

CONTRIBUCION DE LA BANCA DE DESARROLLO MEXICANA AL FINANCIAMIENTO BANCARIO A EMPRESAS

PONENCIA PREPARADA PARA LA MESA 2.1 “SECTOR INDUSTRIAL, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA”

CICLO DE CONFERENCIAS Y MESAS DE ANÁLISIS “EL PAPEL DE LA BANCA DE DESARROLLO”

**H. CÁMARA DE DIPUTADOS
COMISIÓN DE DESARROLLO RURAL**

18 DE MAYO DE 2011

AUTOR:

Dr. Marco Alberto Huidobro Ortega¹

Subgerente de Análisis de las Instituciones Financieras de Fomento

Banco de México

Av. 5 de Mayo # 1- 6º piso

Col. Centro

México, D. F., 06059

Teléfono 52-55-5237-2158

ahuidobr@banxico.org.mx

RESUMEN

Basada en un estudio reciente sobre la situación del crédito bancario dirigido al sector empresarial mexicano, esta ponencia compara las características de los créditos y de los acreditados de la banca comercial y de la banca de desarrollo en México. Posteriormente, se comparan algunos determinantes relevantes en la determinación del margen financiero que se cobran en los créditos de cada tipo de banco. De ambos ejercicios se detectan diferencias significativas entre la forma en que actúan los bancos privados y los bancos del gobierno en México. En especial se encuentra que, a diferencia de la banca comercial, la banca pública no parece perseguir un objetivo de rentabilidad en sus labores. Su principal contribución al mercado de crédito bancario parece ser ofrecer fondos a tasas de interés preferencial para elevar la oferta de crédito en la economía mexicana.

¹ Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones incluidas en este trabajo son exclusivamente del autor y no representan necesariamente las del Banco de México, las de su Junta de Gobierno ni las de sus funcionarios y empleados. Se agradecen especialmente los comentarios recibidos de Ernesto Sepúlveda. Cualquier error contenido en esta ponencia es responsabilidad única del autor.

Es una realidad que no todas las empresas tienen acceso al crédito bancario. Para ser más precisos, la literatura especializada señala reiteradamente que las empresas, mientras más pequeñas, enfrentan mayores restricciones para obtener crédito bancario.² Si bien ello puede ser consecuencia de múltiples causas, parece haber la coincidencia de que en las empresas más pequeñas se acentúan los problemas derivados de poca información, mayor riesgo y costos de transacción más altos. Estos factores disminuyen la disposición de la banca privada para atender a este tipo de clientes. El problema de acceso al crédito bancario genera preocupación porque si un número importante de empresas lo sufre podría empeorar, o hacerse más ineficiente, la asignación de los recursos financieros en la economía.

Quizás por ello es cuantiosa la literatura que estudia la importancia de los servicios financieros en el desarrollo y crecimiento económico, los principales obstáculos que limitan el acceso al financiamiento y la intervención gubernamental en el mercado de crédito a fin de facilitar el acceso al crédito. En ella destaca que, para que se justifique la intervención del gobierno en el mercado de crédito, debe atacar una falla bien identificada y debe mostrar características que la distingan, al menos en algún aspecto, de la forma en que suelen actuar los prestamistas privados. Lo que es más, la discusión teórica sobre la forma específica en que debe darse la intervención del gobierno como dueño de instituciones bancarias constituye un debate aún no resuelto.

Los debates han mostrado posturas que defienden diversas visiones teóricas.³ En paralelo al debate teórico, durante décadas los gobiernos de diversos países han explorado diferentes vías para fomentar el acceso de las empresas al crédito bancario. En el caso de México, una de las estrategias más empleadas ha consistido en la participación pública en el mercado de crédito con el propósito de canalizar recursos financieros de

² Diversos estudios empíricos han abordado el tema de las restricciones en el financiamiento a empresas, sobre todo de las más pequeñas, bajo la perspectiva internacional o por regiones del mundo [véase Bleger y Rozenwurcel (2000), BID (2004), Beck, et al., (2004), Benavente, et al., (2005), Djankov, et al., (2005), Beck, et al., (2006.a), Rojas-Suárez (2007) y Banco Mundial (2008.a)]. Para México también se han elaborado investigaciones que se proponen conocer la situación del financiamiento bancario a las empresas a fin de detectar las restricciones que enfrentan para obtener crédito, entre otros, Rojas y Rojas (1999), Aportela (2001), Van Hemmen (2002), Cotler (2008) y Lecuona (2008).

