

Un análisis comparativo del sistema de garantía del financiamiento para las pymes en México y Japón

TAKU OKABE¹

Resumen

En cualquier estructura empresarial, las pymes son de mucha importancia. No obstante, las pymes enfrentan varias dificultades propias, en particular la carencia de financiamiento. Este problema proviene de la falta de credibilidad o confiabilidad de este sector, razón por la cual algunos gobiernos han adoptado diversas políticas y medidas para fortalecerlo. En este artículo, tomando como ejemplo el sistema de garantía del financiamiento para las pymes de Japón, se realizará un análisis comparativo con el de México. Mediante lo anterior se pretende discernir la situación actual del sistema en cuestión en ambos países, lo cual servirá para el mayor entendimiento mutuo entre México y Japón.

Introducción

El presente trabajo tiene por objeto realizar un análisis comparativo institucional sobre el sistema de garantía del financiamiento para las pymes en México y Japón. La razón de abordar el derecho japonés como objeto del derecho comparado² la he mencionado ya de forma sucinta en otra oportunidad (Okabe, 2007: 122), por lo tanto, en el presente artículo me permito omitirla por cuestiones de espacio.

-
1. Profesor e investigador en el Instituto de Estudios Económicos y Regionales, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Doctor en Derecho por la Universidad de Seijo, Tokio, Japón (1997-2002). Becario del Conacyt a través del programa de intercambio entre México y Japón (Ministerio de Educación Pública y de Relaciones Exteriores) (2000-2001). Correo electrónico: ymt1997@hotmail.com.
 2. En cuanto al significado del derecho comparado, véase: Okabe, 2004.

Al revisar el desarrollo del país, uno de los principales temas es el de las actividades empresariales. Tanto en México como en otros países, las empresas se dividen en dos tipos: las grandes empresas y las pequeñas y medianas empresas (pymes). Debe señalarse que en cualquier estructura empresarial es de mucha importancia la existencia de las pymes. Tanto en México como en Japón, a pesar de la importancia que representan para la economía, las pymes enfrentan varias dificultades propias, especialmente la carencia de financiamiento. Este problema proviene de la falta de credibilidad o confiabilidad de este sector. Teniendo en cuenta la importancia de las pymes, los gobiernos de México y de Japón ha adoptado diversas políticas y medidas para fortalecerlas, estableciendo leyes y reglamentos relativos; además, existen varias instituciones o regímenes del fomento a las pymes en el sistema financiero.

Las organizaciones que asumen el papel principal para fomentar las pymes en ambos países, como se detallará más adelante, son Nacional Financiera (Nafin) en México, e Institución de Garantía de Crédito (ICG) en Japón. Este artículo se enfocará en dichas instituciones como objeto de investigación, especialmente en sus estructuras jurídicas. A través del análisis, se aclarará la actualidad del sistema de garantía del financiamiento para las pymes en ambos países, lo cual servirá para el mayor entendimiento mutuo entre México y Japón.

En primer término se abordará el régimen correspondiente en México, enfocado a Nafin, y en segundo lugar se detallará el Sistema Complementario de Crédito en Japón, cuyo núcleo es la ICG; por último, se ofrecerá en las conclusiones el resultado de la comparación entre dichas instituciones.

Situación de las pymes en México enfocando el sistema financiero

Al reflexionar el financiamiento para las empresas, desde que la economía mexicana inició un proceso de crecimiento identificado con la industrialización mediante la sustitución de importación durante la década de los años treinta, había la tendencia de que las instituciones financieras preferían financiar a las grandes empresas para convertirlas en los ejes del desarrollo económico del país. Esta tendencia se sostuvo aproximadamente hasta la década de los setenta. Las pymes eran consideradas como marginales en el proceso de desarrollo. Este desprecio por las pymes en varios planes de desarrollo económico del gobierno ha generado el incremento de obstáculos para estas empresas (Suárez Aguilar y Rivera Ríos, 1994; Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco División de Ciencias Sociales y Humanidades, 1995; Basave Kunhardt, 2000). En los decenios de 1980 y de 1990 se ha dado una revaloración de las pymes, por sus posibilidades de incidir positivamente a la reorganización de la producción, especialmente en el empleo, en el PIB y la equidad.

