

CUARTA SECCIÓN
FINANCIAMIENTO A LAS PYMES Y MICROFINANZAS
PARA EL DESARROLLO

TENDENCIAS, INNOVACIONES Y DESAFÍOS EN LAS RELACIONES FINANCIERAS DE LAS PYMES EN MÉXICO

CELSO GARRIDO*

INTRODUCCIÓN

El tema de este estudio son los cambios e innovaciones que se han registrado en las relaciones financieras de las PYMES en México vistos en la perspectiva de las transformaciones que ha tenido el sistema financiero nacional desde el comienzo de los años 2000, debidas a la aplicación de distintos y contrastados enfoques para la organización y operación de dicho sistema.¹

Con el estudio se busca mostrar la extraordinaria inestabilidad registrada por el sistema financiero a consecuencia de los cambios mencionados, y a partir de ello obtener evidencias sobre el grave deterioro que registran las relaciones financieras con las que cumplen sus actividades las PYMES en el país, particularmente desde comienzos de los años 2000. Esto en el marco de un cuadro más amplio de deterioro que ubica a México como uno de los países con más altos niveles de exclusión en el acceso a los servicios financieros para la gran mayoría de la población. Con base en ello, interesa conocer las experiencias de cambio e innovación que se están registrando en las relaciones financieras de la PYMES, para determinar si a pesar de realizarse en forma dispersa y con escala limitada, éstas tienen aspectos interesantes en cuanto a lograr que este actor tenga condiciones financieras progresivas para su desarrollo. Asimismo, se desea saber si, más allá de ser experiencias limitadas en su alcance, las PYMES tienen componentes que puedan ser replicados, al mismo tiempo que determinar cuáles son los factores limitantes generales para que todo ello logre mayor impacto en la creación de círculos virtuosos en la dinámica financiera mediante las cuales las PYMES puedan tener un desarrollo competitivo.

* Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. El autor agradece el trabajo de Carlos Alarcón en la búsqueda de información y la elaboración de cuadros y gráficas.

¹ Para un análisis más amplio de la evolución del sistema financiero y su impacto en la actual condición en que las PYMES desarrollan sus relaciones financieras en el país, véase Garrido (2010).

La hipótesis que se argumenta en este trabajo es que desde comienzos de los noventa en el siglo pasado, el sistema financiero mexicano atravesó por una sucesión de cambios, cumplidos bajo enfoques conceptuales contrapuestos en cuanto al modo de organizar y operar dicho sistema financiero.

Estas experiencias confirman las múltiples evidencias disponibles a nivel internacional respecto a los efectos desfavorables en las economías, que generó la experiencia de liberalización y desregulación de los mercados, impulsada por el llamado Consenso de Washington. Pero también permite mostrar la acumulación de desaciertos y errores con los que los sucesivos gobiernos mexicanos gestionaron la evolución posterior.

En el caso de México, dicho proceso tuvo múltiples aspectos perjudiciales para la marcha de la economía nacional, pero probablemente el más grave en términos estratégicos ha sido generar una extraordinaria exclusión en el acceso a los servicios financieros para los sectores más amplios de la población, y particularmente a las PYMES. Como referencia puede señalarse que para el año 2012, México seguía ocupando uno de los lugares más bajos en América Latina en cuanto al crédito otorgado al sector privado, dentro de lo cual las PYMES resultaban un sector fuertemente perjudicado.

Sin embargo, esta evolución no resulta lineal, ya que en este mismo periodo, junto con los rasgos anteriores, se produjeron cambios e innovaciones de diverso tipo y alcance en las relaciones financieras mediante las que operan las PYMES. Éstos fueron desarrollados por actores públicos y privados, y como consecuencia de los mismos se logró el mejoramiento de algunas de dichas relaciones, con impacto para el desempeño económico de este actor. En algunos casos estos cambios significan innovaciones para el país, mientras que en otros pocos se registran innovaciones de alcance internacional.

Estos distintos cambios tienen interés en sí mismos en tanto experiencias que permiten aprendizajes positivos para desarrollar opciones de superación para la condición financiera de las PYMES. Pero su análisis también muestra que el desarrollo no articulado de las diferentes medidas y la escala limitada en sus alcances y recursos, hace que dichos cambios no logren impacto relevante para impulsar una dinámica progresiva en la configuración de los servicios financieros requeridos por este segmento del tejido empresarial y dar adecuada solución al desarrollo de su actividad económica. De ello se concluye que se requeriría una estrategia nacional coherente y comprensiva para crear las condiciones institucionales con las cuales resolver una oferta de servicios financieros que atienda de manera adecuada las distintas necesidades financieras de las PYMES y que sean palancas de su desarrollo.²

² Esta hipótesis se formula con base en un *ceteris paribus* crucial, ya que los factores financieros que limitan el desarrollo de las PYMES son parte de un cuadro más amplio de factores

Para exponer este argumento, en la primera sección se aborda el análisis de las grandes transformaciones ocurridas en los últimos veinte años en el sistema financiero mexicano y sus efectos sobre las relaciones financieras de las PYMES. En la segunda sección se revisan los cambios e innovaciones significativos en ocho áreas de las relaciones financieras de las PYMES. Finalmente, se presentan conclusiones y recomendaciones sobre cómo potenciar estos cambios progresivos en la dirección de configurar de manera orgánica, servicios financieros eficientes y competitivos para este actor.

TRANSFORMACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL DESDE 1990 Y SUS EFECTOS SOBRE LAS RELACIONES FINANCIERAS DE LAS PYMES

A lo largo de las tres últimas décadas, el sistema financiero mexicano ha atravesado por una sucesión de cambios, cumplidos bajo enfoques conceptuales con marcados contrastes en cuanto al modo de organizar y operar dicho sistema.

Este proceso se inició a comienzos de la década de los noventa del siglo pasado, cuando en un ambiente de libre entrada y salida de los capitales internacionales financieros el gobierno de México promulgó reformas profundas al sistema financiero. Esto se hizo bajo la inspiración del llamado Consenso de Washington, aunque con el impulso local de una muy proactiva elite gubernamental orientada a las reformas de mercado, con lo cual se decide desregular y privatizar la banca comercial, con la restricción de que esta sólo podía ser comprada por inversionistas mexicanos invitados a participar en subastas cerradas, manteniéndose el esquema oligopólico tradicional en este sector.³ Por su parte, la banca de desarrollo también sufrió cambios, los que profundizaron las transformaciones sustanciales que ya habían ocurrido desde fines de los ochenta, cuando el gobierno la convirtió en banca de segundo piso, al tiempo que reducía y reestructuraba el número de institu-

limitantes que surgen del modo en que está organizada la economía nacional desde las grandes reformas de inicio de los noventa. Entre sus rasgos centrales para nuestro tema esta reforma significó haber sacrificado el desarrollo del mercado interno y las PYMES, a favor del sector externo como dinamizador de la economía. Por lo tanto, lo que se presenta como potencialidades que tendría un cambio en las relaciones financieras, supone condiciones económicas generales favorables para la operación de las PYMES.

³ Cabe recordar que esta operación de privatización de la banca marcó el cierre del largo periodo con la banca estatizada que se inició con la crisis de 1982. Por lo cual, lo que aquí señalamos como un ciclo de cambios en realidad lleva ya casi treinta años de desarrollo. Sin embargo el análisis del periodo de la banca estatizada escapa al alcance de este trabajo.