³ En general, esas visiones se pueden clasificar como la de *laissez-faire*, la de “fallas de mercado”, la de “fortalecimiento del mercado”, la “política”, “la de la agencia”, el “enfoque macroeconómico” y “activismo pro mercado”. Véase Sapienza (2004), Levy et al. (2007) y De la Torre et al. (2007).

bancos de desarrollo y de fideicomisos de fomento de propiedad gubernamental a favor de empresas privadas.⁴

No obstante, por años ha sido cuestionado el papel desempeñado por esas instituciones financieras del gobierno como promotoras del acceso al crédito para las empresas, ya que hay quienes consideran, por ejemplo, que su actuación beneficia principalmente a entidades del propio gobierno [Werner (1994)], o que no comparten información que aliente un mayor financiamiento por parte de los bancos privados [Armendáriz (1999)]. Incluso, no parece haber evidencia de que faciliten que la banca privada atienda a nuevos clientes [Benavides y Huidobro (2009)].

En ese sentido, Cotler (2000.b) ha señalado que “en el caso de que la banca de desarrollo estuviera colocando recursos en sectores que presentan un bajo acceso al crédito de la banca comercial, debería ser posible detectar la presencia de diferencias significativas entre los deudores de la banca de desarrollo y la comercial”. Este señalamiento es particularmente relevante ya que, de no existir alguna diferencia entre las características de los deudores que atienden, y de los créditos que ofrecen la banca privada y de gobierno, quedaría en entredicho la justificación económica de la intervención gubernamental en ese mercado. En otras palabras, si los bancos de desarrollo simplemente replicaran las prácticas de la banca comercial, por definición, no estarían promoviendo ni un mayor acceso, ni una mayor eficiencia en el mercado de crédito.

Los estudios empíricos sobre la banca de desarrollo en México, además de ser escasos, no ofrecían elementos que permitieran asegurar de manera objetiva si existían diferencias significativas, y mucho menos, identificar tales diferencias en caso de existir. Ello limitaba considerablemente la posibilidad de evaluar la contribución de las instituciones públicas al mercado de crédito. Fue hasta recientemente que un estudio aportó evidencia empírica que, con cifras al cierre de 2007, sugiere la existencia de algunas diferencias significativas entre las características de los acreditados y entre los créditos que conceden la banca comercial y la banca de desarrollo en México.⁵ Esto significa que la banca de desarrollo mexicana no siempre actúa de manera similar a la banca privada en cuanto a

⁴ Es de señalar que, conforme a un amplio grupo de estudios sobre el tema [por ejemplo, Stiglitz y Weiss (1981), Stiglitz (1994), Beck, et al. (2004) y BID (2004)], este tipo de intervención puede justificarse si es que logra mitigar las fallas de mercado que restringen el acceso al crédito.

⁵ Véase Huidobro (2009).

otorgamiento de crédito se refiere. Sin embargo, ello no implica que la banca de fomento necesariamente estén mitigando las imperfecciones de mercado que dan origen al problema de exclusión en el crédito.

De la comparación realizada en esa investigación se puede concluir, en primer lugar, que el financiamiento bancario al sector privado en México resulta relativamente bajo frente a lo observado en países de similar PIB per cápita, si bien mostró crecimiento entre 2003 y 2007, sobre todo el provisto por la banca privada.

