tanto de países desarrollados como en desarrollo, de que los bancos comerciales se mostrarán reacios a prestar cualquier monto a las pyme si la rentabilidad es baja, el riesgo percibido es alto y si no existe incentivos específicos, tales como subsidios a través de recursos de bajo costo o la posibilidad de prestar los fondos con intereses o los márgenes mas altos para el prestamista. Los programas de

garantías de crédito tiene que ser instrumentos que reducen los costos de los créditos a las pyme y hacen que estos préstamos sean más aceptables para los bancos comerciales.

Las instituciones financieras, en especial los bancos comerciales, no se muestran muy entusiastas respecto de los programas de garantías de crédito. Ya se han expuesto algunas de las razones: falta de confianza en que se cumplan los compromisos, temor a las demoras burocráticas en el trámite de préstamos que implican la necesidad de lidiar con personas que en la opinión del banco, saben poco sobre cómo funciona el sistema paramétrico bancario; y finalmente, la opinión de algunos bancos de que estos programas tienden a debilitar el control y la autoridad de la institución sobre a quién y cómo se otorgan los préstamos.

Fondos de Garantías en España.

Referente a las prácticas sobre financiamiento a las Pymes en España, Clemente Ruiz Durán (2002), en su libro "Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional", nos señala el proceso de transición para formar el sistema de garantías CERSA: "se encuentra integrado por tres instituciones, por un lado las Sociedades de Garantías Recíproca (SGR), su confederación y la Compañía Española de Reafianzamiento, las SGR se encuentran supervisadas por el Banco de España".

CERSA es un mecanismo de reaseguro, que tiene como objetivo incrementar la solidez de las SGR frente a los proveedores de financiamiento, lo cual les permite hacer un mejor uso de su capital.

El sistema de reaseguro surge con la Sociedad Mixta del Segundo Aval, la cual era propiedad del estado, esta institución era ineficaz, ya que solo operaba como último recurso ante el quebranto de las SGR, también se contaba con una institución privada (SOGASA), que estaba conformada por aportaciones de todas las sociedades de garantía. Esta estructura no era suficientemente clara como para garantizar a los prestatarios (bancos) las posiciones que asumían las SGR, generando desconfianza en el sistema. En 1994 ambas empresas se fusionaron y se crea CERSA, una empresa mayoritariamente pública, 63% de las acciones la Dirección General del Patrimonio del Estado Español, un 72% el Instituto de Crédito Oficial y el resto las SGR. (Ruiz, 2002, pg. 253)

CERSA contra-garantiza parcialmente los riesgos asumidos por las Sociedades de Garantía. La contra-garantía de CERSA es gratuita y el déficit previsto de 18.9 M euros (6% del riesgo vivo contra-garantizado) se atiende por medio de una dotación presupuestaria anual (6 M euros en el

2000) complementada mediante acuerdos de colaboración suscritos con el Fondo Europeo de Inversiones y el ministerio de Industria, así como con los ingresos financieros derivados de los recursos propios de CERSA (70 M. euros). (Ruiz, 2002, pg. 256)

Para CERSA los microcréditos se definen como operaciones a actividades empresariales de muy reducida dimensión, con una manifiesta marginalidad de acceso a fuentes de financiamiento, que cumplan los siguientes requisitos: importe máximo 4 millones pesetas y el plazo de 3 a 5 años.

Los requisitos que se les establece a las SGR para recibir la contra-garantía es obtener una certificación de calidad (ISO 9002) en la administración del riesgo, cumplir con todas sus obligaciones legales y fiscales y contar con una operativa satisfactoria.

CERSA colabora con el fondo Europeo de Inversiones, y del total de riesgos asumidos por CERSA, un 41 por ciento está a su vez, cubierto por los Convenios firmados con el fondo Europeo de Inversiones y el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Las SGR son entidades financieras, sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico, el cual esta definido por la comunidad autónoma en la que se encuentran, o bien a sector de actividad. El objeto principal es procurar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas y mejorar en general, sus condiciones de financiamiento en cuanto a importe, plazo, tasa, entre otros: utilizando para ello la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorros principalmente. Por lo tanto las SGR proporcionan a las PYME, los siguientes beneficios:

- Posibilitan el acceso al financiamiento para empresas que por falta de garantías no podrían obtenerlo.
- Conseguir las mejores condiciones de tipo y plazo de interés gracias a los Convenios existentes entre las sociedades de Garantía Recíproca y las Entidades de crédito.
- Proveen de asesoramiento de expertos a través del análisis evaluación y consejo sobre el proyecto de inversión que se va a realizar.
- El patrimonio de la empresa o el empresario no queda afectado con lo cual lo puede utilizar para otros fines.
- El estudio de riesgo realizado por la SGR para evaluar la concesión del aval no sólo se limita a aceptar o rechazar su concesión, sino que también se utiliza para proponer alternativas financieras mejor adaptadas a las necesidades de la PYME. (Ruiz Clemente, 2002. "Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional" Pág.250-258).

Fondos de Garantías en Inglaterra

En Inglaterra, también se implementan fondos de garantías. Las limitaciones financieras que delimitan a los grupos más necesitados, aplican también en países desarrollados. El comienzo de un negocio tiene altos riesgos, además de que un alto porcentaje de los negocios sobrevive tan solo por poco tiempo. Teniendo como base los costos bancarios que generan los pequeños préstamos para operar negocios o establece uno nuevo, el gobierno británico cuenta con un esquema de apoyo crediticio para estas empresas.

El préstamo garantizado de pequeñas empresas (EPGPE) es un programa de préstamos de fondo garantizado del gobierno inglés para permitir que los micro y pequeños empresarios puedan tener acceso al microcrédito. El gobierno a través de este programa sirve como colateral, para que los prestatarios puedan acceder al crédito. El gobierno garantiza a los bancos comerciales y a las instituciones financieras los préstamos para pequeñas empresas que tienen proyectos viables y que han fallado en obtener un crédito convencional por la falta de garantías. La estrategia de este programa es coordinada con otros organismos de gobiernos regionales/locales para que el apoyo tenga mayor impacto.

Las garantías del crédito reducen el riesgo a través de la garantía de un préstamo, por el gobierno a través del DTI, contra incumplimiento. El Small Firms Loan Guarantee Scheme es el principal ejemplo de préstamos garantizado en el Reino Unido. El programa prevé con ayuda microfinanciera y asistencia a negocios que están por empezar o a los que ya están establecidos. El esquema garantiza la parte faltante de la deuda al prestador del crédito. *(Ruiz Clemente, 2002, Pág.284-294)*

El departamento de Comercio e Industria (DTI) es la institución responsable de la política industrial regional que envuelve la promoción y apoyos de pequeños negocios en Inglaterra. Su política está fuertemente orientada al desarrollo de los pequeños negocios y su estructura de promoción es descentralizada y prácticamente llevada a cabo a través del Servicio de Pequeña Empresa (Small Business Service).

El SBS es una agencia dentro del gobierno encargada de crear una sociedad empresarial basada en los pequeños negocios. El SBS tiene como responsabilidad directa apoyar los principales programas gubernamentales de apoyo a las SMEs, asegurando que la infraestructura de apoyo sea coherente y efectiva ya que opera a lo largo de todos los niveles y estructuras del gobierno.

Cabe señalar, que la función del SBS no es la de dar ayuda directa a las empresas, sino el determinar y coordinar las políticas y prioridades regionales de las mismas.

Es importante tomar en cuenta los sistemas de garantías que se han puesto en práctica y a prueba en los países europeos, se han puesto en marcha con deficiencias que poco a poco se han ido puliendo, en busca de adecuar los sistemas de garantías a las necesidades que presentan las pymes de cada país. Asimismo la creación de los organismos de vigilancia que rodean estos sistemas de garantía para su buena eficacia en el funcionamiento del mismo. En México, tenemos aun problemas de financiamiento que resulta difícil de combatir en su totalidad, ya que aun cuando se han iniciado con pláticas y formaciones de comités que involucran a los representantes de las cámaras empresariales, gobierno e instituciones financieras, aun existen cuestionamientos que detienen el acceso de las pymes a los créditos que se crean para las mismas.

En el estado de Quintana Roo, como en otros del país, se han creado distintos productos de crédito dirigidos a impulsar financieramente a las pymes, las instituciones bancarias y organismos no gubernamentales participan en esa labor. A continuación se presentan algunos de ellos:

III.3 Programas de Crédito Empresarial para las Pymes

FOFINQROO

El Fofinqroo es un fideicomiso constituido entre CANACINTRA y NAFIN, y es administrado por un Comité Técnico conformado por seis integrantes; que entre otras funciones tiene la de autorizar las solicitudes de crédito.

La iniciativa de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación en Cancún, Q. Roo (CANACINTRA), para constituir un intermediario financiero no bancario fue con la intención de contar con un instrumento formal que apoye a las micro y pequeñas empresas con recursos financieros para su crecimiento y la diversificación de las actividades productivas, lo cual llevará a elevar el consumo interno y por lo tanto la generación de empleo y el bienestar social. *(Fuente: www.canacintracancun.org consultado el 12 de junio de 2009).*

Tipos de créditos:

1. Para capital de trabajo (compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios y otros gastos propios del giro del negocio) a plazo de hasta tres años, con pagos mensuales.

2. Para inversión fija (adquisición de maquinaria, vehículos, mobiliario y equipo, adquisición, construcción o remodelación de naves industriales y/o locales comerciales) a un plazo de hasta cuatro años.

El monto es de \$40,000.00 a \$350,000.00 M.N. para personas físicas y hasta \$500,000.00 para personas morales.

Ventajas:

- Para micro y pequeñas empresas sin importar si tiene cuentas de bancos ni sus promedios.
- Tasas en dos modalidades, fija o variable.
- Plazos accesibles.
- No hay comisión por apertura del crédito.
- Se financia hasta el 100% de la inversión antes de impuestos.
- Cobertura estatal.
- Único de su tipo en el Estado.
- Respuesta de viabilidad en 48 horas después de cubrir los requisitos.
- Atención y asesoría continua y especializada para la integración de su expediente.
- Acceso a capacitación, consultoría y asesoría empresarial en condiciones preferenciales.

Beneficiarios:

Micros y pequeñas empresas del Sector Industrial, Comercio o Servicios del Estado de Quintana Roo.

Criterios de Elegibilidad:

- Ser micro o pequeña empresa de los giros de industria, comercio o servicios.
- Ser un negocio con un año de operación.
- Tener su domicilio en el estado de Quintana Roo.
- Estar dentro de la economía formal, con permisos y licencias de operación vigentes.
- Tener, en su caso, buen historial crediticio.
- No tener problemas laborales o judiciales.
- Demostrar viabilidad económica y capacidad de pago.

- No ser contaminante.
- Contar con garantía propia o de un tercero. Si es hipotecaria que cubra 1.5 a 1 el crédito, según avalúo; si es prendaria que cubra 2 a 1 el crédito. En equipo usado se efectuará el avalúo.
- Asegurar las garantías y al acreditado para tranquilidad de las partes.
- Aportar el equivalente al 2% del crédito a un fondo para contingencias. Dinero que se devolverá al terminar de pagar el financiamiento.

Descripción del proceso de atención:

- Entrevista con el representante del proyecto para definir si califica.
- Visita al negocio para prediagnóstico.
- Apoyo para la integración de expediente.
- El expediente se evalúa en el scoring de NAFIN.
- Si es aprobado pasa a ratificación del Comité.
- Si es ratificado se procede a contratar.
- Ya contratado se pide el dinero a NAFIN.
- NAFIN lo deposita al fondo en 72 horas.
- El fondo lo entrega de inmediato al acreditado.

Costos al beneficiario:

- Investigación crediticia.
- Avalúo.
- Contador.
- Notario.
- Seguros de vida.
- Garantía.

Requisitos:

- Investigación crediticia.
- Estados Financieros del ejercicio fiscal: estados de posición y estado de resultados. Y sus declaraciones anuales de impuestos.
- Estados Financieros parciales con antigüedad no mayor a tres meses: estados de posición y estado de resultados. Y su mas recientes pago provisional de impuestos.
- Estados Financieros proyectados (crédito a plazo de más de un año).
- Para créditos refaccionarios, deberá presentar programa de inversión.
- Acta Constitutiva, así como sus modificaciones.
- Poderes (en su caso).

- Copia de identificación oficial vigente con fotografía del propietario o representante legal.
- Copia del comprobante de domicilio particular y del negocio.
- Copia del alta en la SCHP y sus modificaciones, así como la cédula fiscal.
- Copia del documento que amparan la propiedad de lo ofrecido en garantía.
- Acta de nacimiento y matrimonio.
- Avalúo de la garantía realizado por perito designado por el FOFINQROO.
- Copias de la licencias o permisos requeridos por los tres niveles de gobierno para la operación del negocio y último pago del Seguro Social.
- Reporte de Buró de Crédito.
- Cartas o relación de referencias comerciales.
- Copia del Contrato de renta, en su caso.
- Carta solicitud de crédito.