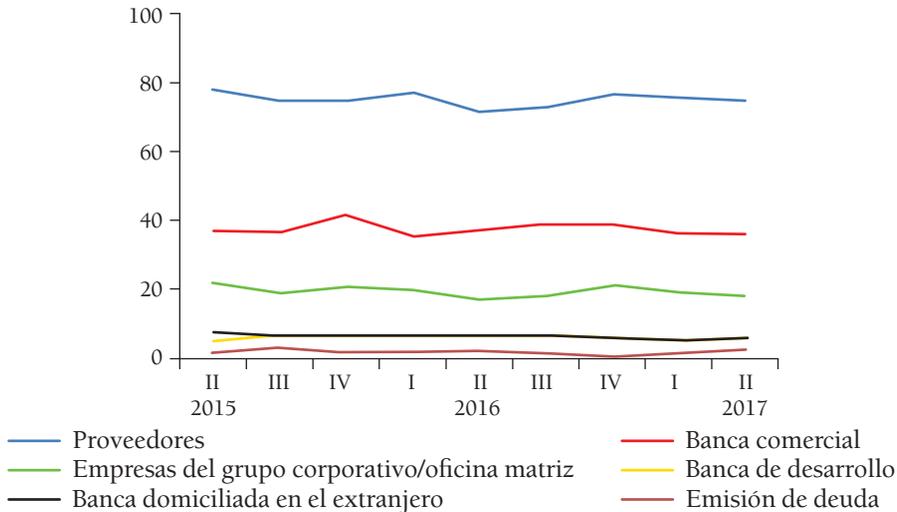
ciones. Bajo esta nueva configuración, en el primer lustro de los noventa se produce una acelerada expansión del crédito bancario, principalmente canalizado a financiar el consumo. Este ciclo se cierra en 1995 cuando estalla la crisis por el colapso del mercado de bonos de deuda pública convertible denominados Tesobonos, lo que fue seguido por una fuerte devaluación y un brusco incremento en las tasas de interés provocado por lo anterior, lo que lleva a un derrumbe de las carteras bancarias con una grave situación para los deudores y el consecuente colapso del sistema bancario. A partir de ello, a lo largo del segundo lustro de los noventa, el gobierno aplica un descontrolado programa de rescate bancario bajo el cual se mantiene la propiedad privada de los bancos aunque se trata de una estatización de hecho. Esto significó que prácticamente se paralizara la actividad bancaria en relación al sector privado en esa segunda mitad de los noventa, hasta desembocar a fines de la década en una situación de estancamiento con enormes costos fiscales. Junto con ello se produce una extraordinaria contracción del crédito al sector privado, con graves efectos en la actividad económica. Esta contracción del crédito bancario trató de ser compensada por el gobierno cuando en este mismo periodo autorizó la operación de un nuevo tipo de entidad, las sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLÉS), dedicadas a financiar sectores específicos, lo que tuvo impacto particular en el financiamiento para la venta de automóviles y de vivienda que se expandieron aceleradamente durante la citada segunda mitad de los noventa. La evolución del deterioro bancario no mostró tendencias a revertirse ya que los bancos, que permanecieron en manos privadas nacionales, no desarrollaron los esfuerzos de capitalización que se requerían para sanear su hoja de balance, al tiempo que el costo fiscal del rescate bancario alcanzaba proporciones muy significativas.

Frente a todo ello, a comienzo de los años 2000 el gobierno cambia de enfoque, abandonando una estrategia de más de setenta años por la cual se había privilegiado excluir a los banqueros extranjeros de participar en el mercado local, haciendo del sector bancario el más protegido de la economía nacional. En su lugar, pasó a promover la extranjerización de la propiedad de la banca mediante procesos de negociación directa con inversionistas extranjeros para que compraran los bancos locales, sin cambiar el número de los competidores ni la estructura altamente oligopolizada del mercado local. El supuesto de esta nueva estrategia era que los bancos extranjeros capitalizarían a la banca, aportarían tecnología y restablecerían el crédito a la economía. Ello ocurrió con lo primero y parcialmente con lo segundo, mientras que el crédito sólo aumentó principalmente para el gobierno y las grandes corporaciones, lo que generó a estos bancos extranjeros utilidades por intereses

que junto con el cobro de elevadas comisiones, se constituyó en fuente de sus elevadas rentabilidades durante el primer lustro de los 2000.⁴

Esto se acompaña con una continuada ausencia de financiamiento al sector privado, particularmente las PYMES que se financiaban con crédito de proveedores, como se refleja en la gráfica 1 con datos para el periodo 2015-2017. Aquí destaca que el 75% de las empresas se financian por medio de crédito de proveedores, lo que contrasta desfavorablemente con lo que ocurría en la primera década de los 2000 cuando este porcentaje fue en promedio del orden del 55%, lo que sugiere un empeoramiento en las condiciones de financiamiento.

GRÁFICA 1
FUENTES DE FINANCIAMIENTO UTILIZADAS POR LAS EMPRESAS
EN EL TRIMESTRE POR CIENTO DE EMPRESAS
QUE UTILIZARON CADA FUENTE DE FINANCIAMIENTO*



* Estas cifras se refieren a la proporción de empresas que utilizó la fuente de financiamiento mencionada, no a la estructura del financiamiento de las empresas.

FUENTE: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, Banco de México.

Esto impacta predominantemente a las PYMES, mientras que un grupo minoritario del orden del 10% accede de las opciones de financiamiento mediante bancos de desarrollo o del extranjero y mercados de valores.

Sin embargo, esta desfavorable evolución bancaria se acompaña con acciones gubernamentales que sin pretender compensar esos desequili-

⁴ Para un análisis de este proceso véase Garrido y Prior (2006).

brios, buscan impulsar la consolidación de otras instituciones que pueden atender las relaciones financieras de los sectores populares, incluyendo las PYMES. Específicamente, esto se refiere a la promulgación en el 2001 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, con la cual se procuró promover el fortalecimiento de las instituciones financieras populares (cajas, uniones de crédito, etc.), a través de organizar un sistema financiero popular, clasificando las instituciones en Sociedades Financieras Populares y Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, y con base en la creación de un nuevo banco de desarrollo (BANSEFI), procurando ordenar un proceso de crecimiento de entidades microfinancieras que se venía dando en el país, lo que supondría ampliar los servicios financieros a los sectores populares. Los detalles de este sistema se ven en el próximo apartado. Sin embargo, esto no consigue atenuar el ya mencionado extraordinario incremento en la exclusión del acceso a servicios bancarios para muy amplios sectores de la población, particularmente las PYMES.⁵

La consideración de la situación de exclusión financiera en perspectiva internacional hace evidente la magnitud del problema. En la figura 1 se observa la posición de México con respecto al número de sucursales bancarias y cajeros automáticos por cada 10 000 habitantes adultos para el año 2014. Como puede verse claramente, el país presenta una situación de rezago en estos indicadores, no sólo con respecto a los países desarrollados sino también a la mayoría de los países de la región.

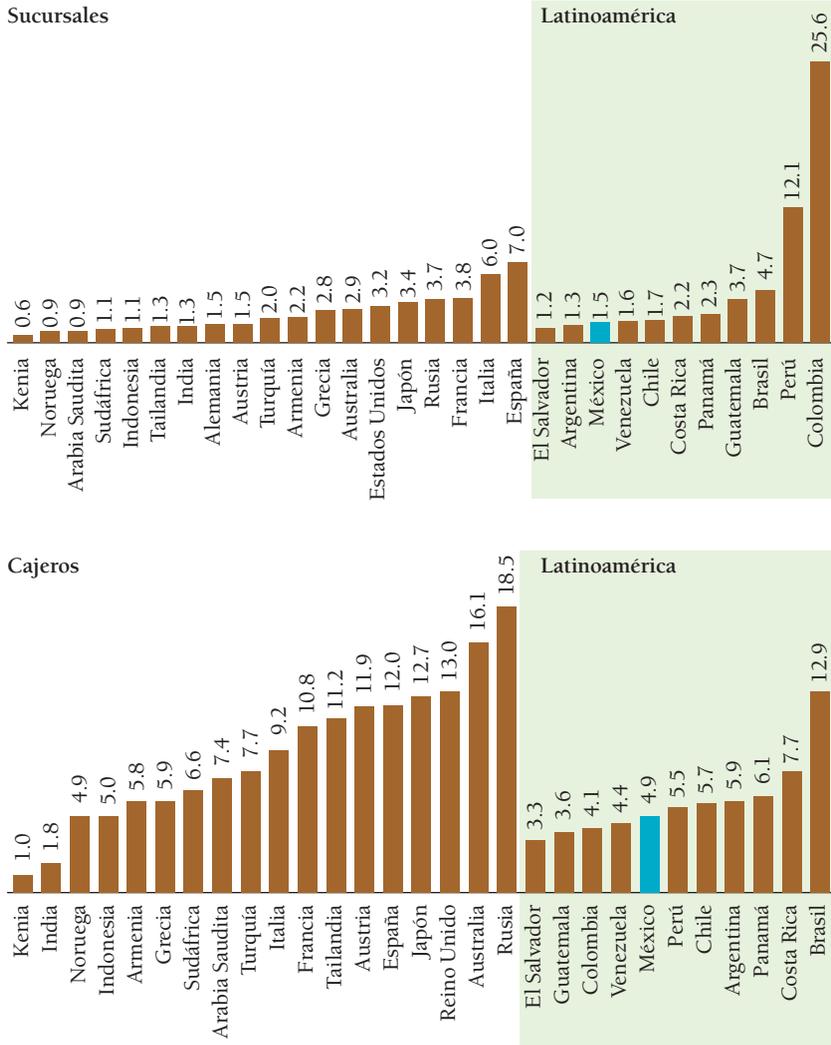
Adicionalmente hay que señalar que en estos indicadores no se observan avances respecto a los valores que el país registraba para las mismas variables en la década de los 2000.

En esa década, los rezagos señalados habían generado una fuerte presión social lo que a partir de mediados de los 2000 llevó al gobierno a asumir un nuevo enfoque para el sistema financiero nacional.