En segundo término, fue posible comprobar que la mayor parte de los créditos de la banca mexicana, más del 90%, iban dirigidos a pymes, con un saldo que llegaba al 56% del total destinado al sector privado. Más interesante aún fue el hecho de que en el periodo 2003-2007 aumentaron los créditos comerciales dirigidos a pymes y que el mayor impulso provino de la banca comercial. Por cierto, para cualquier tamaño de empresa, los saldos promedio de crédito otorgados por la banca comercial fueron superiores a los de la banca de desarrollo y, en general, se observó una relación directa entre el monto promedio del crédito y el tamaño del acreditado.

También se encontró cierta evidencia en el sentido de que ni los créditos ni los acreditados de la banca de desarrollo eran siempre iguales a los de la banca privada. Sin embargo, de la información analizada no se pudo concluir que la banca de fomento se apegara estrictamente a tareas que *teóricamente* se pueden considerar de desarrollo. En ese sentido, la experiencia mexicana arroja indicaciones mixtas, como parece ser el caso general encontrado en la literatura especializada.

Entre las características teóricamente esperadas de los acreditados de la banca pública cabe anotar que la mayor parte de sus registros de crédito correspondían a micro y pequeños solicitantes de financiamiento. Sin embargo, una gran parte de estos microcréditos de la banca pública estaba ligada a un intermediario financiero del propio gobierno (el FIDE).

Un segundo filón donde la banca pública se diferenció de la banca privada se refiere a la exigencia de garantías que respalden los créditos. De hecho, solo en el 0.2% de sus créditos contaba con algún tipo de colateral. Si bien en general la banca mexicana no

exige garantías en la mayoría de sus créditos, prácticamente todos los casos con garantía correspondían a los bancos comerciales, quienes, además, exigían el más alto grado prelación sobre ellas.

De esta conclusión se derivan dos corolarios. Uno, que la mayor exigencia de garantías, y con coberturas importantes en relación al monto de los créditos, pesan sobre los solicitantes de menor tamaño, encontrándose, en general, una relación inversa entre tamaño y cobertura de la garantía. El segundo se refiere a que la actuación de la banca de fomento como instrumento para tratar de aliviar la carencia de colaterales de parte del demandante de crédito es un tema en el que queda abierta la pregunta de su contribución debido a que la mayor parte de sus garantías de crédito beneficiaban a empresas medianas y grandes. Por cierto, siempre que los créditos comerciales gozaban de alguna garantía, se elevaba su monto.

Por otro lado, la banca del gobierno aplicaba consistentemente tasas de interés más bajas que su contraparte privada característica que no parece responder a menores costos de fondeo, sino a que opera principalmente desde el segundo piso, canalizando a través de intermediarios financieros privados recursos de fomento a individuos y sectores que de otra forma no obtendrían crédito.

Aparentemente, la banca pública otorgaba créditos de corto (hasta 1 año) y de medio plazo (de 2 a 5 años), mientras que la banca privada privilegiaba los créditos de 1 a 2 años. Además, en términos generales, los plazos concedidos por la banca gubernamental fueron más amplios que los de la banca comercial, siendo más acentuada la diferencia en los segmentos de micro y medianos deudores. Para toda la banca, los plazos largos (más de 5 años) parecieron estar reservados para grandes empresas, pero esta preferencia es más acentuada en la banca del gobierno.

Aunque la banca comercial prefería a deudores de mayor edad en promedio, tal preferencia era de solo 3 años más en personas físicas y de 3.6 años en el caso de las morales pero, en ningún caso, para ningún tipo de banco, la edad promedio del acreditado fue menor a 10 años. Es de destacar que la diferencia de edades promedio fue casi inexistente en el caso de empresas micro y pequeñas e iba aumentando conforme crecía el tamaño del deudor, lo que puede entenderse como que ningún tipo de banco se

arriesga demasiado al atender las solicitudes de individuos o empresas demasiado jóvenes. Si bien no se encontró alguna relación estrecha entre edad del solicitante y saldo promedio de los créditos, lo que si se evidenció fue que las personas morales, aún siendo más jóvenes en promedio, recibían créditos más grandes que las personas físicas.