En el Fofinqroo, se pide a la pyme que ofrezca una garantía ya sea hipotecaria o prendaria, que avale su préstamo, cabe aclarar que no cuentan con un sistema de garantías como en el caso del Crediactivo.

Crédito a Negocios, HSBC

El Crédito a Negocios es un producto de crédito diseñado para cubrir las necesidades de una pyme, de capital de trabajo, resurtir inventarios, adquirir equipo de transporte, equipo de cómputo, mobiliario, maquinaria y equipo, entre otros. Para Personas Físicas con Actividad Empresarial (PFAE), Personas Morales (PM) o profesionistas independientes.

Los montos a financiar van desde \$10,000 hasta \$1'000,000.00 m.n.

Crédito a Negocios está dividido en tres productos independientes para cubrir cada necesidad de tu negocio:

- ❖ **Pagos Fijos Negocios.**- Un crédito diseñado para cubrir necesidades ocasionales de inventario.
- ❖ **Inmediato Negocios.**- Para comprar un auto o una pequeña flotilla con las condiciones del mercado.
- ❖ **Capital de trabajo Negocios (montos mayores).**- Un producto con pagos fijos y tasa fija a plazos desde 6 hasta 48 meses. De 6 a 18 meses en efectivo y de 6 a 48 meses en maquinaria, equipo de transporte y automóvil.

Los beneficios que este producto de crédito promete son:

- ❖ Las mejores condiciones del mercado.
- ❖ Los requisitos más sencillos.
- ❖ Tiempos de autorización ágiles.
- ❖ Pagos fijos y tasa fija.
- ❖ Productos específicos para según las necesidades.
- ❖ Disposición del crédito en cualquier momento y por diversos medios:

Los esquemas de financiamiento son los siguientes:

- ❖ Esquemas sin aval ni garantía hipotecaria en créditos en efectivo y maquinaria o equipamiento menor.
- ❖ Esquemas con garantía prendaria (factura en garantía del producto adquirido con el crédito) en maquinaria mayor, equipo de transporte y en automóviles.
- ❖ El monto del crédito depende de la capacidad de pago.

Los Requisitos son los siguientes:

- ❖ Tener entre 25 y 70 años de edad (Persona Física con Actividad Empresarial o principal accionista).
- ❖ Mínimo 1 ó 2 años de constituido el negocio.
- ❖ Antigüedad en el domicilio particular de 2 años (o sumando 3 con domicilio anterior). Referencia crediticia del dueño o principal accionista.
- ❖ Requisitar debidamente la solicitud – contrato.
- ❖ Identificación oficial vigente (credencial de elector, cartilla, pasaporte, cédula profesional) del representante legal.
- ❖ Comprobante de domicilio (recibo telefónico).
- ❖ Estados financieros muy sencillos anexos en solicitud para Personas Físicas con Actividad Empresarial y originales para Persona Moral (sólo en el caso de más de \$300,000 pesos de monto de crédito solicitado).
- ❖ Declaraciones de impuestos.
- ❖ Alta de Hacienda.
- ❖ Copia de acta constitutiva en caso de Persona Moral.

Los requisitos pueden variar dependiendo del producto de Crédito a Negocios de que se trate. Una vez entregada la documentación, el tiempo de respuesta a tu solicitud de crédito será de 48 horas y aproximadamente 7 días después, podrás hacer uso de los recursos. (*Secretaría de Desarrollo Económico. Portafolio de Instituciones de Crédito Bancarias y no Bancarias en Q. Roo. 2005*)

Créditos a Pymes de Nacional Financiera

Nacional Financiera S.N.C. es un instrumento al servicio de la política económica mexicana, tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo económico nacional y regional, creando estímulos que fortalezcan el crecimiento equilibrado de las empresas, de los sectores y de las distintas regiones de nuestro país.

Nacional Financiera facilita el acceso al financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas; da prioridad al desarrollo de la industria manufacturera; apoya proyectos de las grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores; crea mecanismos alternos de financiamiento, en apoyo a la planta productiva; promover el desarrollo de la cultura empresarial mediante acciones de asesoría, capacitación asistencia técnica; desarrolla actividades de ingeniería financiera y de tesorería, que permitan acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional; además fomenta alianzas estratégicas. (*Secretaría de Desarrollo Económico. Portafolio de Instituciones de Crédito Bancarias y no Bancarias en Q. Roo. 2005*)

Son sujetos de apoyo los proyectos viables de las pequeñas y medianas empresas de los sectores Industrial, de servicios directamente proveedores de la industria, de comercio y servicios, y las asociadas a una empresa integradora.

También las empresas pequeñas, medianas y grandes con actividades industriales consideradas prioritarias, de cualquier sector que utilice líneas globales de crédito, que lleven a cabo proyectos de mejoramiento ambiental, industriales proveedoras de entidades del sector público que cuenten con contratos de abastecimiento, y proveedoras de la industria maquiladora.

Los tipos de financiamiento que ofrece son de crédito, porcentaje de Participación, dependiendo del tipo de empresa y proyecto puede ser hasta el 100%.

No existe límite, siempre y cuando se cumplan las normas vigentes de crédito que rigen a la Banca Comercial y de Desarrollo. (*Secretaría de Desarrollo Económico. Portafolio de Instituciones de Crédito Bancarias y no Bancarias en Q. Roo. 2005*)

III.4 Origen del programa Crediactivo; contexto y descripción

Con el objetivo de facilitar la incorporación al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a las personas físicas con actividad empresarial, de los sectores industrial, comercial y de servicios con proyectos productivos, ampliando la cobertura de la garantía y reduciendo el costo financiero a los intermediarios financieros que participen, con el propósito de flexibilizar sus políticas de otorgamiento de crédito, se tuvo la iniciativa de crear un convenio de colaboración celebrado entre el Consejo Coordinador Empresarial de Quintana Roo (CCE) y Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN). (*Secretaría de Desarrollo Económico. Convenio de Colaboración entre el CCE y NAFIN. 2004*)

Para garantizar los proyectos de financiamiento de las pymes, el Consejo Coordinador Empresarial de Q. Roo (CCE) en apoyo con el gobierno del Estado de Quintana Roo, crean un sistema de garantías denominado Fideicomiso de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial celebrado con Nacional Financiera. Precedentemente, el CCE y el gobierno del Estado de Q. Roo firman un Acuerdo de Coordinación de Acciones para la constitución del Fondo Chetumal el 18 de Febrero de 2002, con una aportación de \$ 3'100,000.00 mismos que provienen del Gobierno del Estado, Secretaría de Economía y de la Asociación de Hoteles y Moteles de Quintana Roo. Este recurso, en lo sucesivo fue la aportación que el Consejo Coordinador Empresarial de Q. Roo dio para invertir en el contrato de apertura del Fideicomiso de Contragarantía celebrado con NAFIN el 10 de Junio del 2004. (*Secretaría de Desarrollo Económico. Fideicomiso de Contragarantía celebrado con NAFIN. 2004*)

El destino de los recursos aportados por el CCE Q. Roo se utilizarán para cubrir, en un esquema de primeros desembolsos y hasta que se agoten, los incumplimientos de pago derivados de los financiamientos otorgados por los Intermediarios a las pymes, al amparo del producto definido.

En este programa se comparte el riesgo con Nacional Financiera. El Fideicomiso está constituido en Nacional Financiera SNC, mediante contrato de fecha 20 de diciembre de 2001, identificado con el número 8013-9, denominado "Fideicomiso de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial", inscrito ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con clave 200306HIU01336, Oficio No. 368-V537 en el Registro de Fideicomisos y Mandatos de la Administración Pública Federal.

Tiene como finalidad, entre otros, constituir un mecanismo de apoyo financiero en todos aquellos programas a través de los cuales se otorguen apoyos a las empresas del país, especialmente a micro, pequeñas y medianas empresas, así como a personas físicas con actividad empresarial.

El CCE, es una Asociación Civil denominada Consejo Coordinación Empresarial de Quintana Roo, debidamente constituida bajo la escritura pública No. 4473 volumen cuatrigésimo séptimo, de fecha 15 de agosto de 1989, pasada ante la fe del Notario Público número 8 en ejercicio en el Estado de Quintana Roo, Lic. Fernando Agustín Cuevas Pérez, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio en la Cd. de Chetumal, Quintana Roo, bajo el número 84 fojas 924 a 959, tomo XXV, sección IV, el 30 de julio de 1990. El CCE se encuentra representado en este acto por el Sr. Mario Felipe Rendón Monforte, presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Quintana Roo, A.C. *(Fuente: Convenio de Colaboración que suscriben Nacional Financiera, S.N.C., en su carácter de Fiduciaria del Fideicomiso 8013-9 "Fideicomiso de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial" y el Consejo Coordinador Empresarial de Quintana Roo, A.C., el 10 de Junio de 2004.)*

Dentro de su objeto social contempla entre otros, los siguientes:

- Complementar toda clase de acciones de mejoramiento y fortalecimiento de las instituciones u organismos que lo integran.
- Coordinar los esfuerzos de los diversos organismos en el logro y desarrollo de programas conjuntos de beneficio social.
- La representación del sector empresarial y organismos afines ante toda clase de instituciones, personas y autoridades.

La aportación del CCE para la apertura del contrato de Fideicomiso, no tendrán carácter devolutivo, siempre que se encuentren garantizando obligaciones de terceros y que se cumpla con los términos y condiciones manifestados en el convenio, así como en las Reglas de Operación que establecen los lineamientos para el otorgamiento de los financiamientos y en el Reglamento Operativo que normará la disposición y ejecución de los recursos.

En el caso de existir incumplimiento a lo establecido en este Convenio, el CCE Q.Roo se reserva el derecho de solicitar devolución de los recursos aportados, con excepción de los recursos que se encuentren garantizando obligaciones de terceros. El control, vigilancia y evaluación de los recursos corresponderá al CCE Q. Roo y el Fideicomiso.

Para complementar el sistema de garantías, elegir el intermediario financiero y su esquema de financiamiento empresarial fue parte de la labor importante.

El programa de financiamiento “Crediativo” tiene su origen en el Banco Mercantil del Norte. Este banco fue elegido por un comité directivo encargado de operar el proyecto de la implementación del sistema de garantías en la Localidad de Othón P. Blanco en el año 2002 y está integrado por un comité representado por parte del Estado, el Secretario y Subsecretario de Desarrollo Económico, el Director de Gestión Financiera de la Secretaría de Desarrollo Económico, el delegado de la Secretaría de Economía, los titulares de las Cámaras Empresariales en el Estado, la CANACO, CANACYNTRA, Asociación de de Hoteles y Moteles de Q. Roo, y el Consejo Coordinador Empresarial.

Cabe señalar que se realizó una prueba con tres bancos predominantes de la localidad, y se les presentó un expediente de crédito para saber su tiempo de respuesta a una solicitud de crédito, asimismo el esquema de financiamiento que ofrecen (montos, plazo, tasa de interés), y la cobertura del crédito que tienen. Otro de los factores importantes que influyó en la elección del banco, que compartiría el riesgo con Gobierno para el otorgamiento de los créditos a las pymes, fueron los costos de transacción y administración que cobraría el banco, del fideicomiso que se utilizaría como garantía.

Dicho lo anterior, el Banco Mercantil del Norte, conocido como BANORTE, fue el que a criterio del comité antes mencionado, reunía las mejores condiciones para operar los créditos garantizados con el programa de garantías creado para tal fin. En gran parte por el más bajo porcentaje interés (18% anual) que cobraba por un financiamiento empresarial y por el manejo del fideicomiso.

Como referencia, Banorte es el único banco que se mantiene en manos nacionales de los que se privatizaron en los 90, y que pudo enfrentar los embates de aquella crisis bancaria de 1994-1995. Los orígenes de Banorte se remontan a 1898, poco después de Londres y México de 1864 y el Banco Nacional de México de 1895. Fundado en 1899 como Banco Mercantil de Monterrey, pues su sede es la ciudad de Monterrey, Nuevo León. En 1947, el mismo grupo fundó el Banco Regional del Norte. En 1986 nace el Banco Mercantil del Norte, S.N.C., nombre que refiere la fusión del Banco Mercantil de Monterrey con el Banco Regional del Norte. *(Fuente: www.banorte.com consultado el 12 de julio de 2009).*

En 1992, en el proceso de privatización de la banca Mexicana, Banorte fue adquirido por el grupo actual de emprendedores accionistas, encabezado por Roberto González Barrera. Al poco tiempo fue incorporando los servicios de Casa de Bolsa, Factoraje, Almacenadora y Arrendadora, hasta ser un grupo financiero consolidado de fuerte importancia en la banca Mexicana. Tras ser adquirido por González Barrera, fue el único que mantuvo sus estructuras operativas intocadas y luego

asumió Banpaís, Bancentro y Bancrecer, lo que le permitió pasar de un banco regional a uno nacional.