Conforme al mismo, de una parte, se autorizó un aumento en el número de instituciones bancarias bajo una estrategia de segmentación de mercados y, de otra parte, se autorizó la transformación de las ya citadas SOFOLES en Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), las que en su mayoría operan como instituciones desreguladas que pueden atender todo tipo de demandas de financiamiento. De conjunto, estos cambios detonan un nuevo ciclo de expansión del crédito al consumo a tasas muy elevadas,

⁵ En fechas recientes la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ha comenzado a dar noticia estadística de esta situación con un muy valioso *Reporte sobre Inclusión Financiera*, construyendo una base de datos con información sobre el tema que adicionalmente se pone a disposición del público en su página de internet con formato excel, lo que en sí mismo constituye un importante resultado en lo que hace la innovación financiera que nos ocupa, disponible en <<http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Paginas/inclusionfinanciera.aspx>>.

FIGURA 1
COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE SUCURSALES Y CAJEROS
POR CADA 10 000 ADULTOS



FUENTE: Financial Access Survey, IMF, 2014.

ofrecidos tanto por los distintos intermediarios bancarios como por las mencionadas financieras y otras entidades que operaban en el país, tales como cajas populares, uniones de crédito, etc. Este breve ciclo de crédito termina a partir del 2008 con una crisis de cartera debida a la incertidumbre e inestabi-

lidad provocadas en el país por la crisis internacional. La originalidad de esta crisis respecto a la de 1994, es que con ella no se afectó en general la estabilidad bancaria ya que los bancos absorbieron la cartera vencida con cargo a sus extraordinarias utilidades del periodo, aunque un segmento de la nueva banca presentó una muy alta cartera vencida. En contraste, lo que se produjo fue el quebranto de varios millones de deudores (familias y pequeñas empresas) que no pudieron cubrir sus obligaciones y quedaron excluidos de los servicios crediticios al ser reportados a los sistemas de buró de crédito. No hay mayor información sobre el impacto que esto ha tenido en las PYMES, pero la combinación del elevado endeudamiento con la brusca contracción en la dinámica del mercado interno hace prever que durante dicha crisis este actor debe haber registrado un muy desfavorable desempeño financiero.

De conjunto, puede señalarse que esta larga experiencia tuvo múltiples aspectos perjudiciales para la marcha de la economía nacional, pero probablemente el más grave en términos estratégicos ha sido el de generar la ya mencionada extraordinaria exclusión en el acceso a los servicios financieros a los sectores más amplios de la población, y particularmente a las PYMES.

En términos de la relación del crédito al PIB por parte de la banca comercial, esto ha tenido una evolución desfavorable ya que a mediados de los noventa esa tasa alcanzaba valores del 31%; mientras para el 2012 ésta se había reducido a valores del orden del 17%. Más importante aún fue la evolución del crédito otorgado por la banca de desarrollo, ya que medido por la misma tasa pasó del 12 al 2% en el mismo intervalo de tiempo. Adicionalmente destaca la desfavorable situación de la relación de crédito a PIB en México en comparación con otros países, donde por ejemplo para el año 2011, Chile registraba valores del 70%, Brasil del 98% y China de 148 por ciento.

CAMBIOS E INNOVACIONES EN LAS RELACIONES FINANCIERAS PARA LAS PYMES

En el contexto de esa desordenada evolución desde los noventa en las relaciones financieras del país, en general, y en particular para las PYMES, desde la primera década de los 2000 se han producido cambios en algunos de los servicios financieros con signos innovadores por lo menos a nivel nacional, con lo que se generan impactos indirectos o directos favorables sobre las relaciones financieras para ese actor económico. Sin embargo, estos cambios no han respondido a un plan articulado para fortalecer el sistema financiero en general y específicamente para las PYMES, sino que los mismos se han ido produciendo en distintos componentes del sistema institu-

cional, de una parte como respuestas de política pública y de la otra como opciones de mercado por parte de actores privados.

Conforme a la hipótesis propuesta, es necesario analizar esos distintos cambios para conocer sus alcances y considerar las potencialidades que ellos ofrecen en cuanto a avanzar en las configuraciones que conduzcan a aquella dinámica sistémica en las relaciones financieras de las PYMES, y con ello potenciar el crecimiento de este actor.

En el periodo de análisis se produjeron diversos cambios en los servicios que atienden las relaciones financieras de las PYMES, los que agrupamos en los siguientes seis grandes campos temáticos: sistemas de pago, acceso a servicios bancarios, financiamiento operativo y crédito bancario, financiamiento de PYMES innovadoras, sistemas financieros alternativos, y acceso a capital. En términos generales estos cambios abonan en impulsar el acceso y uso de los servicios financieros por parte de los segmentos más amplios de la población, incluyendo las PYMES. En consecuencia, ambas temáticas, acceso y uso, son transversales a los seis campos mencionados. Esto se hace evidente si definimos lo referido al acceso en términos de canales, donde encontraremos tanto aspectos referidos a los sistemas de pago como a las redes de instituciones en el territorio que dan dichos servicios. Mientras que en lo referido al uso de los servicios esto podemos esquematizarlo en término de productos, entre los cuales habremos de encontrar tanto desarrollo de instrumentos de pago como medios para depósito y ahorro, diferentes modalidades institucionales de los propios servicios como es el caso con las microfinanzas, y finalmente los cambios legales y regulatorios que facilitan dicho uso. Dentro de este contexto, abordamos el análisis de cada uno de aquellos seis campos por separado.

Sistemas de pago

Para introducir el tema cabe señalar, en general, que los sistemas de pago representan en México uno de los componentes menos analizados de las relaciones financieras de los actores económicos en general, y de las PYMES en particular, a pesar de que resultan básicos para el desarrollo de las actividades de los actores en las economías monetarias.

En general señalamos que a partir de la configuración que crean los bancos centrales y los bancos comerciales como proveedores de los instrumentos básicos para la operación de los sistemas de pago, en la actualidad estos tienen diversas configuraciones específicas dependiendo de las condiciones en los países y por los desarrollos tecnológicos que posibilitan distintas modalidades de dinero electrónico existentes en la actualidad.

Esto hace que los usuarios de dichos sistemas no se enfrenten a una solución única sino que deban optar entre distintas ofertas, conforme a distintos factores que se esquematizan en la figura 2.

FIGURA 2
FACTORES PARA LA ELECCIÓN DEL SISTEMA DE PAGOS



FUENTE: Gresvik *et al.* (2009).

Esto sugiere una condición de competencia en la operación de estos sistemas, en lo que incide la consideración de factores como los de seguridad frente a los riesgos de incumplimiento de los compromisos, la accesibilidad y aceptación de una u otra modalidad, el monto de las transacciones, etcétera.

Dentro de ello, es relevante considerar los costos en que se debe incurrir para disponer de dichos sistemas, los que son de dos tipos básicos. De una parte, los costos sociales que se definen como aquellos en que se incurren en función de los recursos (capital, trabajo) que se utilizan para producir los servicios por parte de los actores involucrados en las cadenas de pago (banco central, bancos comerciales, consumidores, comerciantes minoristas). Estos costos varían en las distintas sociedades pero son económicamente significativos. Según distintos estudios estos costos pueden representar el 3% del PIB en los Estados Unidos (Humprey *et al.*, 2000), mientras que en Europa representan porcentajes que oscilan entre 0.45 y 0.74% de dicho monto (Brist *et al.*, 2005).

De otra parte, están los costos privados formados por los componentes de costos externos tales como los cobros a terceros en la cadena de pagos (comisiones, tarifas, etc.) y los costos internos que son todos aquellos que llevan a generar valor agregado con el servicio de pagos. En el caso del sector minorista, estos costos internos comprenden todas las actividades necesarias para recibir o realizar pagos con los instrumentos de pago de que se trate, tales como los generados para desplazarse a los puntos donde se realiza la operación, los tiempos incurridos, etcétera.

Por su parte, los beneficios obtenidos con el sistema de pagos se generan por las tarifas o comisiones cobradas en la cadena de pagos. En este rubro también se contabilizan los beneficios (*float*) obtenidos por los operadores de los sistemas de pago en razón de la disponibilidad de fondos entre que reciben la orden de pago y el momento en que la realizan (Brits *et al.*, 2005). Dentro de esto, son relevantes los costos y beneficios habitualmente no revelados a los usuarios finales, resultantes de las tasas de intercambio que cobran los operadores de las tarjetas de pago (débito y crédito), en donde existe un fuerte poder de mercado por parte de las dos grandes empresas que operan estas tarjetas a nivel global, como son Visa y Mastercard. Sin embargo, al mismo tiempo esos usuarios deben decidir en relación a una variada posibilidad de instrumentos de pago distintos que el efectivo, como por ejemplo, tarjetas de débito o de crédito, débito directo vía domiciliación, así como redes de pago mediante internet, todos los cuales compiten por brindar estos servicios (Rochet, 2007). A todo ello se le suma más recientemente el desarrollo de servicios de banca a través de teléfono celular o medio equivalente, denominados como banca móvil, lo que sin embargo todavía parece estar en proceso de ajuste en función de encontrar el modelo de negocios adecuado Saji *et al.* (s/f).