Es de señalar que más del 95% de los acreditados de la banca fueron urbanos lo que podría indicar una posible exclusión de las áreas rurales para efectos de obtener crédito bancario. Sin embargo, ello también puede ser reflejo de la fuerte concentración en la generación de valor agregado en zonas urbanas, o de concentración en áreas urbanas de los domicilios de los deudores de la banca, quienes suelen estar legalmente asentados en ciudades. Si bien la banca privada entregaba préstamos más cuantiosos a todos los tamaños de deudores, la banca de desarrollo ofrecía créditos particularmente altos a microacreditados rurales de los sectores manufactureros y de servicios, así como a grandes solicitantes industriales en el área rural.

Con base en cálculos basados en el saldo de los créditos, el sector que parecía más afectado por posible exclusión era el agropecuario, seguido por la minería y los servicios en general. En contraparte, la industria no mostró señales de exclusión y el sector más favorecido por el crédito bancario fue el de los servicios financieros. Es de destacar que los microdeudores del sector agropecuario y de la industria recibieron atención en mayor medida de parte de la banca privada, en el primer caso, y de la banca de desarrollo, en el segundo.

Además, se detectó cierta evidencia que las recientes modificaciones a la normatividad bancaria permitieron el uso de técnicas novedosas para reducir el costo del análisis de solicitudes de préstamos de bajo monto, han tenido un efecto favorable sobre el crédito bancario a pymes. Así, el reconocimiento reciente de las técnicas paramétricas parece haber tenido, al menos entre los años 2004 y 2005, un efecto positivo para tramitar solicitudes de las pymes. Previsible desde el punto de vista teórico, la mayor parte de los créditos tramitados conforme a análisis paramétricos correspondieron a microdeudores de la banca de desarrollo.

Finalmente, también se confirmó que la mayor parte del financiamiento comercial bancario fluye en apoyo de las necesidades de corto plazo de los deudores, ya sea en la forma de

capital de trabajo, sin un destino específico o para otras necesidades inmediatas, pero no necesariamente para inversión, ampliación o modernización de la planta productiva, lo que podría atentar contra sus posibilidades futuras de crecimiento y de mayor competitividad.

A partir de estos resultados, el trabajo de Huidobro (2009) continuó con en el análisis del margen financiero que se cobra en los créditos de la banca comercial y la de desarrollo en México, ejercicio en el que encontró que, para finales de 2007 y de 2008, la principal y más importante contribución de la banca de desarrollo al mercado de crédito comercial (a empresas y personas físicas con actividad empresarial) en México parece consistir en ofrecer a los intermediarios financieros del sector privado fondos prestables a tasas de interés mucho más bajas que las que típicamente cobran los bancos privados, en cumplimiento de las labores de segundo piso que se le han conferido. En consecuencia, sus resultados ofrecen una señal en el sentido de que la banca del gobierno, a diferencia de la banca privada, no parece perseguir un objetivo de rentabilidad, sino elevar la oferta de crédito a través de otros intermediarios financieros (incluyendo a bancos comerciales), otorgándoles financiamiento en condiciones preferenciales de costo.

De conformidad con los resultados de las estimaciones de su modelo empírico, y considerando la totalidad de los créditos otorgados por la banca comercial y la banca de desarrollo, comprobó que algunos determinantes relevantes del margen financiero son, en orden de importancia,

- a) El tipo de institución bancaria acreedora, ya que la banca privada aplica márgenes financieros mucho mayores que la banca de desarrollo.
- b) El tipo de persona acreditada, debido a que a las empresas se les asigna un margen financiero menor que a las personas físicas.
- c) La disponibilidad de una garantía que respalde al crédito, porque a quienes aportan una garantía se les fijan márgenes notablemente inferiores que a quienes no lo hacen.
- d) El tamaño del acreditado, ya que a medida que éste se incrementa, se reduce el margen financiero.