El Banco busca conocer al cliente por medio de la información que pueda obtener del negocio, el destino del crédito e inversiones realizadas anteriores. Asimismo mediante el monto y tipo del crédito que solicita, las garantías a ofrecer y para cuando requiere el crédito. La antigüedad de la empresa y los principales clientes de la misma. Información personal como el régimen patrimonial del dueño del negocio. Las Actas constitutivas y poderes vigentes. Cuál ha sido su experiencia crediticia y el buró de crédito.

III.5 Descripción del sistema de garantías operado en el Crediactivo

Entre la variedad de productos de crédito que existen en el mercado financiero destinado a dar un impulso la inversión de la pequeña y mediana empresa, el Crediactivo surge con el único objeto de ser viable para aquellas empresas que teniendo sus operaciones ya en marcha requieran inyectarle capital de trabajo o activo fijo. Aquellos negocios pequeños que con dificultad tienen acceso a los fondos externos.

Con el objeto de atender las necesidades de financiamiento de las Micro, Pequeña y Medianas empresas, siendo personas morales o físicas con actividad empresarial, el Crediactivo ha sido una alternativa de crédito en el mercado que ha iniciado con una propuesta para impulsar y reactivar la economía a través del crédito, de financiamiento flexible y que a su vez, se ha ido moldeando a las características de la Pyme mexicana. Hay que resaltar que el panorama a nivel nacional deja fuera a muchas pyme como las que encontramos a nivel estatal, particularmente en Quintana Roo, donde las empresas en mayoría son aquellas que dan de 1 a 2 empleos a la economía regional.

Sujetos de Crédito

Son sujetos de crédito de crédito del programa las personas físicas y morales con actividad empresarial, pertenecientes a alguna cámara empresarial (CANACO, CANACINTRA, CANIRAC, Asociación de hoteles y Moteles). En general a todos aquellos empresarios y microempresarios ubicados en el municipio de Othón P. Blanco, José María Morelos y Felipe Carrillo Puerto.

Destino

El destino de los recursos otorgados en calidad de préstamo a la pyme deberá ser expresado en la solicitud del crédito y pueden ser:

- Préstamo de Habilitación o Avío (Capital de Trabajo)
- Préstamo Refaccionario (Adquisición de Activos Fijos, Desarrollo Tecnológico, Mejoramiento Ambiental).

Montos

Los montos que se ofrecen dentro del programa Crediactivo a través del Grupo Financiero Banorte, van de 50 a 200 mil pesos, dependiendo de las características propias de la empresa y de la rentabilidad de la misma, y puede ser contratado una tasa de interés Fija o Variable, de acuerdo a las políticas del Banco.

Tasa de Interés

Es importante acentuar que el periodo a estudiar del programa Crediactivo es el 2004-2006, en el cual se tomará el interés vigente en el lapso de tiempo señalado. En este programa se ofrece una tasa fija preferencial del 18% anual sobre saldos insolutos. Puede ser contratado a tasa fija o variable.

Plazos

El plazo va dependiendo del tipo de crédito que se contrate, en caso del préstamo de Habilitación o Avío hasta 3 años, el crédito refaccionario hasta 5 años. En cualquier caso, el solicitante decide según su situación el plazo para devolver el recurso.

Tipos de Crédito

En tanto a los criterios de riesgo del banco, destacan tipos de crédito:

- I. Sin Garantía Real: el monto a autorizar no deberá acceder el 20% del Capital Contable del solicitante y aval en forma conjunta.
- II. Simple con Garantía Hipotecaria: 2 a 1, se autoriza el crédito hasta el 100% del Capital Contable del solicitante.

En el caso del Crédito Sin garantía real, el banco requiere fotocopias de las escrituras notariales de los bienes raíces libre de gravamen que sume igual o mayor al monto que solicita el prestatario, con plazo hasta de un año y medio.

Para el crédito simple con garantía hipotecaria el plazo es hasta 5 años y el monto a cubrir con sus bienes raíces sin gravámenes es del 2 a 1 con la característica de que una vez aprobado el crédito, los bienes se gravan en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

Cabe señalar que el Crediactivo cuenta con otros tipos de crédito como el Crédito de Cuenta Corriente y el Préstamo Quirografario que no se toma en cuenta en este análisis que se hace del programa, por resultar prácticamente inoperables para el sector al que va dirigido este producto de Crediactivo respaldado por el gobierno estatal en la región del Sur del Estado de Quintana Roo.

Documentación Requerida

La documentación requerida junto con la solicitud del crédito, para la integración del expediente de crédito es la siguiente:

- Solicitud de Crédito Crediactivo Banorte debidamente requisitada.
- Programa de Inversión firmado (en crédito refaccionario)
- Estados financieros al cierre del ejercicio anterior y Estados Financieros parciales del año en curso (no mayor a tres meses de antigüedad), con Relaciones Analíticas firmadas por un Contador Titulado y por el Empresario).
- Copia de la última declaración del ISR o IVA.
- Para créditos mediano y largo plazo: Proyecciones financieras.
- Autorización para consulta del buró de crédito
- Cuentas bancarias (estados de cuenta bancaria de los últimos tres meses de otros bancos con los que opere)
- 3 Cartas de Referencias Comerciales de Clientes y 3 Cartas de Proveedores.
- Carta de no objeción expedida por el Consejo Coordinador Empresarial de Q. Roo.
- Programa de Inversión firmado (formato Banorte).

Adicionalmente deberá entregar, según sea el caso:

- En el caso de personas físicas:
- ❖ Copia de Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Cédula del RFC.
- ❖ Identificación oficial con fotografía
- ❖ Copia del Acta de Matrimonio, de divorcio o de modificación al régimen conyugal.

- ❖ Comprobante de Domicilio (copia del recibo telefónico, agua y/o luz).
- En caso de personas morales:
 - ❖ Copia del Registro Federal de Causantes.
 - ❖ Acta Constitutiva (Escritura Constitutiva de la sociedad solicitante, así como modificaciones y reformas vigentes y/o del avalista, en su caso, con sus respectivos datos del registro Público de la Propiedad y del Comercio).
 - ❖ Registro de Poderes (Copia de poderes e identificación oficial con fotografía del apoderado que suscriba los títulos de crédito contratos).

Garantías

En el caso de que el solicitante (dueño del negocio o representante legal) no cuente con alguna garantía hipotecaria libre de gravamen, existe la opción de presentar la garantía por medio de un aval. La Documentación del Aval que se deberá presentar en la siguiente:

- ❖ Copia de identificación (Credencial de elector o pasaporte).
- ❖ Copia del Acta de Nacimiento.
- ❖ Copia del Acta de Matrimonio, de divorcio o de modificación al régimen conyugal
- ❖ Firmar el formato de Autorización para consulta de Buró de Crédito.
- ❖ Copia del Comprobante de Domicilio Particular.
- ❖ Relación Patrimonial del Aval.
- ❖ Presentar copia simple de la documentación referente al Inmueble.

Documentación solicitada del Inmueble:

- ❖ Copia de la Escritura Pública de la propiedad.
- ❖ Cédula Catastral.
- ❖ Impuesto Predial.
- ❖ Certificado de Libertad de Gravamen.

Entre los documentos a presentar para la integración del expediente del aval, se encuentra la escritura pública del bien inmueble que quedará en garantía del préstamo, el cual deberá libre de

gravamen cotejado ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Adicionalmente la cédula catastral actualizada y el último pago del impuesto predial del bien.

Requisitos:

Asimismo existen ciertos requisitos que el microempresario debe cubrir:

- ❖ Estar afiliado en una Cámara empresarial, según su giro.
- ❖ Edad entre 26 y 65 años.
- ❖ Antigüedad mínima de dos años en la actividad que desempeña (opcional de un año con la autorización de la gerencia regional de Banorte).
- ❖ No tener antecedentes negativos en el buró de crédito.
- ❖ Aprobar el paramétrico de Banorte.
- ❖ Mínimo de crédito a solicitar \$50,000.00 y máximo \$200,000.00.
- ❖ Sin garantía real: Dependiendo del monto solicitado y el capital contable de la empresa y aval.

Es importante recalcar la importancia de este proceso de selección y aprobación de un financiamiento, ya que para la mayor parte de la población que se acerca a una institución financiera para solicitar un préstamo desconoce al principio el procedimiento que se sigue, y mucho lo que se encuentra al final del camino. Existen sin duda, algunos problemas de financiamiento que el gobierno en su intento, no ha sabido contrarrestar con otorgar a muchos o a pocos con un apoyo significativo, o bien ejercer su función de gestión de apoyos estatales y federales para ayudar al sector empresarial, en coordinación con organismos preocupados con mejorar la situación de las pymes.

La experiencia que tenemos de otros países, es un ejemplo alentador de apoyo mutuo entre los empresarios y con el respaldo de los organismos públicos.

Este capítulo retoma la problemática a la que se enfrentan las pymes ante la necesidad de capital de trabajo para su negocio, y el entorno gubernamental en el que se hacen adecuaciones para que este imperfecto se minimice, en el intento estamos aún pues no es del todo eficiente el sistema de garantías que se implementó con el programa Crediactivo. Sin embargo, la historia europea nos muestra que con tiempo y disposición de las partes involucradas se pueden mejorar los resultados de los sistemas de garantías.

En estos tiempos, el sector de la pyme está necesitada de un verdadero apoyo para subsistir en el mercado competitivo, muchas veces el apoyo llega a quien ya tiene capital y se le niega a quien no tiene como levantar un proyecto empresarial viable, y ante la carencia y falta de apoyo, finalmente se ve frustrado y abandonado. Es interesante retomar la idea del sistema de co-garantía de España, ya que la iniciativa de cooperación mutua entre quienes buscan un bien común, salen adelante todos con el financiamiento que llega a cada uno de ellos gracias a la garantía de la sociedad a la que pertenecen.

Este sería un gran esfuerzo de todas las partes, tanto de las instituciones financieras y del gobierno como de los empresarios que requieren acceder a un crédito, ya que para que la sociedad de garantía se realice, participarían aquellos empresarios que además de tener un negocio rentable adoptarían un compromiso moral con los demás empresarios que alguna vez, tendrían que hacer efectivo cuando alguno requiera del mismo apoyo, esto es ya sea con una garantía hipotecaria o del mismo negocio. Se podría adoptar en un momento dado como sociedad, un seguro que cubra siniestros en el negocio o la quiebra del mismo.

Existe aversión al riesgo por parte del banco, cuando se trata de otorgar un préstamo a una pyme que no presenta una garantía hipotecaria que avale 2 a 1 el préstamo que solicita, aún cuando existe un fideicomiso manejado por el mismo banco y que representa un sistema de garantías a operarse cuando se incumpla con la devolución del crédito por parte de la pyme. Antes bien, parece que el banco espera que cuando esto último suceda, embargar la garantía hipotecaria de la pyme. Por lo cual, existen deficiencias en el programa que mediante un pruebas estadísticas y análisis del desempeño a partir de ello, podemos demostrar la efectividad del programa Crediactivo en el sur del estado de Quintana Roo.

CAPITULO IV. EVALUACIÓN DEL PROGRAMA CREDIACTIVO EN Q. ROO

El objetivo general de esta unidad, es evaluar el esquema de Garantías Públicas como mecanismo para resolver el racionamiento a las Pymes, mediante el estudio del programa específico de garantías denominado Crediactivo.

Para lograrlo, se tiene contemplado lo siguiente:

- 1) Diseñar y Analizar los resultados del Crediactivo en cuanto a su operatividad específica.
- 2) Diseñar y Analizar los Indicadores de eficiencia en la canalización y recuperación del crédito.

Para evaluar el desempeño del programa Crediactivo, primero analicemos el impacto esperado.

1.- Operación del programa Crediactivo

a) Impacto esperado del Programa en las Pymes.

El Crediactivo es un programa diseñado por el banco denominado Banorte, el cual ofrece financiamiento con un esquema de crédito específico a las pymes que inician su desarrollo o que aspiran crecer.

Los avances en cuanto a sistemas de garantías en México son escasos en México, los ejemplos que tomamos son de Centroamérica y de Europa, quienes también han durado años perfeccionando los modelos de sistemas de garantías que permitan adecuarse mejor a las necesidades de las Pyme de la región.

Este programa Crediactivo surge como una prueba piloto que intentar ser una alternativa viable para las pymes de la región sureste del Estado de Quintana Roo, que hasta ahora no pueden acceder a los programas ofrecidos por las instituciones bancarias.

Dado a que las pymes son una gran mayoría en esta región sureste del Estado, y que además son una fuente importante de empleos, su desarrollo y permanencia en el mercado resulta trascendental para el gobierno que busca elevar el índice de las personas económicamente

activas. Y para ello ha conjuntado una serie de pequeños fondos destinados al apoyo de los negocios pequeños, para formar un Fideicomiso de Garantías que respalde los créditos solicitados en una institución bancaria.

b) Principales barreras para acceder a un Crédito.