Por último, en los últimos años se ha producido a nivel internacional cambios relevantes en la gestión que los bancos centrales hacen de los sistemas de pago. Esto consiste en una progresiva ampliación desde los sistemas de pagos mayoristas o de alto valor hacia los sistemas de pago minoristas o de bajo valor, lo que abre un campo de cambios progresivos para los costos de transacción de los sectores populares en las economías de mercado (Krueger, 2007).

En este contexto, se pueden señalar cuatro importantes cambios en los sistemas de pago minoristas en México durante la última década.

Primero, se difundió el uso de medios de pago electrónicos mediante tarjetas de débito, con el impulso a la instalación en comercio de Terminales Punto de Venta (TPV), mediante un programa establecido por quince instituciones bancarias que crearon para ese fin el Fideicomiso para la Infraestructura de los Medios de Pago Electrónicos (FIMPE), el que cumplió sus actividades con base en un subsidio otorgado por el gobierno para ese fin. Los montos de esos subsidios pueden verse en el cuadro 1.

Como consecuencia de este programa, las TPV pasaron de 117 mil unidades en el año 2002 a 467 mil en el año 2010, mientras que el número de transacciones pasó de 200 millones a 830 millones entre 2003 y 2009, y el monto de dichas transacciones evolucionó desde 119 mil millones de pesos a 533 mil millones de la misma unidad. Sin embargo, debe señalarse que el 34% de estas TPV se concentraron en el Distrito Federal, hoy Ciudad de

CUADRO I
EJEMPLOS DE ESTÍMULOS FISCALES

Concepto	2005		2006		2007		Suma	
	% del PIB	Mdp	% del PIB	Mdp	% del PIB	Mdp	% del PIB	Mdp
Estímulo fiscal para la instalación de terminales de punto de venta para procesar pagos a través de medios electrónicos en empresas que no cuenten con estos dispositivos	0.020	1600.0	0.011	1000.0	0.005	500.0	0.037	3100
Estímulo fiscal por las inversiones efectuadas para instalar y modernizar las terminales punto de venta para procesar pagos a través de medios electrónicos en otras empresas	0.010	800.0	0.003	300.0	0.001	75.0	0.014	1175
Total	0.030	2400.0	0.014	1300.0	0.006	575.0	0.051	4275

FUENTE: elaboración propia con información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Presupuesto de gastos fiscales 2005-2007.

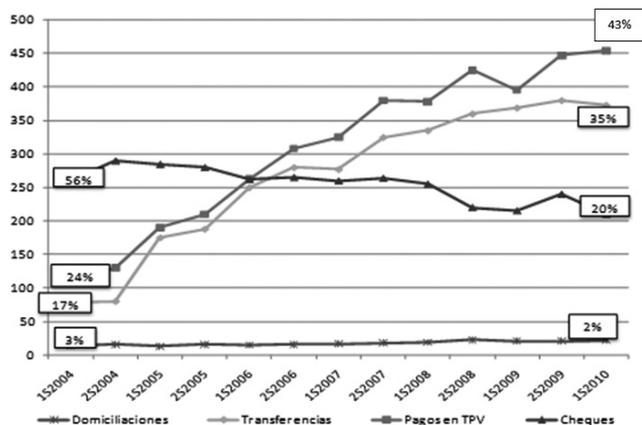
México, Estado de México y Jalisco. Esto representa un importante desarrollo desde el punto de vista del costo social del sistema de pagos, ya que es conocido que las transacciones mediante TPV tienen un costo sustancialmente menor a las realizadas mediante efectivo o cheques. No obstante,

el costo privado sigue determinado por el poder de mercado de los bancos que operan el sistema, en función de dos tasas básicas. De una parte la Tasa de Descuento que es la comisión que cobra el Banco Adquiriente a los comercios por instalar la terminal electrónica (TPV) y proveer el acceso a la red que hace posible la aceptación de pagos con tarjetas bancarias. Esta tasa se cobra por cada transacción, y suele ser proporcional al valor de la compra, variando de acuerdo con el giro del comercio y con el tipo de tarjeta (de crédito o de débito) utilizada en la transacción. Dicha tasa la determina cada banco y con la misma se cubren los costos del Banco Adquiriente, como el acceso a la red, la garantía de liquidación de los pagarés al comercio y, en especial, la Cuota de Intercambio que debe pagar al Banco Emisor de la tarjeta bancaria cuando la transacción es interbancaria. El monto de la tasa de descuento es transferida por el banco a los consumidores, de modo que para éstos representa un costo de transacción.

Por otra parte, en estas operaciones se cobra una cuota de intercambio que es el pago del Banco Adquiriente al Emisor cuando se realiza una transacción en un comercio o prestador de servicios y cuando el Emisor de la tarjeta es distinto al Banco Adquiriente. Con esta cuota se cubren algunos costos del Banco Emisor, como el riesgo de no pago en el caso de tarjetas de crédito, el costo del financiamiento y el manejo de la cuenta. La Cuota de Intercambio no la pagan directamente los usuarios de servicios financieros, pues es un pago entre bancos pero es muy relevante en el funcionamiento del sistema porque impone un piso a la Tasa de Descuento. En general, las Cuotas de Intercambio no están determinadas por un proceso de mercado, sino que es un precio acordado entre competidores o por las grandes redes de pagos operadas por Visa y Mastercard (Banxico, 2007). La gráfica 2 informa sobre la evolución de los principales instrumentos de pago.

Un segundo cambio relevante en los sistemas de pago resulta en que el Banco de México realizó reformas para considerar los Sistemas de Pagos de Bajo Valor, que es el usado por el gran público y las PYMES para sus actividades comerciales. Específicamente en el 2004 establece primero un Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI) que consiste en un sistema de transacciones realizadas a través de internet mediante los portales de los bancos respectivos, con alta seguridad y firma electrónica, mediante el cual se operan los sistemas de pago de alta y baja denominación. A través de este sistema se pueden hacer desde los portales de internet de los bancos, movimientos entre cuentas del mismo banco, movimientos con otros bancos o pago de servicios. Para la utilización de este sistema de pagos es necesario que el usuario tenga cuenta bancaria, conexión a internet y que esté dado de alta en el sistema de impuestos. Esto implica con relación a las PYMES que el acceso al mismo es limitado por esos tres factores, particularmente para las

GRÁFICA 2
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DE MEDIOS DE DISPOSICIÓN (MILLONES)



FUENTE: Medina (2010).

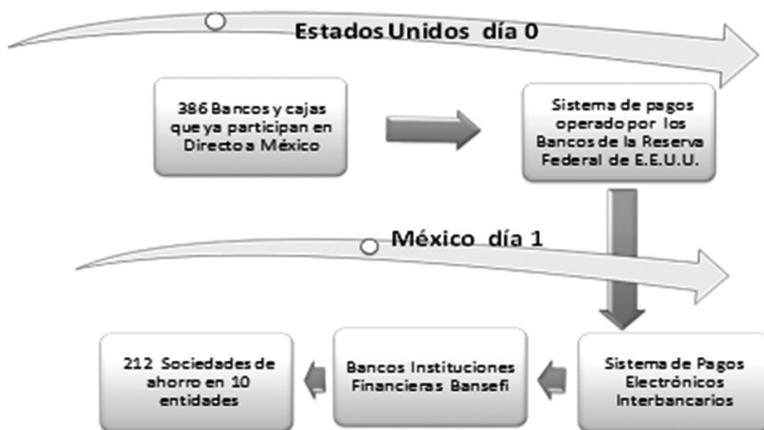
empresas que se encuentran en localidades pequeñas y alejadas de los grandes centros urbanos. Como es previsible, este nuevo sistema impactó favorablemente a un amplio número de PYMES, tanto con relación a los cobros a clientes como a sus pagos, incluyendo todo lo relacionado con el gobierno (impuestos, servicios) dado el desarrollo de la plataforma de e-Gobierno durante estos últimos años. Según informa Banxico, el SPEI funciona 23 horas al día y en días pico llega a procesar tres cuartos de millón de pagos, los que pueden ser del mismo día o del día siguiente (Medina, 2010). El costo unitario de la transacción para los bancos participantes está por debajo del equivalente a un centavo de dólar, mientras que los bancos cobraban a sus clientes una comisión de menos de cincuenta centavos de la misma moneda, independientemente del monto de la operación. En general, el monto de transferencias por SPEI es el segundo en importancia luego del uso de efectivo, lo que está marcado por las operaciones de alto valor.