- e) El destino del financiamiento, dado que a los préstamos que apoyan los requerimientos de liquidez se les determinan márgenes financieros más altos en comparación con aquéllos que se utilizan para adquirir capital fijo o infraestructura.
- f) La actividad económica del solicitante, ya que el margen financiero aumenta conforme los deudores realizan sus actividades en los sectores primario, secundario y terciario, en ese orden, siendo el comercio y los servicios en general los que enfrentan los márgenes más altos.

Además, detectó algunas diferencias en los citados determinantes entre la banca comercial y de desarrollo. Las principales diferencias fueron:

- La banca comercial disminuye el margen financiero en mucho mayor medida de lo que lo hace la pública cuando aumenta el tamaño del deudor; es decir, mientras que la banca privada aumenta los márgenes financieros conforme el tamaño del deudor disminuye, la banca de desarrollo hace lo mismo, pero los aumentos son bastante más modestos.
- A diferencia de la banca del gobierno, los bancos privados reducen de manera notoria sus márgenes financieros cuando el solicitante ofrece una garantía que respalde su crédito.
- En contraste con la banca de desarrollo, la comercial reduce su margen financiero en los préstamos destinados a la inversión frente a los dirigidos a atender necesidades de liquidez de los clientes. A pesar de ello, en ambos casos el margen cobrado por la banca de fomento es muy inferior que el cobrado por la banca comercial.
- Por otro lado, entre 2007 y 2008 los márgenes financieros de la banca comercial perdieron su mayor sensibilidad relativa ante variaciones en la actividad económica del acreditado. No obstante, lo más relevante del caso radica en que los bancos públicos cobran el menor margen financiero a una parte del sector terciario de la economía (al sector financiero), mientras que la banca privada aumenta su margen al avanzar de actividades del sector primario (específicamente el agropecuario), hacia las del sector terciario (sectores comercio y servicios).

- Los deudores rurales pagan márgenes financieros más bajos que los determinados para los acreditados urbanos, pero es notorio que la banca pública fija márgenes sensiblemente más bajos que los de la banca comercial.

Para entender las implicaciones de estas diferencias sobre el funcionamiento del mercado de crédito, conviene agruparlas de la siguiente manera:

Diferencias determinadas institucionalmente. El sector agropecuario es el que la banca comercial favorece en mayor medida a través de su margen financiero y el sector financiero es el que recibe de la banca de desarrollo los márgenes más reducidos. Tales diferencias están determinadas exógenamente ya que el gobierno ha decidido, desde hace años, que la banca de desarrollo actúe desde el segundo piso. En el primer caso, la banca privada atiende directamente a la clientela del sector agropecuario, utilizando los recursos que FIRA y Financiera Rural le canalizan. En el segundo caso, los intermediarios financieros no bancarios canalizan el fondeo preferencial, sobre todo de NAFIN, principalmente en favor de empresas y personas físicas dedicadas a actividades diferentes a las del sector primario. Una posible implicación de ello es que la banca de desarrollo esté contribuyendo, en alguna medida, al abatimiento de las asimetrías de información que prevalecen en el mercado de crédito, al propiciar que los intermediarios financieros privados tengan contacto directo con clientela demandante de crédito que de otra manera no atenderían.

Diferencias en el plazo y el destino de los créditos. Los bancos de fomento fijan márgenes financieros significativamente más bajos que la banca privada a los préstamos que se colocan en plazos mayores de dos años, así como a aquéllos con propósitos de inversión, de ampliación o modernización de la planta productiva. De esta forma, la banca del gobierno parece cubrir mejor que los prestamistas privados los requerimientos de financiamiento para proyectos de más larga maduración, lo que resulta compatible con la función tradicional de la banca de desarrollo. No obstante, los efectos favorables de esta práctica pueden ser muy limitados ya que menos de la mitad de los créditos de los bancos públicos se colocan a plazos mayores a dos años. De hecho, tanto los bancos privados como los del gobierno concentran más del 95% de sus créditos en plazos menores a cinco años.