Sin embargo, el desarrollo de las pymes no se ha logrado exitosamente debido a la falta de apoyo crediticio motivado, a su vez, por la escasa confiabilidad de estas empresas. Al reflexionar sobre la importancia actual de las pymes no sólo por el volumen

de empleo que generan y la cantidad de establecimientos³ —las pymes representan 99.7% de establecimientos, emplean a 79% del personal ocupado y generan 63% de PIB—,⁴ sino también por tener un tamaño que en ocasiones les permite realizar con eficacia y flexibilidad la fabricación de insumos que en buen número de cosas las grandes empresas efectúan con elevados costos, el fomento y apoyo a las pymes es un asunto urgente, y para solucionar este problema, antes que nada, es indispensable que el gobierno las apoye.

Teniendo en consideración la importancia de las pymes, el gobierno mexicano les había ofrecido diversos estímulos. De hecho, a través de Nafin, los estímulos fiscales y el financiamiento preferencial fueron los instrumentos más utilizados por los diversos programas de fomento a las pymes a partir de 1953 hasta mediados de los años setenta (Gil Valdivia, 1989: 193 y ss.).

Con el arribo a la década de los ochenta, en 1985 se promulgó la primera Ley de Fomento a la Pequeña y Mediana Industria y se estableció el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña que buscaba minimizar ciertas desventajas a las que se enfrentaban las pymes, a fin de que mejoraran sus estructuras productivas; además, dicho programa estableció la definición oficial de micro, pequeña y mediana industria⁵ (Pueda Peiro, 1999).

En el proceso en el que se han establecido los programas de fomento a las pymes debe reconocerse que Nafin fue y sigue siendo la principal institución que se dedica a apoyar financieramente a las pymes (Mansell Cartens, 1995; OECD, 1997; Herrejón Silva, 1998; Hernández y Ortega Ochoa, 2002; Herrera Avendaño, 2003). La prioridad de Nafin (institución creada en 1934) es apoyar a la industria manufacturera; no obstante, la propia institución ha fijado entre sus objetivos de desarrollo regional atender a las pymes de los sectores de comercio y de servicios en los estados y municipios de menor desarrollo relativo.

Ahora bien, como organizaciones privadas que apoyan a las pymes, existen las uniones de crédito en México y ellas pueden operar en el ramo agropecuario, industrial, comercial o incluso mixto, si se dedica a dos o más de estas actividades. La unión de crédito es una organización cooperativa en la que las pymes se asocian con

-
3. Según las informaciones de la Secretaría de Economía y la Comisión Intersecretarial de Política Industrial, las cuales datan de febrero de 2004.
 4. Información de la Secretaría de Economía y la Comisión Intersecretarial de Política Industrial: <http://www.cipi.gob.mx/Docs/Informaciondeprog/PresentaCIPI.pdf>. -http://www.contactopyme.gob.mx/impactopymes.asp?Lenguaje=0&Cve_B=5. Sin embargo, el criterio de estratificación de empresas está conforme al de la Ley del Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (publicada en el *Diario Oficial*, el 30 de diciembre de 2002), por lo tanto, si hubieran ajustado las informaciones con el criterio vigente, no habría problema, si no lo hubieran hecho, habría alguna desviación entre las cifras de la Secretaría de Economía y del resultado del censo económico del INEGI de 1999.
 5. Acerca de la definición actual de las pymes, la Ley del Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (publicada en el *Diario Oficial*, el lunes 30 de diciembre de 2002), parte de los siguientes criterios, en número de trabajadores o empleados: micro: 0-10 (industria, comercio, servicios); pequeña: 11-50 (industria), 11-30 (comercio), 11-50 (servicios); mediana: 51-250 (industria), pequeña: 31-100 (comercio), mediana: 51-100 (servicios).

el propósito de fungir como entidad para-financiera constituyéndose conforme a lo establecido por la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, por lo tanto se califica como institución para-financiera aun cuando no proporciona servicios al público en general. Las actividades principales autorizadas a las Uniones de Crédito están establecidas en el artículo 40 de la ley referida y los servicios que ellas ofrecen son diversos (art. 4 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).⁶ La experiencia de las uniones de crédito en México ha sido mala y por ello no gozan de buena reputación (Hernández y Ortega Ochoa, 2002: 103).