Las dificultades que cotidianamente han enfrentado las Pymes para lograr su plena realización empresarial, se deben a factores tales como la escasa formación y desarrollo de las habilidades empresariales; asimismo las limitaciones en la capacitación y desarrollo de los recursos humanos es algo que sin duda crea un barrera cuando no se cuenta con ello. El difícil acceso a esquemas de financiamiento oportuno, adecuado y en condiciones competitivas, hace exigente disponer de mecanismos que les brinden acceso a los servicios de capacitación, asesoría y consultoría necesarios para promover la eficiencia y la modernización requerida para las Pymes.

Normalmente los inversionistas no cuentan con todo el capital que se requiere para llevar a cabo su proyecto, debiendo recurrir a préstamos de Bancos principalmente.

Muchas veces el empresario llega a pensar que el Banco no quiere darle crédito, al solicitarle demasiados documentos y estudios adicionales cuya elaboración es costosa. Sin embargo, se debe considerar que lo que busca es reducir el riesgo para todos, ya que se pretende que el otorgamiento del crédito, beneficie a ambas partes.

Algunas instituciones de crédito, han implementado diversos programas de "Autoevaluación", el cual tiene como objetivo evaluar la información facilitada por el empresario, a efecto de proporcionarle de manera rápida si es sujeto o no de algún crédito. Para que posteriormente el empresario se presente en la institución e inicie sus trámites de manera formal.

c) Procedimiento técnico para la solicitud del crédito.

Procedimiento del trámite

En este programa se sigue un proceso simplificado de autorización:

Paso 1. Se llena la solicitud de crédito autorizado y se integra un expediente de crédito (de acuerdo a un check-list, conformado con la documentación requerida para la integración del expediente y cumplir los requisitos por el prestamista).

Paso 2. Se turna el expediente completo al Banco junto con una Carta de no Objeción expedida por el Consejo Coordinador Empresarial CCE (Esta carta se expide cuando el CCE revisa toda la documentación y según check-list del banco cumple con todos los requisitos).

Paso 3. El Banco notifica a la persona a más tardar en 5 días hábiles la resolución de su solicitud de crédito.

Paso 4. Continúa el trámite con la elaboración del contrato de crédito y el pagaré (aprox. 20 días).

Paso 5. El acreditado firma el contrato y el pagaré para otorgarle recurso.

Avalúo de las garantías hipotecarias

Cuando el expediente de crédito haya sido revisado y el diagnóstico del análisis de crédito sea favorable para la Pyme, las garantías hipotecarias propuestas para respaldar el monto del préstamo, se verifica que no se hallen inscritas en el Registro Público de la Propiedad con algún gravamen. Asimismo se realiza el avalúo del bien inmueble cuando se solicite un contrato con el tipo de crédito Simple con Garantía Hipotecaria, y siempre que el monto y el plazo del crédito sean altos. Para lo cual el banco realiza el avalúo del bien inmueble para actualizar el registro en Catastro Municipal y los datos sean los más veraces posibles para gravar el bien inmueble en la Notaría Pública.

2. Descripción, análisis y evaluación del desempeño

La literatura ha propuesto que las garantías (activos reales operando como colateral al préstamo) pueden eliminar el problema del racionamiento del crédito; el cual a su vez se origina en la información asimétrica y en el problema del riesgo moral.

El Crediactivo es un programa que ofrece garantías por parte de un tercero orientado a resolver el problema del racionamiento, sin embargo mediante este estudio se corroborará si esencialmente el fin se cumple. Si se verifica la teoría el crédito, éste debería haber fluido hacia aquellos que de otra

forma no tendrían crédito: esto es, aquellos que no tienen garantías reales. Sin embargo, el éxito del programa, en realidad, es pobre: Solo 60 solicitudes en un periodo de 4 años, de las cuales solo 10 fueron atendidas. Una tasa de 83% de rechazados invita a preguntarse ¿qué pasó? ¿las garantías ofrecidas por el programa eran insuficientes?

En casi la totalidad de los casos el Banco exigía garantías reales al propio solicitante, lo que implica que en la práctica exigía doble garantía ¿el banco desconfiaba en el programa debido a la opacidad de los solicitantes? Esto es, que tal vez los solicitantes no ofrecían información y/o proyectos tales que el banco tuviera confianza en la recuperación (problema de información asimétrica) y preveía una situación de riesgo moral ante la posibilidad de que el fondo de garantía resultará deudor de última instancia.

El programa Crediactivo, como ejemplo de programas de garantías, habría fracasado porque no atrae solicitantes de crédito con proyectos lo suficientemente buenos como para que el banco considere que no se trata de solicitantes que solo desean obtener el recursos a costa del propio fondo de garantía. Esto es, se propone que el banco considere que el fondo de garantía de Crediactivo cubriría las perdidas de todos los malos deudores por lo que el banco aplicó su sistema de selección tradicional basado en garantías e historial. El banco no tendría ningún instrumento para valorar la calidad de los proyectos y no tiene más remedio que aplicar su sistema tradicional.

El resultado es que no se rompe el racionamiento, siendo el único beneficio un pequeño descuento en la tasa de interés para los pocos solicitantes que de cualquier forma abrían tenido crédito en el banco. (Véase anexo 1 con la lista de los solicitantes aceptados).

Para validar nuestra hipótesis primero, en la sección 2.1 se describe las características de la base de datos que estaremos utilizando para evaluar el programa Crediactivo. En la sección 2.2 estudiaremos las características de los solicitantes y sus resultados para perfilar las variables que pudieran estar determinando el rechazo de las solicitudes. Las variables a utilizar son tipo de negocio; uso del crédito; los montos solicitados; el plazo solicitado; el año de la solicitud; la antigüedad del negocio; el tamaño del negocio; el sexo de su propietario y el tipo de garantía ofrecida. Utilizando estos resultados planteamos si el perfil de los solicitantes rechazados coincide con la posibilidad de negocios no viables.

En la sección 2.3. Analizamos la eficiencia en la asignación del crédito. Para el efecto se utiliza el criterio de permanencia en el mercado, veremos si aquellos créditos otorgados corresponden a

negocios operantes en el 2009 y si aquellos rechazados corresponden con negocios que han cerrado. El objetivo es obtener señales en torno a posible racionamiento del crédito.

En la sección 2.4 se aplica el análisis de regresión a la muestra. Utilizamos un modelo del tipo logit cuyo objetivo es evaluar si las variables arriba estudiadas permiten explicar la probabilidad de ser rechazado por el programa de garantías. Se espera que la falta de garantías sea crucial y las características del negocio tengan menos pesos. De ser así, el programa de garantías no estaría superando el problema del racionamiento del crédito.

2.1. Base de datos de Crediactivo.

Este programa de financiamiento denominado Crediactivo fue atendido técnicamente por personal adscrito en la Secretaría de Desarrollo Económico, el cual se encargó de promover las características del programa y de recabar la documentación del interesado para presentar su solicitud de crédito al banco. Se entrevistó a posibles participantes y se obtuvo información relativa al nombre del negocio, la cobertura alcanzada, giro, antigüedad del negocio, ubicación, el destino del crédito, plazo a contratar, monto, y causa del rechazo argumentada por el banco. Este recuento de información se obtuvo durante el periodo 2004 al 2007.

2.2. Análisis de las características de los solicitantes y sus resultados.

Con los datos recabados de las personas interesadas en participar en el programa de financiamiento, hemos elegido las variables que se utilizarán para medir la efectividad del programa Crediactivo, las cual nos permitirá observar si el perfil de los solicitantes rechazados coincide con la posibilidad de negocios no viables. Las variables a examinar son: tipo de negocio, uso del crédito, los montos solicitados, el plazo solicitado, el año de la solicitud, la antigüedad del negocio, el tamaño del negocio, el sexo de su propietario y el tipo de garantía ofrecida.

2.2.1.-Tipo de negocio

El tipo de negocio podría ser una variable significativa para el análisis que se realiza, debido a que en la parte sur del Estado de Quintana Roo, la mayoría de la población con actividad empresarial se dedica al ramo de servicios más que cualquier otra actividad, por la ocupación predominantemente burocrática en esta parte sur de la región. En la capital se desarrollan la mayor

parte de actividad administrativa del Estado y el parte norte se desarrolla en su apogeo la actividad turística. En la muestra tomada se incluye en el sector servicios negocios como hotelería, lavandería, spa, salón de estética, renta de sala de fiestas, entre otros.

Cuadro 1. CANTIDAD DE SOLICITANTES POR TIPO

	1 comercio menudeo	2 bar o restaurante	3 servicios	4 construcción, talleres y otros (incluye agropecuario)	Total
Negocios	19	4	22	15	60
Porcentaje	31.7%	6.7%	36.7%	25.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

En el cuadro 1, podemos observar que de la muestra de 60 negocios, 22 pertenecen al rubro de servicios el cual representa el 36.7%, por poco menos el sector comercio al menudeo con el 31.7%, un 25% corresponde al giro de construcción, talleres y el sector agropecuario, y en menor porcentaje 6.7% se encuentra el giro bar o restaurante. Esto denota que la actividad que predomina en esta región es el de servicios.

Cuadro 2. COMPOSICIÓN DE LOS RECHAZOS DE ACUERDO AL MONTO DEL CRÉDITO SOLICITADO

	1 comercio menudeo	2 bar o restaurante	3 servicios	4 construcción, talleres y otros (incluye agropecuario)	total
Negocios	19	4	22	15	60
Rechazos	17	4	16	13	50
% de rechazos	89%	100%	73%	87%	83%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

Analizado el cuadro 2, del total de negocios de la muestra tomada, el giro de bar/ restaurante es el tiende a ser rechazado en su totalidad, y el que menos sufre de rechazos es el sector servicios. Lo

anterior refleja que dada la actividad predominante de la región los negocios que llegan a consolidarse son los del sector servicios, y dan la confianza a la banca privada de ser viables. El sector comercio, construcción y talleres también pueden ser beneficiados con créditos bancarios pero dependen también de otras variables para lograrlo, ya que el porcentaje de rechazo es alto también.

2.2.2.- Uso del crédito

Esta categoría es también relevante, el destino del crédito solicitado para financiar su actividad empresarial, si la adquieren para remodelar el local comercial, surtir de mercancía el negocio o bien, para la compra de equipo y maquinaria necesaria para su funcionamiento. En la región que estamos estudiando, no se reconoce como zona industrial pero si se trabaja en las zonas aledañas de campo la agricultura y la ganadería. Sin embargo la actividad predominante en la zona sur del Estado es el sector servicios y el comercio en menor proporción. Podemos observar en el cuadro 3 que los sectores requieren invertir más en capital de trabajo en sus negocios.

Cuadro 3. USO REFERIDO PARA EL CRÉDITO

	EQUIPAMIENTO	CAP. DE TRABAJO	
Casos	20	40	60
Porcentaje	33%	67%	100%

Cuadro 3a. COMPOSICIÓN DE LOS RECHAZOS DE ACUERDO AL USO:

	EQUIPAMIENTO	CAP. DE TRABAJO	
Casos	20	40	60
Rechazos	14	36	50
	70%	90%	83%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

Como podemos observar en el cuadro 3a, de la muestra tomada de solicitantes aparentemente existe un menor porcentaje de rechazo en el caso del destino final para equipamiento que para capital de trabajo. Para las empresas que requieren equipamiento son empresas consolidadas que pueden respaldar con una garantía colateral un financiamiento bancario.

2.2.3.- Los montos solicitados

En el caso de los montos solicitados por las empresas, estas oscilan de 50 a los 300 mil pesos de la muestra. Resulta importante conocer el monto más demandado pues eso refleja en términos monetarios la capacidad financiera promedio de un negocio pequeño. Pues aquel empresario que realmente desea crecer estará dispuesto a contratar lo que está en sus posibilidades pagar.

Cuadro 4. SOLICITANTES DE ACUERDO AL MONTO DE CRÉDITO DEMANDADO (miles de pesos)

	HASTA 50	DE 50 A 150	DE 150 A 250	DE 250 A 300	Total
Negocios	22	35	0	3	60
Porcentaje	36.7%	58.3%	0.0%	5.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

En el programa Crediactivo operado mediante el Consejo Coordinador Empresarial, se tiene convenido ofrecer créditos mediante un sistema de garantías el cual se ofrecen monto de 50 a 150 mil pesos, montos por arriba o debajo de este rango son estrictamente rechazados, lo cual se ve reflejado en el siguiente cuadro:

Cuadro 5. COMPOSICIÓN DE LOS RECHAZOS DE ACUERDO AL MONTO DEL CRÉDITO SOLICITADO

	HASTA 50	DE 50 A 150	DE 150 A 250	DE 250 A 300	Total
Negocios	22	35	0	3	60
Rechazos	22	25	0	3	50
% de rechazos	100%	71%	0%	100%	83%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

Con base en el cuadro anterior, podemos comentar que los negocios que solicitaron hasta 50 mil pesos (el monto mínimo) fueron rechazados todos, y los que solicitaron de más de 50 a 150 mil pesos fueron autorizados en un 70% en relación con el total de los negocios que pidieron financiamiento. Lo cual podemos asumir que esta variable pudiera ser significativa en el porcentaje alto de solicitudes rechazadas del total de la muestra.