Diferencias de grado. Algunas de las diferencias estadísticamente significativas entre los márgenes financieros de la banca comercial y de desarrollo constituyen en realidad diferencias exclusivamente de grado o magnitud, dado que van en la misma dirección. Tal es el caso de las reducciones detectadas en el margen a medida que aumenta el tamaño del deudor. Por otro lado, destaca que ninguno de los dos tipos de banco financie a deudores con menos de dos años de edad y que concentren sus préstamos en aquéllos con más de 15 años. Por lo tanto, pareciera que la banca de desarrollo no necesariamente mejora el acceso de los deudores más jóvenes al mercado de crédito bancario.

Si bien los resultados del análisis empírico de Huidobro (2009) ayudan a entender mejor el funcionamiento del mercado de crédito mexicano, deben ser ponderados en su justa dimensión. Por ejemplo, no obstante que se basa en una muestra enorme, lo que permite obtener estimaciones robustas del modelo empírico, la mayor parte de las observaciones corresponde a acreditados de la banca comercial: la banca del gobierno aporta tan solo un dos por ciento (poco más de 6,600 observaciones) del total de registros de crédito analizados (más de 313,000). Ello es consecuencia de la actuación de la banca de desarrollo desde el segundo piso.

En segundo término, por su naturaleza, la base de datos utilizada impide conocer las características de los beneficiarios últimos, y de los créditos mismos, que se producen a partir del otorgamiento de crédito que hacen los intermediarios financieros no bancarios con recursos financieros de segundo piso de la banca de fomento. Tal carencia elimina la posibilidad de evaluar si, a través de las operaciones de segundo piso, se está logrando adicionalidad en el crédito de fomento. En este contexto, por adicionalidad se entendería la posibilidad de convertir al beneficiario último, que idealmente debe formar parte de aquéllos que sufren exclusión en el mercado de crédito, en cliente permanente de los acreedores privados dentro de un plazo razonable.

Por otro lado, el trabajo se basó en un análisis de corte transversal. En el contexto de un modelo de panel se lograría un análisis más rico al incorporar factores dinámicos que posiblemente influyan en la determinación de los márgenes financieros.

Por ello, convendría que la investigación futura intentara solventar estos aspectos. En especial, el conocer, estudiar y comparar las características de los préstamos y de los usuarios finales del crédito de los intermediarios financieros no bancarios que se fondean con la banca de desarrollo representaría un gran avance en esa dirección.

De ahí que se formule una recomendación de política pública dirigida a las autoridades reguladoras y supervisoras del sector financiero mexicano, en específico a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, a fin de que impulsen un esfuerzo institucional por recopilar, sistematizar y difundir información relativa a registros de los créditos otorgados por los intermediarios financieros no bancarios que aprovechan el fondeo de la banca de fomento para financiar a acreditados que por sus características no son atendidos por la banca comercial.

Por último, el trabajo de Huidobro (2009) tan solo ofrece indicaciones sobre una de las múltiples funciones que a menudo se le asignan a la banca pública. En consecuencia, es deseable que otros estudios aborden el análisis de esas otras áreas de intervención gubernamental a través de la banca de desarrollo, como la provisión de capacitación y asistencia técnica, el financiamiento a obras de infraestructura o al sector vivienda, así como la promoción de un mayor acceso a los servicios de ahorro y crédito en zonas rurales.

Bibliografía

Aportela, Fernando (2001), "*Firms' Financing Costs: The Role of Development Banks in Mexico*", Working Paper No. 113, Center for Research on Economic Development and Policy Reform, Stanford University, November.

Armendáriz, Beatriz (1999), "*Development Banking*", Journal of Development Economics, Vol. 58, February.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2004), Desencadenar el Crédito: Cómo Ampliar y Estabilizar la Banca, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 2005, Washington, D.C.