Del mismo modo, las instituciones financieras, tanto la banca múltiple como la banca de desarrollo (como lo es Nafin), ofrecen al sector de las pymes varios programas financieros.⁷ Así, en el sistema financiero formal de México hay varios programas o diversas instituciones para fortalecer a las pymes. Por otra parte, existe el sistema financiero informal: préstamos de parientes o amigos, el préstamo de negocio, el crédito de los aboneros, de los agiotistas o de una caja popular, etcétera.

Problemas de las pymes (carencia de garantía)

Con lo que se ha descrito en las páginas precedentes, puede señalarse que en gran medida el futuro económico de México dependerá del crecimiento de las pymes por sus diversas posibilidades (Fong Reynoso, 2007). Sin embargo, las pymes enfrentan varios obstáculos: limitada capacidad para negociar por falta de organización y deficiente dirección, escasa cultura tecnológica, ausentismo del personal, mala calidad de los materiales, falta de garantías para acceder al crédito, etcétera (Rodríguez Valencia, 2002: 86).

Lo notable en este caso es la dificultad del acceso al crédito por falta de garantías (Rodríguez Valencia, 2002: 52); OECD, 1997: 94; Velásquez Vadillo, 2000: 178 y 179).⁸ Por ejemplo, según la encuesta realizada por Condusef, “Servicios financieros utilizados por las pymes”, el porcentaje de las empresas que utilizó el servicio bancario como fuente de financiamiento, en un lapso de un año a partir de junio de 2001, ascendió a 30%. Los principales obstáculos que enfrentan las pymes para hacer mayor uso de los productos de financiamiento son: en primer lugar, el “elevado costo” (15%); y

6. Las actividades principales de las uniones de crédito se disponen en el artículo 4 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

7. Por ejemplo, Banamex, Banorte, BBVA Bancomer, HSBC y Santander, así como la banca comercial o banca múltiple ofrece varios programas de fomento al sector de las pymes.

8. En lo que se refiere a la discusión de la falta de garantías, cabe señalar las palabras de José Ángel Gurría Treviño, secretario de Hacienda y Crédito Público de entonces: “¿Qué está pasando hoy con Nacional Financiera? Es claro, en primer término, que resultan imprescindibles las actividades de extensionismo, de asistencia técnica, de promoción y de capacitación. Sin embargo, en la coyuntura actual ha cambiado la naturaleza del producto básico que ofrece, es decir, del crédito, y ya que en lugar de prestar recursos a la banca comercial, para que ésta a su vez los preste a la pequeña y mediana empresa, ha buscado desarrollar un esquema de garantías con el fin de disminuir el riesgo de los créditos dirigidos a este segmento y propiciar la solución del problema de escasa canalización de créditos de la banca comercial a la pequeña y mediana empresa” (Gurría Treviño, 1999: 19 y ss.)

en segundo lugar, la “falta de las garantías solicitadas” (12%). Podría decirse que el “elevado costo” también refleja la falta de credibilidad o confiabilidad de este tipo de empresas.⁹ La solución del problema financiero que tienen las pymes puede resolver los demás, es decir, por la plenitud del capital se resuelven necesidades de capital de trabajo y laboral, así como de la adquisición de información apropiada para su administración, etcétera.

En el financiamiento para una empresa existen dos grandes tendencias por medio de las cuales pueden financiarse. La primera es por el incremento del capital social de la empresa (aportaciones de nuevos socios o inyecciones de capital propio), es decir, el financiamiento directo y propio. La segunda es por créditos obtenidos de diversas fuentes de financiamiento externo, como de las instituciones de crédito; dicho de otra manera, el financiamiento indirecto. Considerando el tamaño de las pymes, será difícil que puedan capitalizarse por medio del financiamiento directo, porque generalmente su tamaño sigue siendo pequeño y casi no hay posibilidad de que puedan financiarse a través de, por ejemplo, nueva inversión de socios. Por lo tanto, se considera que el financiamiento de las pymes debe normalmente depender de obtener créditos provenientes de las instituciones financieras. No obstante, como se señaló arriba, existe dificultad para poder acceder al crédito ofrecido por las instituciones financieras debido a la carencia de garantías. Por lo tanto, es urgente resolver el problema de la falta de garantías de las pymes para su desarrollo.