2.2.4.- El plazo solicitado

Esta variable denota de la capacidad de pago de la empresa, es decir cuanto tarda en devolver el financiamiento bancario. Para efectos del análisis esta podría ser una variable significativa si tomamos en cuenta de que previo a decidir el plazo se realiza un estudio patrimonial del solicitante en el que equiparando otros compromisos financieros y los gastos de operación normales de la empresa, el banco determina hasta que monto puede cubrir mediante pagos amortizados de forma mensual.

Cuadro 6. PLAZOS DE LOS CREDITOS SOLICITADOS

	HASTA 1	DE 1 A 2.5 AÑOS	DE 2.5 A 4 AÑOS	DE 4 A 5 AÑOS	total
Negocios	3	31	12	14	60
Porcentaje	5.0%	51.7%	20.0%	23.3%	100.0%

Cuadro 6a. COMPOSICIÓN DE LOS RECHAZOS DE ACUERDO AL PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO

	HASTA 1	DE 1 A 2.5 AÑOS	DE 2.5 A 4 AÑOS	DE 4 A 5 AÑOS	total
Negocios	3	31	12	14	60
Rechazos	3	25	11	11	50
% de rechazos	100%	81%	92%	79%	83%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

En este caso, de la muestra obtenida podemos indicar que del total, el 51.7% se inclina por un plazo a pagar de 1 a 2 años y medio. En este mismo grupo encontramos el mayor número de rechazos, pero también la mayor parte de los que fueron aceptados (10 solicitudes). Los créditos menores de un año y mayores de dos años y medio tienen menos probabilidad de ser contratados.

2.2.5.- El año de la solicitud

Aquí clasificamos por año las solicitudes recibidas del programa de crédito, a fin de buscar si esta variable puede explicar el racionamiento del crédito que el banco aplica a los pequeños negocios.

Cuadro 7. AÑOS EN QUE SE REALIZA LA PRIMERA VISITA A CREDIACTIVO

	2004 = 1	2005 = 2	2006 = 3	2007 = 4	total
Negocios	1	29	22	8	60
Porcentaje	1.7%	48.3%	36.7%	13.3%	100.0%

Cuadro 7a. COMPOSICIÓN DE LOS RECHAZOS DE ACUERDO AL AÑO DE LA SOLICITUD

	2004 = 1	2005 = 2	2006 = 3	2007 = 4	Total
Negocios	1	29	22	8	60
Rechazos	1	22	19	8	50
% de rechazos	100%	76%	86%	100%	83%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

Del cuadro 7a, podemos observar que durante los años 2005 y 2006 se autorizaron los 10 créditos, pero aun así el resultado que arroja es muy deficiente, ya que el programa a lo largo de cuatro años de operación (muestra tomada), no ha resultado efectivo a las pymes, y sin duda sigue existiendo un racionamiento en los créditos que ofrecen.

2.2.6.- La antigüedad del negocio

Uno de los requisitos bancarios es contar con una antigüedad de operación del negocio de 2 años mínimo, para ser sujeto de crédito. Esto aumenta cierto grado de certidumbre al momento de evaluar la solicitud de crédito, por el historial crediticio que pudiera tener el negocio, así como la información contable y fiscal de años anteriores.

Cuadro 8. ANTIGÜEDAD DE LOS NEGOCIOS AL MOMENTO DE SOLICITAR CRÉDITO (años)

	0 a 1	1 a 3	de 3 a 10	mas de 10	total
Negocios	15	22	18	5	60
Porcentaje	25.0%	36.7%	30.0%	8.3%	100.0%

Cuadro 8a. DE LOS RECHAZOS DE ACUERDO A LA ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO

	0 a 1	1 a 3	de 3 a 10	mas de 10	total
negocios	15	22	18	5	60
rechazos	15	18	15	2	50
% de rechazos	100%	82%	83%	40%	83%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

Los porcentajes de rechazo de acuerdo a la antigüedad del negocio, nos indica que mientras más experiencia tenga el negocio hay una probabilidad de que el crédito se otorgue. Esta variable es positiva y para efectos del análisis que estamos realizando, no es la variable que explica el racionamiento en el Crediactivo.

2.2.7.- El tamaño del negocio

Referente al total de solicitantes, el tamaño del negocio es un factor que la banca privada toma en cuenta al momento de evaluar la capacidad de liquidez de la empresa. Una empresa puede determinar su tamaño por el número de empleados que tiene, la cantidad de activos que posee y el número de ventas diarias, entre otras, y mientras mayor sea su crecimiento, denota el tamaño y su rentabilidad ante las instituciones bancarias. En la región sureste del Estado de Quintana Roo cuenta en su gran mayoría con micro, pequeños y medianos negocios, por lo cual para efectos de este análisis podemos reconocer que éste segmento de empresas son las que acapararon la muestra obtenida.

Cuadro 9. TAMAÑO DE LAS UNIDADES Y LA APROBACIÓN DE CRÉDITOS

	1 micro	2 pequeño	3 mediano	4 grande	Total
Unidades	23	25	11	1	60
Rechazados	20	20	10	0	50
Aprobados	3	5	1	1	10

distribución por tipo de unidad:

38.3%	41.7%	18.3%	1.7%	100.0%
-------	-------	-------	------	--------

porcentaje de crédito aprobados por tipo de unidad:

13.0%	20.0%	9.1%	100.0%	16.7%
-------	-------	------	--------	-------

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

Del total de 60 empresas, el 41.7% es negocio pequeño, le sigue en escala la microempresa con un 38.3%, y la mediana empresa está representado por el 18.3%, mientras que una empresa grande de la muestra, sólo representó el 1.7%.

2.2.8.- El sexo de su propietario

Es importante resaltar el perfil de género del solicitante, ya que aunque pudiera no parecer relevante, el respaldo moral que se atribuye a una persona del género masculino es diferente al que se le da a una mujer, la cuestión moralista en nuestra sociedad adquiere mucho peso hoy en día aun en las cuestiones financieras. Una mujer que busca hacer prosperar un negocio tiene el voto de confianza más alto que el de un hombre.

Cuadro 10. PERFIL DE GENERO

	Mujer	Otros (hombre o sociedad)	
Casos	23	37	60
porcentaje	38%	62%	100%

Cuadro 10a. COMPOSICIÓN DE LOS RECHAZOS DE ACUERDO AL USO.

	Mujer	Otros (hombre o sociedad)	
Casos	23	37	60
Rechazos	16	34	50
	70%	92%	83%

Fuente: Elaboración propia, datos recabados mediante entrevistas en el Consejo Coordinador Empresarial durante el periodo de 2004 a 2007.

En el cuadro 10a, podemos observar que de una muestra de 60 personas, 37 personas solicitantes son del género masculino de las cuales el 92% fueron rechazadas su solicitud de crédito por el banco, mientras que de las 23 personas restantes de la muestra, fueron mujeres y el porcentaje de rechazo fue menor, el 70%. De lo anterior podemos resumir que el género del solicitante es un factor que puede incidir en el otorgamiento del crédito debido al voto de confianza que se le atribuye a las mujeres.

2.2.9.- La garantía ofrecida

En la muestra que se obtuvo de las personas participantes en el programa Crediactivo, la variable Garantías, las clasificamos en tres grupos: la garantía hipotecaria propia, se refiere a bienes inmuebles propios del solicitante que ofrece como colateral para respaldar el crédito. La garantía del aval, es aquel bien inmueble propiedad de un tercero que se ofrece para respaldar el crédito del solicitante ante el banco. La garantía no inmobiliaria es la falta de una garantía hipotecaria.

Cuadro 11. TIPOS DE GARANTÍAS OFRECIDAS

	1) garantía hipot.propia	2) garantía de aval	3) no inmobiliaria	Total
CASOS	20	14	26	60
ACEPTADOS	5	4	1	10
% aceptados	25%	29%	4%	17%

No parece relevante el tipo de garantía que se ofrezca, es decir si es de terceros o propia. Sino más bien, de que aun cuando no se tenga la garantía que el banco requiere del negocio, si cuenta con un historial crediticio adecuado, la información financiera y contable en orden, y sea rentable, características de una empresa grande y consolidada, el banco autoriza el crédito con el sistema de garantías.

2.2.10 Comentarios finales en torno a las causas de rechazo que se perfilan en los gráficos.

Si bien el tipo de negocio ha señalado el tipo de actividad que predomina en la región, esto no significa que éstos sean quienes se favorecen por ser mayoría, sino que la variable no es determinante para decidir si se acepta o se rechaza por ser más bien cualitativa. En el caso del uso del crédito, podemos observar que los créditos para capital de trabajo tienen menos probabilidad de ser aceptados, se prefiere aceptar los destinados a equipamiento. Si observamos a variable de monto solicitado, el rango de menor porcentaje de rechazo del crédito es el que oscila de 50 a 150 mil pesos, por ser este el punto donde el banco obtiene una utilidad aceptable y hasta donde acepta el riesgo.

El plazo podría ser un factor significativo en el racionamiento del crédito, si se considera el estudio de la información patrimonial que el solicitante presenta aunado a la información financiera, fiscal y contable del negocio, ya que el banco evalúa para determinar hasta que monto puede cubrir mediante pagos mensuales amortizables.

El año de la solicitud se considera una variable no significativa para este estudio, sino más bien cualitativa como sucede con el género del solicitante. El porcentaje de mujeres es tal a las pruebas econométricas que el genero no es relevante, en ese sentido el programa es neutral.

La antigüedad del negocio puede resultar relevante si consideramos que es requisito para el banco contar con dos años mínimos de experiencia en la actividad empresarial y tener un historial fiscal a efecto de poder conocer mejor el desempeño que la empresa ha tenido y las experiencias crediticias. Por lo cual entre mayor antigüedad más probabilidades de éxito se tiene.

El tamaño del negocio pareciera ser un factor que no incide en la valoración de autorizar un crédito cuando existe de intermediario un sistema de garantía que avala el financiamiento a una empresa con un proyecto viable. Sin embargo los porcentajes de rechazo obtenidos estadísticamente, indican que mientras más pequeño es el negocio menos probabilidades tiene de ser favorecido con un financiamiento. Aun a pesar de que de la muestra obtenida para el estudio, el 98.7% es micro, pequeña y mediana empresa. El 1.7% es grande y éste fue favorecido con un financiamiento.

En cuanto a la variable de las garantías, ésta es altamente significativa y es la que mejor explica el racionamiento del crédito, según pruebas econométricas. Sin embargo, estadísticamente podemos observar que no aparenta ser relevante el tipo de garantía que se ofrezca, sino el tamaño del negocio, como se muestra en la variable Tamaño del negocio, mientras más experiencia positiva tiene la empresa, más es la probabilidad de adquirir un financiamiento.

2.3. Eficiencia en la asignación del crédito.

Para el efecto se utiliza el criterio de permanencia en el mercado, veremos si aquellos créditos otorgados corresponden a negocios operantes en el 2009 y si aquellos rechazados corresponden con negocios que han cerrado. El objetivo es obtener señales en torno a posible racionamiento del crédito.

La conclusión a llegamos es que el banco es cuidadoso pues asignó correctamente: le prestó a negocios que continúan operando en la actualidad y no le prestó a aquellos que cerraron.

CREDIACTIVO: ASIGNACIÓN DE CREDITO

	INCORRECTA*	CORRECTA**	CORRECTA***	DUDOSA****
cantidad	0	10	6	44
porcentaje	0.0%	16.7%	10.0%	73.3%

* INCORRECTA : se asignó crédito y luego quebró el negocio

** CORRECTA 1: se asignó y sigue operando el negocio

*** CORRECTA 2: no se asignó crédito y el negocio quebró

**** DUDOSA: no se asignó crédito pero el negocio sigue funcionando

Resumiendo las columnas de correcto:

<i>Créditos asignados:</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Porcentaje</i>
Incorrecta	0	0.0%
correcta	16	26.7%
dudosa	44	73.3%
	60	100.0%

Su método es correcto para predecir empresas que no quebrarán pero quizá rechazó a muchos de los que aún operan y que bien podrían haber pagado el crédito; aquellos que conforman el 73% del total y que podrían seguir sufriendo racionamiento.