Banco Mundial (2008.a), Finance for All?: Policies and Pitfalls in Expanding Access, World Bank Policy Research Report, Washington, D. C.

Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt y Vojislav Maksimovic (2004), "*Financing Patterns Around the World: Are Small Firms Different?*", Mimeo, World Bank, August.

Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, Luc Laeven y Vojislav Maksimovic (2006.a), "*The Determinants of Financing Obstacles*", Journal of International Money and Finance, No. 25.

Benavente, José Miguel, Alexander Galetovic y Ricardo Sanhueza (2005), "*La Dinámica Industrial y el Financiamiento de las PYME*", Documento de Trabajo No. 201, Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile, Enero.

Benavides, Guillermo y Alberto Huidobro (2009), "*Are Loan Guarantees Effective?: The Case of Mexican Government Banks*", Well-Being and Social Policy, Volumen 5, Número I, México.

Bleger, Leonardo y Guillermo Rozenwurcel (2000), "*Financiamiento a las PYMES y Cambio Estructural en la Argentina. Un Estudio de Caso Sobre Fallas de Mercado y Problemas de Información*", Desarrollo Económico, Vol. 40, No. 157, abril-junio.

Cotler, Pablo (2000.b), "*El Comportamiento de la Banca de Desarrollo en México y su Compatibilidad con la Política Económica*", en: El Futuro de la Banca de Desarrollo: El Reto del Fomento Económico, Federalismo y Desarrollo, Año 13, No. 69, Julio-Agosto-Septiembre, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, México.

Cotler, Pablo (2008), "*La Oferta de Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas en México*", Mimeo, Universidad Iberoamericana, Septiembre.

De la Torre, Augusto, Juan Carlos Gozzi y Sergio Schmukler (2007), "*Innovative Experiences in Access to Finance: Market Friendly Roles for the Visible Hand?*", Policy Research Working Paper No. 4326, World Bank, August.

Djankov, Simeon, Caralee McLiesh y Andrei Shleifer (2005), "*Private Credit in 129 Countries*", Working Paper 11078, National Bureau of Economic Research, January.

Huidobro, Alberto (2009), Contribución de la Banca de Desarrollo Mexicana al Financiamiento Bancario a Empresas, Tesis de Doctor en Gestión Estratégica y Políticas del Desarrollo, Universidad Anáhuac, Huixquilucan, México, Noviembre.

Lecuona, Ramón (2008), "*El Financiamiento a las PYMES en México, 2000-2007: El Papel de la Banca de Desarrollo*", Mimeo, Universidad Anáhuac, Septiembre.

Levy, Eduardo, Alejandro Micco y Ugo Panizza (2007), "*A Reappraisal of State-Owned Banks*", Economía, Vol. 7, No. 2, Spring.

Rojas, Mariano y Luis Rojas (1999), “Costo de Transacción y Discrecionalidad en la Asignación del Crédito Preferencial en México”, El Trimestre Económico, Vol. LXVI, No. 262.

Rojas-Suárez, Liliana (2007), “Promoviendo el Acceso a los Servicios Financieros: ¿Qué Dicen los Datos sobre Bancarización en América Latina”, Mimeo, Center for Global Development, Noviembre.

Sapienza, Paola (2004), “The Effects of Government Ownership on Bank Lending”, Journal of Financial Economics, No. 72.

Stiglitz, Joseph y Andrew Weiss (1981), “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, The American Economic Review, June.

Stiglitz, Joseph (1994), “The Role of the State in Financial Markets”, Research Report No. 14334, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993, World Bank, March.

Van Hemmen, Esteban (2002), “Restricción de Crédito Bancario en Economías Emergentes: El caso de la PYME en México”, Document de Treball núm 2002/6, Departament d’economia de l’empresa, Universitat Autònoma de Barcelona, Julio.

Werner, Martín (1994), “La Banca de Desarrollo 1988-1994: Balance y Perspectivas”, Comercio Exterior, Vol. 44, No. 12. Diciembre.