El tercer cambio destacado se registró en junio del 2009, cuando el Banco de México publica dos circulares autorizando el régimen de Cuentas de Expediente Simplificado, o Cuenta Móvil, que permite realizar operaciones de pago electrónico a través de los teléfonos celulares. Los operadores del sistema son comisionistas bancarios, tales como compañías de teléfono, y las operaciones se hacen por cuenta y orden de un banco con relación a una cuenta de cheques, por instrucciones del titular de la misma. El sistema se puede operar a través de teléfonos celulares, y en el mismo el usuario puede realizar transferencias entre cuentas móviles o de cuentas a la vista en el mismo banco o en otro banco. Esto impacta fundamentalmente a las em-

presas, y particularmente a las PYMES ya que les reduce costos y tiempos en sus operaciones.

El cuarto cambio que destaca es el realizado para hacer más eficientes y económicas las transferencias y aplicación de los envíos por remesas que efectúan los migrantes desde Estados Unidos, los cuales enfrentaban elevados costos en dichas operaciones, las que alcanzan montos muy significativos del orden de los 20 mil millones de dólares anuales. Para ello, el Banco de México conjuntamente con la Reserva Federal de los Estados Unidos montó un sistema denominado “Directo a México” en el que no se cobra comisión por la transferencia. Adicionalmente, al llegar los fondos a México son operados por Bansefi, que es un banco de desarrollo que gestiona una red de intermediarios financieros populares denominada la Red de la Gente, lo cual cierra la operación a muy bajo costo y en el mismo día. La figura 3 esquematiza la operación.

FIGURA 3
FLUJO DE REMESAS EN EL SISTEMA “DIRECTO A MÉXICO”



FUENTE: <<http://www.directoamexico.com/>>.

Disminución de costos para los comercios e incrementando el atractivo de aceptar medios de pago electrónicos.

De conjunto, durante el periodo de análisis se han registrado importantes transformaciones en los sistemas de pago de baja denominación, aunque la situación de México en este campo sigue estando muy rezagada con respecto a otros países de la región como son Brasil o Chile (BCG, 2011). Conforme a este estudio, considerando las transacciones distintas que las realizadas con efectivo, en el contexto dado que este sistema se opera con una marcada reducción de costos, es de alto impacto para quienes hacen es-

tas remesas que en promedio están en el orden de los 300 dólares por envío, por lo que las comisiones significaban un costo importante.

Finalmente, cabe señalar otros dos cambios importantes en los sistemas de pagos. El primero se refiere a la autorización de emisores de medios de pago electrónicos en el marco de la estrategia de banca de nicho, con lo cual se busca ampliar la oferta de este tipo de productos acompañando a la expansión de la infraestructura para aceptar ese tipo de instrumentos de pago.

Junto con esto se aprobó una reforma concerniente a las Cámaras de Compensación (*switches*), mediante las cuales se hacen las interconexiones en el sistema de Terminales Punto de Venta (TPV). Las reglas de operación de estas Cámaras estaban fijadas por los bancos dominantes los que establecían barreras a la entrada de los bancos mediante políticas de precios diferenciados que favorecían a los socios de las Cámaras. Debido a la mencionada reforma las Cámaras autorizadas están obligadas a conectarse mutuamente sin cobrar la interconexión, con lo que se busca acelerar la terminalización de comercios con la entrada de nuevos adquirentes que actualmente operan fuera de la red de pagos bancarios, generando con ello más competencia que lleve a la entrada de nuevos *switches*, con la consecuente latinoamericano, México sólo registra algo más del 12% del total del volumen y cerca del 15% del monto de las mismas, mientras que Brasil da cuenta respectivamente del 65 y el 52% de dichos valores

Acceso a servicios bancarios

En México, uno de los graves problemas en cuanto a las relaciones financieras de la población en general y buena parte de las PYMES, particularmente las ubicadas fuera de las grandes ciudades, es el restringido acceso a los servicios bancarios. Esto debido a la limitada extensión de las redes de sucursales bancarias en el territorio, ante el gran número de poblaciones con baja densidad que no justificarían la apertura de las mismas según los bancos comerciales.

El tema de inclusión-exclusión financiera es abordado de manera sistemática por las autoridades financieras a partir del *Primer Reporte de Inclusión Financiera* que elaboró la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en el año 2009. En dicho reporte se informó que alrededor del 64% de los municipios del país no cuenta con sucursal bancaria ni cajeros automáticos. La situación de exclusión es todavía más apremiante en el caso de municipios rurales. El cuadro 3 resume esta situación para el año 2015 en cuanto a la cobertura de sucursales bancarias según el tipo de municipio. Estos datos muestran una situación de fuerte exclusión, a pesar de que registran una

CUADRO 2
VOLUMEN Y VALOR DE LOS PAGOS

Región/país Unidades: millones de transacciones	Volumen			Valor		
	2010	2020	TC 2010-2020 (%)	2010	2020	TC 2010-2020 (%)
América	145 800	315 700	116.5	116 436 700	208 734 700	79.3
Norteamérica	116 700	206 700	77.1	95 595 100	137 480 600	43.8
Canadá	9 500	15 800	66.3	8 100 500	13 755 800	69.8
Estados Unidos	107 200	190 900	78.1	87 494 600	123 724 800	41.4
Latinoamérica	29 000	109 000	275.9	20 841 600	71 254 100	241.9
Brasil	18 900	67 900	259.3	10 961 900	34 585 400	215.5
México	3 500	8 500	142.9	3 096 500	9 933 900	220.8
Otros en América Latina	6 600	32 600	393.9	6 783 100	26 7734 800	294.1

FUENTE: BCG (2011).

CUADRO 3
COBERTURA MUNICIPAL DE SUCURSALES
POR TIPO DE MUNICIPIO



FUENTE: CNVB, junio 2015.

ligera mejoría respecto a la situación que existía al final de la década de los 2000.

Frente a ello, desde el 2009 la Comisión Nacional Bancaria y de Valores autorizó la figura de los Corresponsales Bancarios mediante la cual los bancos pueden extender sus servicios básicos de depósito, ahorro y transferencias a través de comercios asociados.⁶ Desde la introducción de la figura de corresponsales bancarios, la red de éstos ha superado a la red de sucursales bancarias.

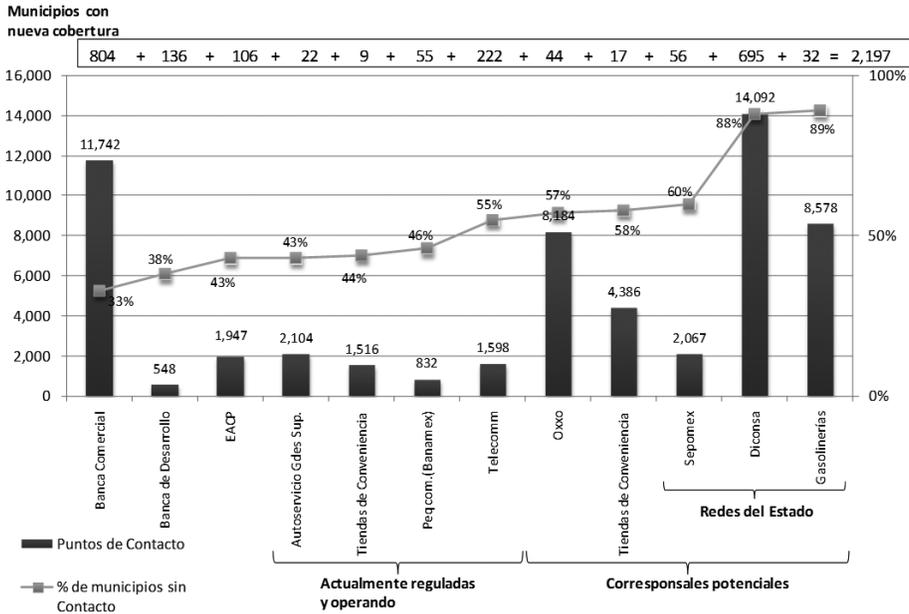
Es importante resaltar el papel que estarán jugando las redes de establecimientos por parte del Estado, sobre todo el caso de Diconsa, con la cual se pretende tener acceso a más de 14 000 puntos. Como se observa en la gráfica 3, con datos para 2010, los establecimientos de gasolineras estarían siendo también muy relevantes.

Mediante estos corresponsales se pueden realizar los siguientes servicios financieros: depósitos, transferencias entre cuentas, pagos de cheques y créditos, transferencias de dinero y consultas de saldos.