De la muestra obtenida de 50 empresas, pudimos categorizar cuatro principales causas de rechazo por parte del banco. El 64% de la muestra indica que la principal causa de rechazo de los créditos, es que el solicitante no presenta ningún tipo de garantías. El 36% restante de la muestra examinada se debe a que los solicitantes presentan historial crediticio negativo, carecen de información fiscal veraz de la empresa y/o presentan falta de información contable, lo cual indica que este tipo de rechazos se puede explicar por opacidad. Se encuentra representado en el siguiente cuadro:

CAUSAS DE RECHAZO

	no presenta garantías	buró de crédito negativo	falta de información contable	carece de su documentación fiscal en orden	total
Negocios	32	6	3	9	50
porcentaje	64.0%	12.0%	6.0%	18.0%	100.0%

Cada una de estas causas tuvo los siguientes rechazados:

CAUSAS DE RECHAZO

	<i>no presenta garantías</i>	<i>buró de crédito negativo</i>	<i>falta de información contable</i>	<i>carece de su documentación fiscal en orden</i>	<i>total</i>
negocios	32	6	3	9	50
porcentaje	64.0%	12.0%	6.0%	18.0%	100.0%

La principal causa de rechazo fue la falta de garantías. Le sigue, aunque muy por debajo, la falta de formalidad (información contable y documentación) con lo que la opacidad podría explicar el 12% de los rechazos. Solo el 6% se explica por un mal historial crediticio.

2.4. Aplicación del análisis de regresión a la muestra.

Utilizamos un modelo del tipo PROBIT cuyo objetivo es evaluar si las variables arriba estudiadas permiten explicar la probabilidad de ser rechazado por el programa de garantías. Se espera que la falta de garantías sea crucial y las características del negocio tengan menos pesos. De ser así, el programa de garantías no estaría superando el problema del racionamiento del crédito.

Aplicamos un modelo de probabilidad lineal (PROBIT), la forma de la regresión de este modelo es

$$Y_i = \alpha + \beta X_j + e_i$$

Donde Y_i es una variable binaria o dummy

X_j es la matriz de atributos para los individuos j

e es una variable independiente distribuida de manera aleatoria con media cero.

Dado que el valor de Y va de cero a uno el coeficiente resultante expresa la probabilidad de obtener éxito. En nuestro caso aplicaremos el modelo para evaluar la probabilidad de que un individuo hubiera recibido crédito de programa Crediactivo.

Nuestras variables son:

aceptado	no presenta garantías (1)	falta de formalidad (2)	MONTO A SOLICITAR (3)	Equipamiento o ampliación (4)	PLAZO solicitado (5)	ANTIGÜEDAD NEGOCIO (6)	genero (7)	tamaño (8)
A	G	F	M	E	P	T	S	O

(A) 1 si es aceptado; 0 si es rechazo.

(1) dummy para causa de rechazo no presentar garantías

(2) dummy para causa de rechazo falta de formalidad resume causante excepto buro de crédito y no presentó garantías

(3) el monto del crédito solicitado expresado en proporción a 300 mil (máximo)

(4) uso: 1 si es equipamiento; 0 si es capital de trabajo

(5) plazo solicitado expresado como porcentaje de 5 años (máximo)

(6) antigüedad del negocio expresada de acuerdo a su cuartil (cada cuartil 25%)

(7) un 1 si es mujer; 0 si es hombre o sociedad

(8) tamaño de la empresa medido en porcentajes: la empresa grande expresa el 100% y la micro el 25%

Utilizamos el método de mínimos cuadrados ordinarios y los resultados son los siguientes:

Dependent Variable: A
Method: Least Squares
Date: 10/16/09 Time: 17:11
Sample: 1 60
Included observations: 60

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
G	-0.543484	0.079968	-6.796258	0
F	-0.581889	0.097341	-5.977823	0
M	0.308684	0.157868	1.955337	0.056
E	-0.191021	0.074096	-2.57802	0.0129
P	0.044602	0.110857	0.402341	0.6891
T	0.333442	0.148928	2.238948	0.0295
S	0.042053	0.070488	0.596593	0.5534
O	-0.076747	0.189078	-0.405898	0.6865
C	0.31813	0.152674	2.083725	0.0422
R-squared	0.662893	Mean dependent var		0.166667
Adjusted R-squared	0.610013	S.D. dependent var		0.375823
S.E. of regression	0.234697	Akaike info criterion		0.076442
Sum squared resid	2.809226	Schwarz criterion		0.390593

Log likelihood	6.706753	Hannan-Quinn criter.	0.199324
F-statistic	12.5359	Durbin-Watson stat	1.623572
Prob(F-statistic)	0		

Los resultados corroboran nuestra hipótesis:

		Significativa:	Coefficiente:	lo que nos dice el signo:
no presenta garantías (1)	G	si alta	alto (muchísima importancia alto impacto)	(-) por que se refiere a la falta de garantías
falta de formalidad (2)	F	si alta	alto (muchísima importancia alto impacto)	(-) por que se refiere a la falta de formalidad
MONTO A SOLICITAR (3)	M	si no muy alta	medio (impacto medio)	entre mayor el monto mas probabilidad de éxito el banco prefiere a los grandes
Equipamiento o ampliación (4)	E	si no muy alta	bajo (poco impacto)	(-) los créditos para equipamiento tienen menos probabilidad (se prefiere capital de trabajo)
ANTIGÜEDAD NEGOCIO (6)	T	si no muy alta	medio (impacto medio)	(+) entre mayor antigüedad mas probabilidad de éxito

Plazo solicitado (5)	P	no significativo
genero (7)	S	no significativa
tamaño (8)	O	no significativa

De las pruebas realizadas, se concluye lo siguiente:

Se asigna el crédito "correctamente" y no asigna a quien no debe: a los que cerraron. Pero deja una franja de insatisfechos muy grande, como son: a los que no cerraron pero no obtuvieron crédito. Por lo cual se deduce que no elimina del todo el racionamiento.

La principal causa de rechazo es la falta de garantías. Lo cual resulta sorprendente para un programa de garantías. Esto puede deberse a que los bancos no tienen instrumentos para detectar que proyectos mipyme son buenos o malos negocios (le son opacos – información asimétrica) y

por tanto solo discierne en base a garantías. Las garantías que ofrece el estado operan reduciendo un poco la tasa de interés solamente.

La falta de formalidad ahonda el problema de asimetría informativa. Lo cual se observa en la variable F (falta de formalidad). Esta variable es significativa, ya que tiene un coeficiente de alto impacto, su signo negativo nos dice mientras menos falta de formalidad tenga, mayor es la probabilidad que tiene de ser aceptado. Esta variable puede estar vinculada directamente con la variable Antigüedad del negocio, es decir mientras más antigüedad tiene la empresa más formalidad podría demostrar.

El monto a solicitar es una variable significativa, tiene un coeficiente de impacto medio, pues entre mayor es el monto más probabilidad de éxito tiene. Los bancos prefieren a las empresas grandes que requieran financiamientos mayores por ser de los que obtienen mejores ganancias.

El destino para equipamiento o capital de trabajo resultó ser una variable significativa de bajo impacto, los créditos para equipamiento tienen menos probabilidad de ser aceptados y se prefiere a aquellos que requieran capital de trabajo. El equipamiento opera como programa para financiar pequeños créditos. Aquellos demandantes que desean capitalizarse tienen ventajas en este programa.

La antigüedad del negocio tiene un coeficiente de impacto medio y su signo es positivo, lo cual nos dice entre mayor antigüedad, más probabilidad de éxito se tiene. Esta variable opera como información positiva de la rentabilidad del negocio y por ello es un factor a favor de los demandantes con negocios más antiguos.

Las variables que no resultaron ser significativas para explicar el racionamiento de los créditos fueron: plazo solicitado, género del solicitante y el tamaño del negocio.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO

Ante la problemática latente que representa la falta de financiamiento para las pymes, por no tener éstas cabida en los esquemas de crédito de la banca privada para hacer crecer su capital, el gobierno en general, a través de la Secretaría de Economía en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Económico del estado de Q. Roo han gestionado pequeños Fondos de financiamientos

para un grupo pequeño de pymes que buscan insistentemente un apoyo para trabajar y hacer crecer su negocio.

El Crediactivo Banorte como producto de crédito de una institución bancaria ¿ha sido eficiente el sistema de garantía público creado para respaldar a las Pymes con los créditos del programa Crediactivo en la ciudad de Chetumal? ¿Este programa donde interviene el estado supera el racionamiento del crédito del Banco Privado hacia las Pymes?

Con las pruebas estadísticas y econométricas pudimos constatar que no es así. El análisis de los sistemas de garantías colaterales, se resume en que en el Estado existe un alto número de pequeñas y medianas empresas, buscando hacer crecer su negocio, algunas con proyectos rentables y con buenas expectativas de éxito, pero sin tener alguna garantía hipotecaria con que respaldar su solicitud de crédito bancario. Los bancos hoy en día han diversificado sus productos y todas abren sus puertas en competencia unas con otras, para captar más segmentos de la población. El sector de las pymes no es la excepción, sin embargo, en su intento por tratar de bancarizarlas con el menor riesgo posible, filtran los proyectos, dando a quienes tienen posibilidades de ofrecer un patrimonio inmueble y entran en las condiciones de las garantías colaterales, dejando fuera eventualmente aquellos proyectos rentables que no tienen como avalar su capitalización.

Los sistemas de garantías se han formado con el propósito de apoyar proyectos viables que requieren de soporte económico y apoyo (moral) ante el banco, para garantizar su solicitud de crédito. Pero en contraste, se ha visto que no funciona de manera óptima, ya que se les da a quienes tienen recursos con que avalar su financiamiento, y se les niega a quienes presentan proyectos rentables por carecer de estos recursos, aun aplicando el fondo de garantía creado por el gobierno.

Sin embargo la experiencia en el manejo operativo de este programa ha probado que la intervención del Estado con la creación del fondo de garantías, para disminuir los problemas de racionamiento del crédito que aplica el banco a las pymes, no funciona en beneficio de los que no tienen una garantía colateral, ya que una microempresa que no presenta un bien inmuebles propio o de una tercera persona que presente como aval solidario, al tiempo que avalen el doble del monto que solicita en préstamo para el negocio, es rechazado como primer filtro sin tener oportunidad de acceder al mercado crediticio. Por lo cual, existen deficiencias en el programa que supera las fallas del mercado.

El sistema de garantías que el gobierno junto con la banca privada ofrecen como alternativa de financiamiento para las Pymes mediante el programa Crediactivo, no es suficiente para abatir el racionamiento del crédito, ya que la banca privada a pesar del programa, sigue demandando garantías colaterales a las pymes sin considerar la viabilidad de los proyectos a financiar.

UQROO.SISBI.CEDOC

CONCLUSIONES GENERALES

A manera de conclusión podemos referir lo siguiente: se requieren políticas de financiamiento mejores si se desea apoyar a los empresarios para que cumplan el papel que el modelo neoliberal les ha asignado. Como se expone en el capítulo uno, la función que se espera de los empresarios es la de reactivar e impulsar la economía sin mucha intervención del gobierno, aprovechando las ventajas de la liberalización comercial.

A lo largo de la historia, se han desarrollado modelos de política económica en busca de mejorar el panorama de México. En la etapa actual, se ha tomado a la iniciativa privada como el motor generador del crecimiento económico, esto posiciona al sector empresarial como el principal propulsor de la economía, y por ello el gobierno actúa mediante políticas públicas en busca de mejorar las condiciones favorables para incentivar el progreso de este sector. Esta consideración es especialmente relevante porque las pymes son las que provocan el impacto positivo o negativo en las estadísticas de progreso del país.

Las políticas de financiamiento que se proponen apoyar a los pequeños empresarios, no han sido del todo exitosas, pues se requieren programas de capitalización que se centren en evaluar la rentabilidad esperada del proyecto y no en las garantías personales que se puedan ofrecer para otorgar un financiamiento. De esta forma, la asignación del crédito depende de la riqueza del individuo y no de la calidad de su proyecto. Si se logra impulsar a los mejores proyectos, independientemente de la riqueza del empresario, se logrará un verdadero impulso a la pyme.

Los resultados obtenidos en este estudio, nos llevan a concluir que los bancos comerciales enfrentan el problema de información asimétrica, tal como explica el modelo de Stiglitz, en el capítulo dos. Afirma: “La presencia de información asimétrica y la teoría de la selección adversa que puede ocurrir al expandirse el crédito y las tasas de interés son el referente usual para explicar el racionamiento del crédito de equilibrio”.

El punto central de esta teoría radica en que los bancos, no están incentivados a otorgar préstamos por la existencia de información asimétrica, pues no se conoce con precisión el rendimiento esperado de la inversión de los prestadores (posibilidad de selección adversa), ni conocen la probabilidad de que éstos paguen el préstamo (posibilidad de riesgo moral).

El gobierno en cambio, interviene y otorga préstamos, ya que para éste lo importante es conocer el rendimiento esperado de la inversión y no la probabilidad de que paguen el préstamo, por dos razones: por la existencia de un limitado número de instrumentos financieros disponibles para otorgar préstamos a pequeños negocios, y porque de no haber mayor intervención del gobierno en el mercado de préstamos, éstos simplemente no tendría ninguna posibilidad de acceso.

La banca para enfrentar el riesgo de incumplimiento, recurre a exigir garantías colaterales expresada en activos físicos, usualmente bienes raíces, aunque suele aceptar garantías personales de terceros (también con bienes que ofrezca en aval).