Adicionalmente, se autorizó la creación de cuentas con baja transaccionalidad en las que se puede depositar hasta 2 000 UDIS al mes, las que pueden ser abiertas por los corresponsales con sólo la información de nombre, fecha de nacimiento y domicilio del cliente, con lo cual éste logra acceder a servicios financieros básicos.

⁶ Para un análisis más detallado de México y las experiencias internacionales de Brasil, Perú y Colombia, véase Garrido, García y Morales (2011).

GRÁFICA 3
 PUNTOS DE CONTACTO AUTORIZADOS Y EN VÍAS DE AUTORIZACIÓN.
 INSTITUCIONES FINANCIERAS VS. CORRESPONSALES BANCARIOS



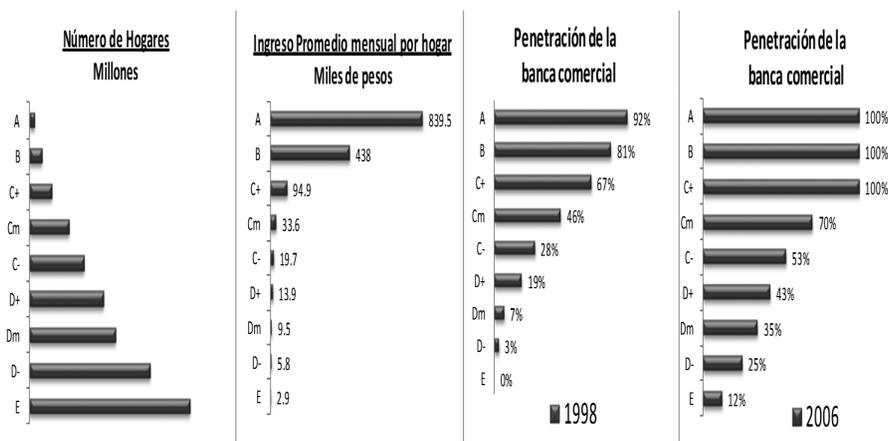
FUENTE: información a septiembre de 2010, tomada del Tercer Reporte de Inclusión Financiera, CNBV, abril 2011.

Junto con lo anterior, el gobierno ha promovido cambios en la oferta bancaria desde el comienzo de los 2000, por una parte, ampliando la oferta con el aumento en el número de bancos comerciales que operan en el sistema.

Por otra, ya desde la mitad de la primera década de los 2000 se había hecho evidente que la oferta de servicios bancarios estaba concentrada en el segmento de empresas y personas con ingresos más altos en el país, mientras que más del 86% de la mayoría de la población no contaba con una oferta adecuada a sus condiciones y necesidades.

En respuesta a ello, en el 2008 se adoptaron medidas para cambiar la estructura de competencia en el sector a través de segmentar el mercado autorizando dos grandes tipos de bancos como son la banca múltiple (banca corporativa y mayorista) y banca especializada o de nicho. Esta segunda tiene requerimientos de capital 40% menor que la primera y tendrá la característica de concentrarse en cierto tipo de negocio y segmento de la demanda. En general esta banca opera en grandes segmentos como son: la banca comercial enfocada que hace captación y colocación, la banca de menudeo de segmen-

FIGURA 4
PERFIL DEMOGRÁFICO Y PENETRACIÓN DE LA BANCA



FUENTE: Akyá (2007).

to alto y bajo. Esta última surgida en buen número desde grandes cadenas comerciales, por lo cual también se la denomina como “bancos tienda”. Adicionalmente están los bancos especializados en medios de pago electrónico que se mencionaron más arriba y los bancos de servicios. Por su parte los grandes operadores de la banca múltiple tradicional desarrollan negocios en varios de los distintos segmentos de mercado desde la banca corporativa hasta la banca de servicios.

En lo que se refiere al impacto que tuvo este cambio en la estructura de la oferta sobre el acceso a servicios financieros, puede señalarse, de una parte, que el número de cuentas creció en un orden del 25% durante la segunda mitad de la década de los 2000, aunque esto se explica principalmente por las cuentas de nómina.

Por su parte, en lo que se refiere al balance entre captación y financiamiento, los denominados bancos tienda presentan un cociente por encima del promedio del sistema e inclusive excesivamente superior que el de otros bancos. A la luz de la gráfica 4 con datos para año 2012, es claro el papel sobresaliente de BanCoppel y Walmart comparados con otras instituciones. Esta situación permite extraer información referente al modelo de negocio y al segmento de mercado que cada institución ha buscado cubrir.

Financiamiento operativo y crédito bancario

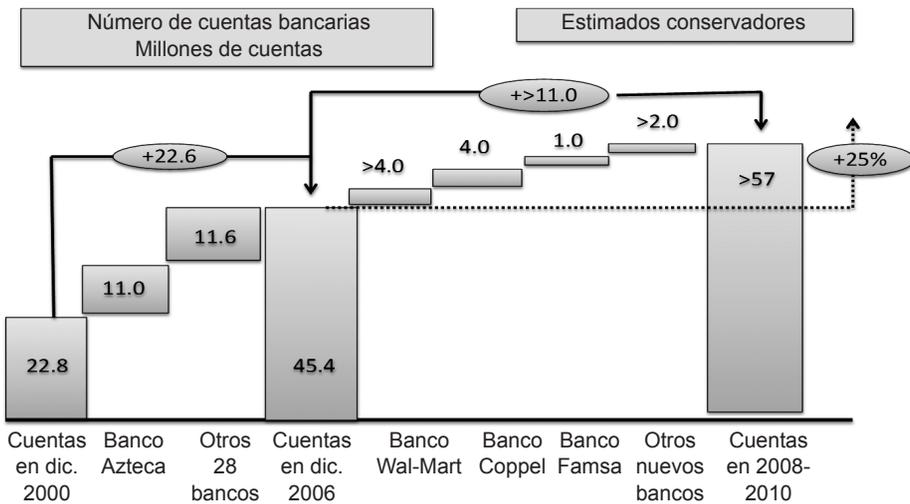
Durante la primera década de los 2000 se producen tres novedades en el sector de la banca de desarrollo que son de importancia para las relaciones

CUADRO 4
SEGMENTACIÓN DE MERCADOS BANCARIOS SEGÚN SHCP

Banca Corporativa y de Mayoreo	JP Morgan, Inbursa, Invex, Prudential Bank, UBS, Deutsche Bank, Barclays, Credit Suisse, Bank of America, ING Abn-Amro.	Bancomer Banamex Santander Serfin HSBC Scotiabank Grupo Financiero: Banorte
Banca Comercial Enfocada (Captación y Colocación)	IXE, Interacciones, Banco del Bajío, Afirme, BF Banco Fácil, BX+, Bansi, Comerica, Banco Amigo, Consultoría Internacional Banco, Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Grupo Financiero Mifel, Banco Regional, BAM, MUB.	
Banca de Menudeo (Segmento alto)	American Express, Inbursa, IXE, GE Capital Bank, Consultoría Internacional Banco, Banco Multiva.	
Banca Dirigida a Medios de Pago Electrónicos	Volkswagen Bank, Banco Wal-Mart.	
Banca de Servicios	Monex, BAM, Banco Multiva, Prudential Bank.	
Banca de Menudeo (Segmento Bajo)	Banco Azteca, BF Banco Fácil, Consultoría Internacional Banco, BAM, Banco Walt-Mart, Compartamos, Banco Ahorro Famsa, Coppel.	

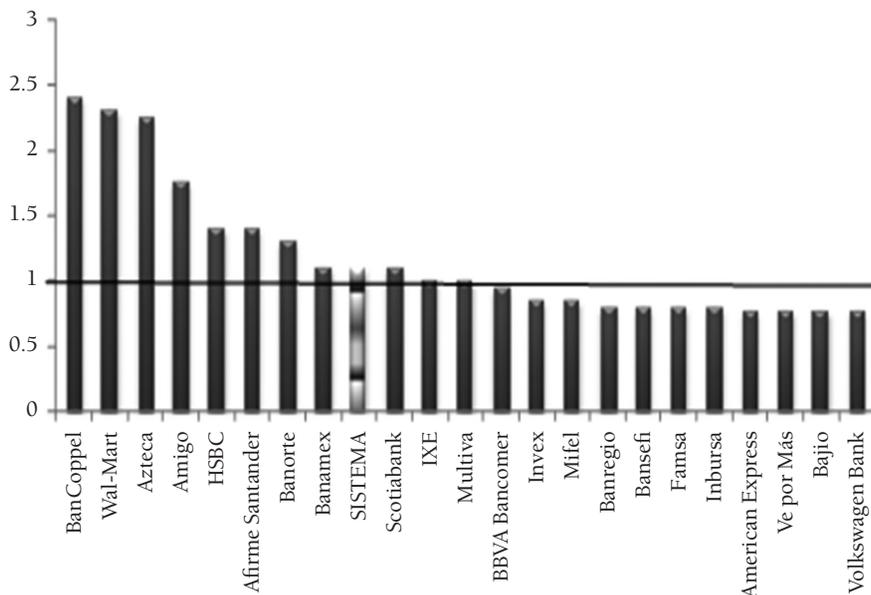
FUENTE: CNBV.

FIGURA 5
IMPACTO DEL AUMENTO EN EL NÚMERO DE BANCOS
SOBRE EL ACCESO A LA BANCA



FUENTE: Akya (2007).

GRÁFICA 4
RELACIÓN CAPTACIÓN A FINANCIAMIENTO BANCARIO



* Captación de menudeo = Depósitos de exigibilidad inmediata + depósitos a plazo del público en general (no incluye depósitos a plazo del mercado de dinero ni títulos de crédito emitidos).

FUENTE: CNBV (2012).

financieras de las PYMES, todas ellas articuladas por Nacional Financiera (NAFIN). El primero es un programa de financiamiento operativo a través de operaciones de factoraje que se denomina Cadenas Productivas. Consiste en un sistema para el descuento de facturas por cobrar en poder de PYMES y que fueron emitidas por grandes empresas privadas o públicas. Este descuento se hace a través de un sistema basado en una plataforma informática en la que se vinculan las PYMES que disponen de facturas por cobrar, las propias grandes empresas emisoras de dichas facturas, y los bancos dispuestos a descontar las facturas por cobrar. El proceso se resuelve en línea con cargo inmediato del efectivo resultante del descuento a la cuenta bancaria de la PYME respectiva. Con este sistema, más de 300 mil PYMES han realizado operaciones.

De otra parte, se implementa el Programa de Fondo de Garantía que resulta de un acuerdo entre NAFIN y distintos bancos comerciales para que estos últimos otorguen a las PYMES créditos con base en garantías otorgadas por NAFIN. Estos créditos se aplican a capital de trabajo y a compra de maquinaria y equipo, con distintas tasas y requerimientos por parte de cada banco. Esto ha permitido recibir crédito a más de 200 mil PYMES.

Financiamiento de PYMES innovadoras

Se trata de dos programas desarrollados con recursos públicos por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Primero, el Programa de Estímulos a la Innovación (PEI) para empresas de alto valor agregado, y se opera bajo tres modalidades, una de las cuales denominada InnovaPyme está focalizada a apoyar PYMES innovadoras. El segundo programa denominado Fondo de innovación tecnológica, lo ofrece conjuntamente el Consejo y la Secretaría de Economía, y está dirigido a fortalecer o promover proyectos de innovación tecnológica de MYPYMES. El programa opera con tres modalidades: creación o desarrollo de nuevos productos o procesos; creación de centro de diseño, etc.; creación de nuevos negocios de alto valor agregado.

Sistemas financieros alternativos

En el sector de la banca de desarrollo, a partir de la Ley de Ahorro y Crédito Popular del 2001 surge un nuevo banco de desarrollo, el Banco de Servicios Financieros (BANSEFI), resultante de la transformación del Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL) que existía desde 1949. Este banco se propone como el vértice de una red articuladora de un conjunto de instituciones financieras populares, con la intención de generar economías de red, particularmente donde BANSEFI crearía un sistema informático para el desarrollo de servicios y la provisión de productos a los participantes de lo que se denominó como la Red de la Gente.

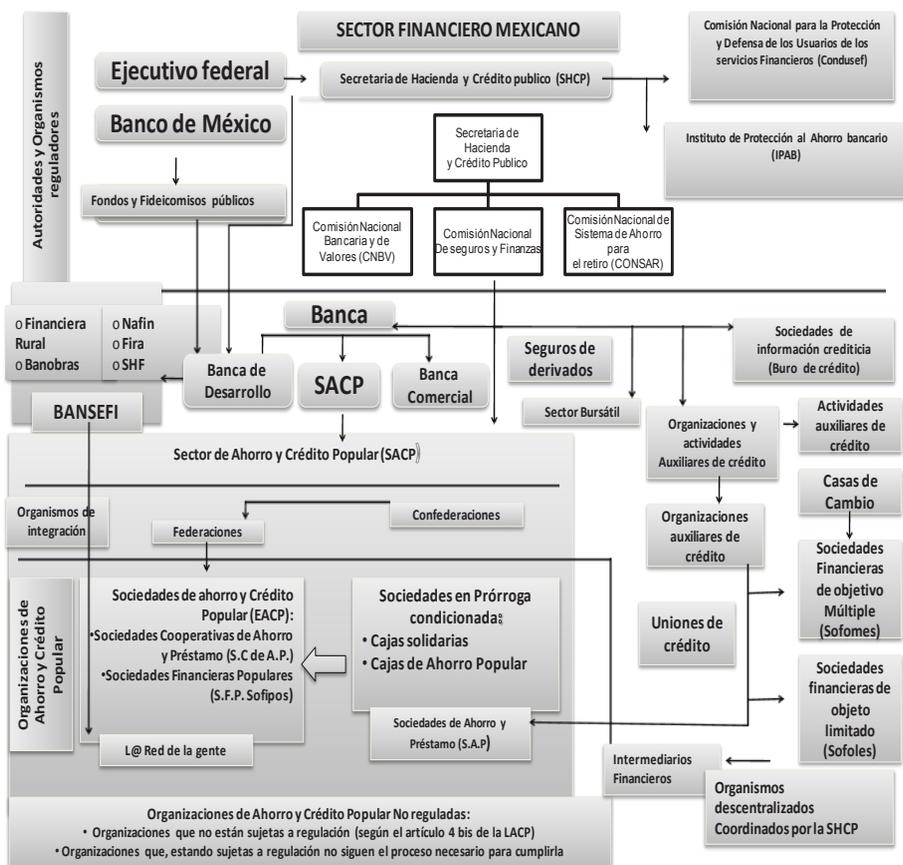
Este sistema ha encontrado diversas limitaciones para su implementación y se encuentran en curso las exploraciones de otras alternativas.

Acceso a capital

En el terreno del acceso a fondos de capital para las PYMES, se han producido en estos años diversas ofertas tanto desde el ámbito público como privado, aunque en general las mismas están motorizadas desde el sector público. En ello NAFIN tiene el liderazgo, con participación directa o indirecta en diversos programas. Con datos para fines de la década de los 2000, comenzamos con dos de ellos que de manera directa se orientan a esta formación de capital por las PYMES.

El primer programa, implementado conjuntamente con CONACYT, se denomina Fondo Emprendedores y aporta recursos de capital para empresas PYMES que puedan cumplir la etapa de introducción al mercado de nuevos productos.

FIGURA 6
EL SISTEMA DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR
DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



FUENTE: SHCP.

El segundo programa se denomina Fondo de Fondos y se trata de un fondo de inversión de capital de riesgo que realiza una empresa denominada Corporación Mexicana de Inversiones de Capital S.A. de C.V., integrada por NAFIN, el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX), el Banco Nacional de Obras (BANOBRA) y el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR); todas ellas entidades públicas dedicadas al financiamiento del desarrollo empresarial. El objetivo de esta empresa es invertir en fondos de inversión privados que apoyen el desarrollo de empresas medianas mexicanas con aportes de capital de riesgo, con lo que se trata de impulsar el mercado de capital de riesgo para estas empresas en el país.

Por otra parte, NAFIN promueve la formación de “inversionistas ángeles” que como se sabe por lo general son empresarios retirados que realizan inversiones en áreas de su conocimiento. Conforme a las evidencias hay más de 2 800 de este tipo de inversionistas articulados por Nacional Financiero.

FIGURA 7
FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA INNOVACIÓN

	Proyecto/ Empresa de nueva creación	Micro y Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Empresa Grande
Estado de la Empresa	Concepción de la idea	Capital semilla de arranque	Brecha de \$2,000 000 a \$20,000 000 pesos (Dependiendo de la región)	Empresa Creciente
Fuente de financiamiento	Fundadores amigos y familia	Inversionistas Angeles Individuales		Fondos de capital riesgo Fondos de capital privado
Inversión	\$100,000 a \$500,000	\$500,000 a \$2,000 000		Fondos de capital riesgo Fondos de capital privado
				\$20,000,000/\$50,000 000 en adelante

Brecha objetivo de Angel/ Ventures México
2, 000 000 a \$20, 000 000 pesos

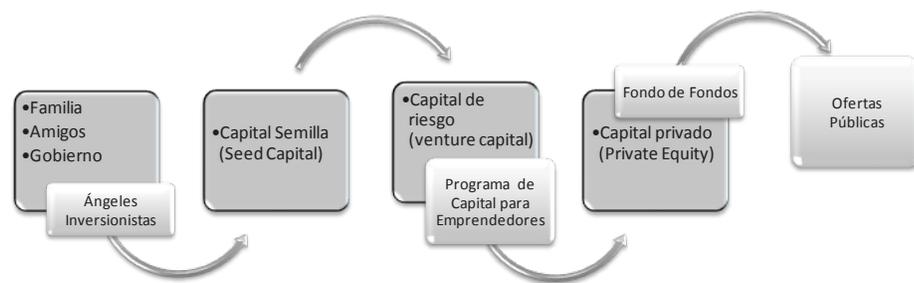
FUENTE: NAFIN.