Los proyectos de los demandantes de crédito resultan opacos, pues no se puede verificar verazmente su rentabilidad y por ello el banco exige la presentación de una garantía hipotecaria que avale 2 a 1 el préstamo que solicita aun cuando el crédito opere a través de un programa de garantías administrado en el mismo banco, y que en función teórica, respalda el crédito cuando se incumpla con la devolución del crédito. Antes bien, parece que el banco espera que cuando esto último suceda, embargar el bien que se contrató como garantía hipotecaria del préstamo otorgado.

El programa Crediactivo, a pesar de ofrecer la garantía del Estado y de las Cámaras Empresariales, no logró evitar que los bancos soliciten garantía colateral en sus créditos. Por lo cual se concluye que el programa Crediactivo no rompe el racionamiento (no del todo) por lo que deben implementarse programas que permitan transparentar la información de los pequeños negocios rentables y viables para evitar problemas de riesgo moral y selección adversa.

El programa Crediactivo comparado con otros programas de garantías en el mundo (citadas en el capítulo tres), tiene mucho por crecer, si se busca una solución que minimice el racionamiento del crédito a las pymes. Ante la problemática a la que se enfrentan las pymes y ante la necesidad de capital de trabajo para su negocio, podemos tomar como ejemplo la experiencia europea.

Los sistemas de garantías europeos, son implementados de acuerdo a las necesidades y características de las pyme de cada país. Estos son sistemas de garantías mutuas, que mediante la afiliación de pequeñas empresas, logran garantizar con el patrimonio del que disponen, el crédito que alguna de esas pequeñas empresas solicite a la institución financiera. Estas pequeñas empresas serán el garante último de todos los créditos que soliciten alguna de ellas. De esta forma de organización, logran superar el racionamiento del crédito que aplica el banco. Mediante la disposición de las partes involucradas y la cooperación mutua entre quienes buscan un fin común, se logran impulsar entre ellas mismas, gracias a la garantía de la sociedad a la que pertenecen.

En los sistemas europeos se requiere esfuerzo de todas las partes, tanto de las instituciones financieras y del gobierno como de los empresarios que requieren acceder a un crédito, ya que para que la sociedad de garantía se realice, participarán aquellos empresarios que además de tener un negocio rentable adoptarían un compromiso moral con los demás empresarios que alguna vez, tendrían que hacer efectivo cuando alguno requiera del mismo apoyo, esto es ya sea con una garantía hipotecaria o del mismo negocio.

Como señalamos anteriormente, el programa Crediactivo no logra romper el racionamiento del crédito al no resolver problemas de información asimétrica. Esta incapacidad se manifiesta en que para enfrentar problemas de selección adversa y riesgo moral, la banca exige garantía real colateral. En consecuencia los créditos se asignan en función de la calidad de la garantía y no del proyecto, por lo que buenos proyectos pueden ser racionados.

Con la muestra obtenida mediante una investigación de campo realizada en el Consejo Coordinador Empresarial durante un periodo determinado (2004-2007), damos por hecho los resultados obtenidos del programa Crediactivo: que tan solo 60 mipymes solicitaron un crédito y solo a 10 se les concedió. Retomando los resultados de las pruebas econométricas aplicadas en la muestra de negocios, podemos saber que la principal causa de rechazo es la falta de garantías. Lo cual resulta un tanto contradictorio para un programa de garantías, esto puede deberse a que los bancos no tienen instrumentos para detectar qué proyectos mipyme son viables y por tanto solo elige en base a garantías.

La hipótesis de que la inoperancia del programa Crediactivo se basa en la incapacidad de discernir entre proyectos buenos y malos, y se ve reforzada por nuestro test econométrico, pues la variable formalidad (la cual recoge el contar o no con estados financieros, declaraciones fiscales, registros contables, etc.) también resultó significativa. Los pequeños negocios al no operar de manera formal, también fomentan el propio racionamiento, pues el banco no tiene información confiable en la cual basar su análisis de crédito.

De igual forma la variable monto a solicitar incidió en la prueba de manera significativa, lo cual nos dice que mientras mayor sea el monto que se solicita en préstamo, es probable que el banco conceda el financiamiento, pues prefiere a las más grandes que tienen mayor solvencia para devolver el crédito.

El destino para equipamiento o capital de trabajo resultó ser una variable significativa de bajo impacto, los créditos para equipamiento tienen menos probabilidad de ser aceptados y se prefiere a aquellos que requieran capital de trabajo. El equipamiento opera como programa para financiar

pequeños créditos. Aquellos demandantes que desean capitalizarse tienen ventajas en este programa.

La antigüedad del negocio tiene un coeficiente de impacto medio y su signo es positivo, lo cual nos dice entre mayor antigüedad, más probabilidad de éxito se tiene. Esta variable opera como información positiva de la rentabilidad del negocio y por ello es un factor a favor de los demandantes con negocios más antiguos.

Significativamente encontramos que la principal causa de rechazo es la falta de garantías, lo cual como ya habíamos comentado resulta contradictorio para un programa de garantías como lo es el Crediactivo. Damos por hecho de que los bancos no tienen sistemas o procedimientos que les permita detectar que proyectos mipyme pueden tener éxito con un financiamiento y cuáles no, y por tanto solo descifra en base a garantías. El programa de garantías que ofrece el estado en conjunto con el sector empresarial de la región del sur del estado de Quintana Roo, operan reduciendo un poco la tasa de interés solamente.

También se obtuvieron variables que no resultaron ser significativas en la prueba econométrica aplicada. El plazo solicitado por ejemplo, una pyme que solicita un crédito a un plazo de un año, suponemos que será menos redituable para el banco, que una pyme que contrata pagar un crédito a dos años o más, pero los bancos no conocen la probabilidad de que devuelvan el préstamo, por ello sin importar de que la pyme termine de pagar a corto o a largo plazo, no es un factor significativo, para que el banco evalúe la viabilidad del proyecto de inversión de la pyme.

Asimismo, las variables que también se analizaron y que no resultaron significativas, son el género del solicitante y el tamaño del negocio. Si decimos en el caso del género que no es significativa, dejamos descartado el hecho de que el banco base la decisión de otorgar los créditos fijándose en el sexo de los prestadores, ya sea hombre o mujer. Lo cual efectivamente resulta no significativo.

Pero en el caso del tamaño del negocio, que resultó ser no significativa en la prueba, pudiera serlo si lo vinculamos con la variable Monto a solicitar, que si fue significativa, porque suponemos de que mientras mayor sea el tamaño de una pyme, más necesidad financiera puede tener, y por el tamaño de sus operaciones puede tener más posibilidades de poder pagar un crédito alto.

Con base en lo expuesto, se concluye que se requieren esquemas de crédito capaces de resolver el problema de la información asimétrica, de forma que la asignación del crédito dependa de la calidad del proyecto y no de las garantías del solicitante de crédito. Si decimos que una pyme

puede presentar su patrimonio hipotecario para avalar un crédito, esto no refleja que el negocio sea viable; por un lado el banco privado queda satisfecho porque se asegura de no perder su capital, pero se deja descuidado el fin para lo que se crea el programa de garantías, garantizar el acceso de las pymes al financiamiento de la banca privada aun cuando no se tengan patrimonios para respaldar el financiamiento.

UQROO.SISBI.CEDOC

BIBLIOGRAFIA

Julián Rodríguez Marín. *Recuerdan los 25 años de nacionalización de la banca con críticas a la medida*. Accesado en: www.eleconomista.es/.../08/.../Recuerdan-los-25-anos-de-nacionalizacion-de-la-banca-con-criticas-a-la-medida.html . Fecha: 01-XII-2008.

Emilio Caballero Urdiales. *Estabilidad financiera, estancamiento y desigualdad*. Accesado en: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/343/EmilioCaballero.pdf> . Fecha: 01-XII-2008.

Hansen, R. 1971. *La Política del Desarrollo Mexicano*. Siglo XXI, México.

Salinas, R. 2001. *"Pasado, Presente y Futuro"*. Disponible en: http://www.elcato.org/econmex_salinas.htm Fecha: 01-XI-2008

Tovar, A. 2002. *"Política económica en México: entre el milagro y las crisis"* en *Sociedad y Desarrollo en México*, Ed. N. Guzmán, Ediciones Castillo, México.

Ibarra, David. *¿Transición o Crisis? Las Contradicciones de la Política Económica y el Bienestar Social*. Ed. Aguilar, México, 1996.

Pipitone, Ugo, *La Salida del Atraso. Un Estudio Histórico Comparativo*, FCE, México, 1994, pp. 439-440.

Ejecutivo Federal. *Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988. Informe de Ejecución. Balance Sexenal*. México, septiembre de 1988, pp. 153-155.

Banco de México, Informe Anual 2004, 2005, Apéndice Estadístico, p. 135 y Sexto Informe, op cit. p. 321

Diego Elías y Javier Okseniuk. *Racionamiento de Crédito y Regulación de Capitales Mínimos: Un Análisis de Corte Transversal*. Agosto de 2002.

Indira Luciano y Carlos A. Rodríguez. *El mercado de crédito sobre rigideces endógenas: una visión nueva keynesiana*.

Fernando Rassiga y Néstor Reineri. *Sociedades de garantía recíproca en Argentina: ¿Organizaciones para el Desarrollo de las Pymes o de las Grandes Empresas?*.

Vigier, Hernán, Apuntes del Seminario: "Sobre el problema de financiación de las PYMES: selección adversa y riesgo moral" (AEDEM, 1999). El Caso Argentino., dictado en la Universidad Rovira Virgili Reus. España.

Morero, Hernán Alejandro. "Racionamiento, Restricción de Liquidez y Microcrédito" Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas. 2004

Carlos Damián Salloum y Hernán Pedro Vigier. *Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa : La Relación Bancos – PYMES*. 1996.

Mankiw, Gregory (2002). *Macroeconomics*. Woth Publishers Inc., 5e, New York, 2002.

Dapena, Juan Lucas, Dapena José Pablo. *Sistemas de Información en Pymes y Acceso al Crédito En Contextos de Asimetría de Información*. Argentina. 2003.

Jaramillo E. Silvia (2002). Para los bancos latinoamericanos las pymes son un sector estratégicos para sus negocios. Consultada el 21 de agosto de 2008, <http://felaban.com/prensa6.php>

Stiglitz, J., Weiss, A. "Credit Rationing in markets with imperfect information", en *American Economic Review* No. 71, Junio 1971.

Gutiérrez, Ricardo, Vigier, Hernán y Castellano, Andrea, (1998). *Inversión y Financiamiento: Un planteo no convencional*. Mimeo.

Vigier, Hernan. 1996. Apuntes del Seminario: El problema de la Inversión y el Financiamiento en la Pequeña y Mediana Empresa. El Caso Argentino, dictado en la Universidad Rovira i Virgili. Reus. España.

Fundación de Investigaciones Económicas de Latinoamérica. FIEL (1996). *Las pequeñas y Medianas Empresas en Argentina*.

Andriani, Carlos S. "El nuevo sistema de gestión para las Pymes: un reto para las empresas latinoamericanas". 2003.

Bancomext. "Competitividad internacional, su aplicación a la pequeña y mediana empresa, PYMES: Texto y ejercicios". 2001.

Leon Curiel, Alfonso y Pereda Rodriguez, Héctor. "Planeación y Gestión del Crédito Bancario". 1997.

Zorrilla Salgado, Juan Pablo. "Crédito otorgado por la banca comercial y apoyos gubernamentales en México". Accesado en: juanpablozorrilla@yahoo.com

Miguel Jaramillo y Néstor Valdivia. "Las Políticas para el Financiamiento de las Pymes en el Perú". Seminario sobre Apertura Comercial y Políticas de Financiamiento a las Pymes. UN-CEPAL. 1995.

Levitsky, J. and R. Prasad. "Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises" Banco Mundial, Informe Técnico, No. 58, Washington, D.C., 1987.

Gómez E. "Las garantías recíprocas en el marco de la Unión Europea", Papeles de la Economía Española. Perspectivas del Sistema financiero, No. 47, Madrid, 1994.

Ikei. "Sistemas de Garantías Mutuas en Bélgica, España, Francia, Italia y Portugal, reporte para el grupo de trabajo de las Pyme", Comisión Europea, 1988.

Secretaría de Desarrollo Económico. "Convenio de Colaboración celebrado por el Consejo Coordinador Empresarial. Quintana Roo y por Nacional Financiera, como fiduciaria del Fideicomiso 8013-9 de contragarantía para el financiamiento empresarial". Quintana Roo, México, 2004.

Secretaría de Desarrollo Económico. "Reglas de Operación del Convenio de Colaboración celebrado por el Consejo Coordinador Empresarial. Quintana Roo y por Nacional Financiera, como fiduciaria del Fideicomiso 8013-9 de contragarantía para el financiamiento empresarial". Quintana Roo, México, 2004.