Por su parte otros actores del sector privado desarrollan nuevas opciones para la formación de capital de PYMES. Se organizan Clubes de Inversionistas que son asociaciones privadas de inversionistas que operan para invertir capital de riesgo en PYMES. Esta iniciativa, tomada de proyectos similares desarrollados en la década de los ochenta del siglo pasado ha dado lugar a la conformación de más de 30 de estas entidades.

Por otra parte, una reforma a la Ley del Mercado de Valores realizada en el año 2005 crea nuevas opciones para la conformación empresarial bajo la figura de sociedades anónimas y la colocación de acciones en el mercado por parte de empresas medianas con el fin de obtener capital en la Bolsa Mexicana de Valores. Con esta reforma se crean dos nuevas figuras legales para las empresas por acciones adicionales a las tradicionales, que ahora pasan a denominarse como Sociedades Anónimas Bursátiles.

La primera de esas nuevas figuras es la Sociedad Anónima Promotora de Inversión (SAPI), que es una empresa por acciones que no cotiza en bolsa. El aspecto central de esta figura es que da certidumbre para los problemas del gobierno corporativo porque establece la posibilidad de diseños específicos para cada caso conforme a la voluntad de los socios, en relación a dos temas básicos. De una parte, las reglas para procesar conflictos entre los ac-

FIGURA 8
CICLOS DE VIDA DE LOS PROYECTOS DE INNOVACIÓN



Etapa	I. I&D	II. Inicio	III. Etapa Temprana	IV. Crecimiento	V. Consolidación
Tiempo de operación	(-1.5-0 Años)	(0-1.5 Años)	(1.5-3 Años)	(3-5 Años)	Arriba de 5 Años
Capital requerido (\$pesos)	4.03M-0.14MDD Capital Ángel	0.14MDP-0.48MDD Capital Semilla	0.48MDP-4.03MDP Capital de Desarrollo	4.03MDD-19.23 MDD Capital de Expansión	19.2MDD-40.3MDD Consolidación

FUENTE: NAFIN (2009).

cionistas sin ir a litigios y, la segunda, las reglas para la venta de la empresa en cuanto a plazos y condiciones, con obligatoriedad para todos los accionistas. Esta mayor transparencia legal facilitará a las empresas SAPI que puedan acceder a fondos de inversionistas de capital de riesgo o de capital privado, con creciente presencia en México.

La segunda de estas nuevas figuras es la Sociedad Anónima Promotora de Inversión Bursátil (SAPIB), que es un desarrollo de la figura anterior, cuando una SAPI busca comenzar a cotizar en bolsa, para lo cual asume un programa de tres años con ese fin. Con ello desarrolla un proceso escalonado para finalmente cotizar plenamente en bolsa con la figura de la SAP ya mencionada.

CONCLUSIONES

A manera de conclusión, del análisis presentado se pueden anotar algunas tendencias y desafíos.

En primer lugar, existe un proceso incipiente para desarrollar un sistema de créditos para las PYMES que modifica parcialmente la situación existente a comienzo de los 2000, lo que se canaliza principalmente a capital de trabajo quedando pendiente lo relativo a fondos para activos fijos.

En segundo lugar, dentro de este panorama se ha comenzado a apoyar las actividades innovadoras de las PYMES mediante algunos financiamientos específicos otorgados por Secretaría de Economía y CONACYT. Sin embargo, los fondos aplicados para estos programas son muy limitados y con reglas de operación restrictivas para las necesidades de dicha práctica innovadora. De modo que en este terreno aún están pendientes acciones mucho más importantes para lograr efectos significativos.

Por último hay que señalar en una perspectiva más amplia, que las necesidades de servicios financieros de las PYMES no se agotan con el acceso al crédito, aún bajo las limitadas condiciones actuales. Por el contrario está pendiente el muy importante campo de la formación del ahorro financiero por parte de estas empresas para lo cual se cuenta con los muy limitados logros del sistema de Bansefi. En esto podría ser un factor poderoso de desarrollo el crecimiento de las instituciones de ahorro y crédito popular, lo que sin embargo requeriría un apoyo mucho más contundente de parte del gobierno y un aumento en la profesionalización de sus operaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Anaya, Miguel Ángel (2006), *La banca de desarrollo en México*, documento Cepal.
- Akya (2007), *Tendencia en la oferta de servicios bancarios en México*, Presentación al Comité de Microfinanzas del IMEF (mimeo), disponible en <<http://www.akya.com.mx/pres.html>>.
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (2007), “Valores por la fortaleza de México”, en *Boletín Especial*, México.
- Babatz, Guillermo (2010), *Panorama y oportunidades del sistema bancario*, México, Seminario IPAB, disponible en <www.ipab.org.mx/foro_estabilidad_economica/documentos/.../Babatz.pps>.
- Banxico (2007), *Descripción de las Tasas de Descuento y Cuotas de Intercambio en el pago con tarjetas bancarias en México* (mimeo) Banxico, México, disponible en <www.banxico.org.mx/.../%7BE68B02F9-0A38-791A-3E85-A96DB5954D98%7D.pdf>.
- Boston Consulting Report (2011), *Winning after de Storm*, Boston.
- Brits, H. y C. Winder (2005), “Payments are No Free Lunch”, en *DNB Occasional Studies*, vol. 3, núm. 2, De Nederlandsche Bank.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2010), *Inclusión Financiera en México, Retos y oportunidades*, Seminario de Corresponsales (mimeo) CNBV, disponible en <<http://www.cnbv.gob.mx/sectorpopularuc/EstudiosyAcceso/Paginas/SociedadesCooperativasdeAhorroyPrestamo.aspx>>.

- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2011), *Tercer Informe de Inclusión Financiera*.
- Garrido, Celso (2010), "Política e instituciones de apoyo a las PYMES en México", en Carlo Ferraro y Giovanni Stumpo (comps.), *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Col. Libros de la CEPAL, núm. 107, Santiago de Chile, julio.
- Garrido, Celso y Francisco Prior (2006), "Bancarización y microfinanciamiento", en *Agenda para el Desarrollo Volumen 6*, José Luis Calva (ed.), México, UNAM/Plaza y Valdés.
- Garrido, Celso; Gerardo García y Roxana Morales (2011), "Los esquemas de corresponsalía bancaria en México: ¿solución al problema de acceso a servicios financieros?", en *Revista Análisis Económico*, núm. 61, vol. XXVI, México, UAM-Azcapotzalco, pp. 117-137.
- Gresvik, Olaf and Harald, Haare (2009), "Costs in the Payment System", en *Economic Bulletin 1*, Noruega, Norges Bank.
- Humphrey, D.; L. Pulley, J. Vesala (2000), "The Check is in the Mail: Why the US lags in the Adoption of Cost Saving Electronic Payments", en *Journal of Financial Services Research*, vol. 17, núm. 1, February, pp. 17-39.
- Krueger, Malte (2007), "The Pricing of Payments", *MPRA Paper* num. 24759, disponible en <<http://mpira.ub.uni-muenchen.de/24759/>>.
- Medina, Ricardo (2010), *Desarrollo reciente de los sistemas de pago en México*, (mimeo) Banxico, disponible en <<http://www.forodepagos.org/pdf/week2010/SemanadePagos2010-09.pdf>>.
- Nafin (2009), *Oportunidades de la banca de desarrollo para las PYMES mexicanas* (mimeo) NAFIN.
- Rochet, Jean-Charles (2007), *Competing Payment Systems, Key Insights from the Academic Literature Paper prepared for the Payments System Review Conference organized by the Reserve Bank of Australia and the Centre for Business and Public Policy*, Australia Melbourne Business School.
- Saji, K.B y Agarwal Aditya (s.f.), *Mobile Payments, Six Issues*, *International Journal of Mobile Marketing*, disponible en <<http://mmaglobal.com/resources/international-journal-mobile-marketing>>.
- Serrano, Carlos (2010), "Inclusión financiera", Ponencia presentada en el seminario *Políticas públicas de inclusión financiera*, Seminario de corresponsales bancarios CNBV, México, disponible en <<http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Paginas/inclusionfinanciera.aspx>>.
- Solorza, Marcia Luz (2009), "Nacional Financiera. Balance y Perspectiva", en *Revista Economía Informa*, núm. 361, México, UNAM.