Secretaría de Desarrollo Económico. "Reglamento Operativo del Convenio de Colaboración celebrado por el Consejo Coordinador Empresarial. Quintana Roo y por Nacional Financiera, como fiduciaria del Fideicomiso 8013-9 de contragarantía para el financiamiento empresarial". Quintana Roo, México, 2004.

Llorens, Juan Luis. Sistemas de garantía de crédito para las pymes en Europa. México. 1994.

Levitsky, Jacob. Mejores practicas de programas de garantías de crédito. México. 1994

Llisterri, Juan Jose. Sistemas de garantía de crédito: conclusiones preliminares. México. 1994.

Ruiz, Durán Clemente. Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional. Fondos de Garantías en España e Inglaterra. 1992.

UQROO.SISBI.CEDOC

ANEXO 1. Muestra obtenida de negocios con intención de participar en Crediactivo.

	FECHA	NOMBRE	NEGOCIO	MONTO	PLAZO	ANTIGÜEDAD	GARANTÍAS	PROBLEMA D FINANCIAM	DESTINO	aprobado	sigue funcionando	Tamaño del Negocio
1	15/09/2005	Adalberto Gonzalez Avila	(Cerrajería La Ganzua)	\$150,000.00	3	5	1	2	Compra de una maquina para la cerrajería	no	si	3
2	18/10/2005	Ariosto Orduño Magaña	Piano Bar La Gloria	\$150,000.00	5	2	2	1	Remodelacion del local	no	no	-
3	27/06/2004	Arturo García Marfil	Servicios Canul	\$150,000.00	1	10	1	5	compra de equipo de transporte	no	si	3
4	18/05/2005	Bernabe Sarmiento Soberano	Editorial Soberano	\$100,000.00	1.5	3	3	1	comprar material editorial y vender a cecyte	no	si	2
5	25/07/2005	Carlos G. Fabro Esquivel	Constructora/transporte de materiales	150,000.00	2	20	2	3	Capital de trabajo	no	si	3
6	05/03/2006	Cesar Augusto Villanueva	Papelera	\$100,000.00	3					no	si	1
7	03/05/2005	Cuacthemoc de Juarez de Godoy	Taller de reparación de equipo de computo	\$50,000.00	3	1.5	3	5	Compra de material de computo	no	si	1
8	08/09/2005	Dulce María Escoto	Tienda de abarrotes	\$50,000.00	2	4	3	1	compra de abarrotes	no	si	1
9	10/08/2006	Eduardo Leal C.		\$300,000.00	1.5					no	no	-
10	15/08/2006	Elsy María Rafful	Salsas y curtidos "Rafful"	50,000.00	1.5	0.8	3	2	para realizar tramites de codigo nitricional y el pago del registro del nombre (marca)	no	si	1
11	25/07/2005	Ema Leticia Diaz	Estetica Styles	\$50,000	5	3			Remodelación , compra de mercancia.	no	si	1
12	14/04/2005	Emir Sabido Oliva	Imprenta	\$150,000.00	5	4	1	1	Compra de una maquina industrial	no	si	1
13	09/09/2006	Felipe Nicoli	Restaurant Bar La Jungla	50,000.00	3		3	1	Renovar el local despues del huracan	no	no	-
14	16/05/2006	Fernando Diaz Torres	La Providencia (carnes frías)		2		1	1	Compra de vehiculo para el negocio	no	si	2
15	10/02/2006	Francisco Bencomo	Cybercafe	100,000.00	5					no	si	2
16	12/08/2005	Hasdra Ortega Lizarraga	Inicio de Spa	300,000.00	5	0			Compra de maquina	no	si	2
17	13/09/2006	Hector Benitez	Venta de abarrotes y cerveza	150,000.00	1.5	10	2		Compra de capital de trabajo	no	si	1
18	15/01/2005	Hector Chan Piste	Restaurant Terra Mar	15,000.00	1	8	1	1	para la compra de mercancia y poder reabrir su restaurant	no	no	-
19		Ignacio Alonso Marín	Taller Mecánico Industrial		1					no	si	1
20	03/06/2006	Jesus Asaniel Dominguez	Abarrotes Tia Mary	50,000.00	1.5	10				no	si	2
21	24/07/2005	Jose Anib Padilla Magaña	Ganadería de Bovinos de Carne	150,000.00	1.5	15	1	5		no	si	3

22	03/05/2007	Jorge Alonso Salas Canul	Copiadora digitales de Chetumal	\$50,000.00	2	1	2		Adquisición de equipos de fotocopiado	no	si	2
23	30/11/2006	Jose Fernando Torres			2					no	si	
24	24/09/2005	Jose Ignacio Garcia Flores	Sala de Fiestas	\$150,000.00	5	3	2	3	ampliar local	si	si	1
25	02/07/2006	Jose Lorenzo Tun Dzip	Carpinteria		3					no	no	-
26	15/01/2007	Jose luis Diaz Albarran	Restaurant Taqueria Diaz	\$100,000.00	1.5	2	2	2	Remodelacion del local	no	si	3
27	25/02/2007	Lennin Manriquez olivos	Operadores de Autotransporte del Edo. de Q. Roo, S.A. De C.V.	\$300,000.00	2	10	1	1	Adquisición de un autobus	no	si	3
28	13/02/2005	Luz Virginia Acebedo Palacios	Abarrotes "Vicky"	\$50,000.00	3		3	1	Compra de abarrotes	no	si	2
29	17/03/2006	Manuel Jesus Pujool Arias	"Palapa Pujool"	\$150,000.00	1.5	5	3	1	Capital de trabajo	si	si	4
30	27/06/2006	Marco Antonio Ek Puc	Merceria y telas	\$50,000.00	1.5	4	3	1	ampliación	no	si	2
31	20/04/2007	María Hernández Bautista	Tienda de Abarrotes	\$50,000	5	3	3	1	compra de mercancia	no	si	1
32	16/09/2006	María de Lourdes Aguilar Duarte	Merceria y papelería	\$80,000.00	3	2	2	1	Compra de una copiadora y un equipo de computo	no	si	2
33	09/10/2006	María Elena Caamal	Transporte de carga	\$100,000.00	5	7	2	1	compra de refacciones	no	si	3
34	02/07/2006	María Guadalupe Cruz Garcia	"Minisuper año 2000"	\$150,000.00	1.5	4	2	2	Compra de abarrotes	si	si	2
35	25/08/2005	Maribel Espositos Canul	Pollería		2					no	si	1
36	16/05/2006	Mariely Chavez Rodríguez	Abarrotes	\$50,000.00	1.5	5	3	1	Compra de abarrotes	no	si	1
37	18/05/2006	Mario Torres Llanes	Soporte técnico y venta de articulos de computo	\$100,000.00	5				compra de articulos de computo	si	si	3
38	16/02/2006	Martha Lozano Vazquez	Centro ortopedico		3					no	si	2
39		Miguel Angel Cough Aburto	Fábrica de Muebles	\$100,000.00	2					no	si	2
40	12/05/2007	Miriam Georgina Vazquez Camargo	Novedades (Boutique)		1.5	2				no	si	1
41	06/08/2007	Narcisa Diaz Nah	Tienda de abarrotes "Vanesita"	\$60,000.00	2				compra de abarrotes	no	si	1
42	22/04/2005	Nicolas Jimenez Cruz /Segundo Pablo Martín	Productores Organizados de Maya Balam S.C. de R. L.	\$150,000.00	5	2	1		Ampliar el capital para seguir operando	no	si	2

43	01/11/2006	Productores Organizados de Maya Balam S. C. De R. L.	prestamos de dinero	\$70,000.00	5	1.5	3		Incremento de capital	no	no	-
44	26/04/2007	Rafael Bellos	Constructora	50,000.00	1.5	2	3	5	Capital de trabajo	no	si	3
45	15/08/2005	Rene Alamilla Moreno	Taller de hojalatería y Pintura	\$50,000.00	5	8	3	1	Compra de mat. y herramientas de trabajo	no	si	2
46	24/11/2006	Reynaldo Alcocer	Taller eléctrico automotriz		3					no	si	2
47	30/10/2005	Ricardo Adolfo Jesus Rivas	Papelería "BasiK"	\$150,000.00	5	5	1	5	Compra de material de papelería	no	si	2
48	27/05/2006	Rocio Rubí Jimenez Gonzalez	Cerfajería El Candado		2	2	3	1	Compra de herramientas de trabajo	no	si	3
49	17/03/2005	Rosaura Alvarez de Anda/Felipe Mena Cardaña	Minisuper la Nueva Rosita	\$75,000.00	3	8	2	2	Cortadora de Jamon etc	no	si	2
50	10/10/2006	Salvador Torres	Purificado/constructora	150,000.00	1.5	2	3	1	Capital de trabajo	no	si	2
51	13/06/2007	Susana Rosado Villanueva	Tiendita de abarrotes	50,000.00	1.5	1				no	si	1
52	01/01/2005	Loyda Marysela Flores Falcón	Compraventa y reparación de computadoras	150,000.00	1.5	2	2		Compra de equipos de cómputo	si	si	2
53	03/01/2005	Juana Elisa Espinosa Zamora	Alquiler de salón de fiesta	150,000.00	3	3	1		Adquisición de material de trabajo	si	si	1
54	04/01/2005	Luz Alba Zetina Dzul	Compraventa de refrescos y aguas purificadas	150,000.00	5	13	1		Adquisición de equipo de transporte y remodelación del local.	si	si	2
55	06/01/2005	Teresa de Jesús Nah Rosado	Panadería	100,000.00	1.5	13	2		Ampliación y remodelación de la panadería	si	si	2
56	07/01/2005	Teresa de Jesús Ruan Farías	Arrenamiento de inmueble	150,000.00	1.5	18	1		Mejora del inmueble	si	si	1
57	08/01/2005	Blanca Estela Pavón Sandoval	Lavandería	150,000.00	1.5	10	1		Ampliación y remodelación de la lavandería	si	si	2
58	09/01/2005	Jose Clemente Courtenay Pérez	Servicio de autotransporte de materiales de construcción	150,000.00	1.5	6	2		Mantenimiento de equipo de transporte	no	si	3
59	11/01/2005	Jose Angel Martinez Pech	Comercializadora de huevos y productos lactos	150,000.00	1.5	1.5	1		Compra de equipo de transporte y mobiliario	no	si	3
60	12/01/2005	Lidia de Atocha Castro Martin	Estetica	150,000.00	3	3	2		compra de productos de belleza	no	si	2

NOMENCLATURAS:

COLUMNA DE GARANTÍAS

- 1) garantía hipot.propia
- 2) garantía de aval
- 3) no presenta garantías

COLUMNA DE PROBLEMA DE FINANCIAMIENTO

- 1) no presenta garantías
- 2) buró de crédito negativo
- 3) falta de información contable
- 4) no tiene la antigüedad mínima
- 5) carece de su documentación fiscal en orden
- 6) NO SE INTERESÓ

TAMAÑO DEL NEGOCIO

- 1 Micro
- 2 Pequeño
- 3 Mediano
- 4 Grande

Fuente: Informes mensuales de personas atendidas y seguimientos de las solicitudes presentadas al Banco, asistido en el Consejo Coordinador Empresarial.

Anexo2. Créditos concedidos mediante el programa Crediactivo 2004 - 2007

FECHA	NEGOCIO	DESTINO DEL FINANCIAMIENTO	MONTO A SOLICITAR	PLAZO DE FINANC	ANTIGÜEDAD NEGOCIO	Tamaño del Negocio	Garantías	
24/09/2005	Sala de Fiestas	ampliar local	\$150,000.00	5	3	Micro		garantía hipotecaria propia
17/03/2006	"Palapa Pujool"	Capital de trabajo	\$150,000.00	1.5	5	Grande	no presenta garantía	
02/07/2006	"Minisuper año 2000"	Compra de abarrotes	\$150,000.00	1.5	4	Pequeño		Predio urbano con casa habitación
18/05/2006	Soporte técnico y venta de artículos de computo	compra de artículos de computo	\$100,000.00	5	1.5	Mediano		Aval con garantía hipotecaria
01/01/2005	Compraventa y reparación de computadoras	Compra de equipos de cómputo	150,000.00	1.5	2	Pequeño		Aval con garantía hipotecaria
03/01/2005	Alquiler de salon de fiesta	Adquisiion de material de trabajo	150,000.00	3	3	Micro		predio donde se ubica el negocio
04/01/2005	Compraventa de refrescos y aguas purificadas	Adquisición de equipo de transporte y remodelación del local.	150,000.00	5	13	Pequeño		predio donde se ubica el negocio
06/01/2005	Panadería	Ampliación y remodelación de la panadería	100,000.00	1.5	13	Pequeño		Aval con garantía hipotecaria
07/01/2005	Arrenamiento de inmueble	Mejora del inmueble	150,000.00	1.5	18	Micro		predio del Arrendamiento
08/01/2005	Lavandería	Ampliación y remodelación de la lavandería	150,000.00	1.5	10	Pequeño		Terreno en Mahahual
	TOTAL CRÉDITO ASIGNADO		\$1,400,000.00					