En el sistema financiero mexicano, sobre todo de garantía, el papel principal le toca a Nafin y ésta se rige principalmente por la Ley Orgánica de Nacional Financiera y otras leyes complementarias o reglamentos. A continuación se abordará el marco jurídico de Nafin, especialmente se enfocará en la estructura social-jurídica de la misma entidad.

Nafin, su naturaleza jurídica

Las principales legislaciones vigentes que regulan Nafin son: la Ley Orgánica de Nafin, Reglamento orgánico de Nafin (Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo) y la Ley de Instituciones de Crédito. Como se muestra en la denominación de las normas, Nafin, por el momento, se califica como Sociedad Nacional de Crédito. Hasta 1985, la situación de esta sociedad se denominaba como sociedad anónima y, de hecho, existían las normas que regulaban Nafin cuyo nombre era, por ejemplo, Ley Orgánica de Nafin, SA, en vigor el 3 de enero de 1975 (derogó la Ley Orgánica de 1940 y sus decretos reformativos) y los Estatutos Sociales de Nafin, SA (aprobados en 1967). Así, anteriormente, en la denominación de Nafin se añadía la

9. Condusef, Encuesta: “Servicios financieros utilizados por las Pymes”, realizada en 2002 en el área metropolitana de la ciudad de México. Universo: 70,000 empresas pequeñas y medianas inscritas en el Registro del Sistema de Información Empresarial de la Secretaría de Economía. Tamaño de la muestra: 400 casos efectivos.

leyenda “sociedad anónima”. Sin embargo, se expidió un decreto en 1985, por el cual se transformó a Nafin *Sociedad Anónima* en Nafin *Sociedad Nacional de Crédito*.

Entonces, ¿cuál es la naturaleza jurídica de una sociedad nacional de crédito? Al respecto, de acuerdo con el doctor Miguel Acosta Romero, la característica de una sociedad nacional de crédito se dividiría en tres puntos, a saber; institución de derecho público, sociedad de Estado y sociedad mercantil (Acosta Romero, 2003: 890 y ss.). No obstante, aquí se resume que la sociedad nacional de crédito, concretamente Nafin, no pertenece al concepto de la sociedad mercantil tradicional ni de otras, por lo cual puede afirmarse que dicha sociedad es peculiar o conglomerada para sus propios fines.¹⁰ Además, en la constitución del capital social de Nafin se percibe una alta dependencia de las aportaciones de parte de los órganos público-gubernamentales. Es decir, la Ley Orgánica de Nacional Financiera, en sus artículos del 12 al 15, estipula el régimen general del capital social de Nafin. Por dichas disposiciones, por lo general, el capital social estará representado por certificados de aportación patrimonial en 66% de la serie A, suscrita por el gobierno federal, y en 34% de la serie B, suscrita por otras entidades. Asimismo, en cuanto a la administración de Nafin, en su composición del Consejo Directivo se reconoce la absolutividad de los funcionarios gubernamentales (véanse los artículos del 15 al 17 del Reglamento Orgánico de Nafin); de modo igual ocurre con el control administrativo en la vigilancia de Nafin (artículo 25 del citado reglamento).

Por todo lo antes señalado, en tanto el capital social, la administración como la vigilancia de Nafin existe la intervención fuerte de parte del gobierno, en virtud del cual puede afirmarse, nuevamente, que Nafin es una entidad muy “estatizada”.

Garantía que ofrece Nafin

Los objetivos generales de Nafin se estipulan en el artículo 5 de la Ley Orgánica: procura fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad. En el ejercicio de su objeto canalizará apoyos y recursos. Entre ellos, según las informaciones en materia de garantía,¹¹ teniendo por objetivo participar en

10. Como una de las características esenciales de la sociedad se cita la participación en las utilidades y la ausencia de las pérdidas. Esto representaría el llamado objeto de lucro en el contrato de sociedad. Es decir, los socios, con el ánimo de lucro, participan en la sociedad; en este sentido, es indispensable el derecho a las utilidades (Mantilla Molina, 2000: 186)]. Sin embargo, el Reglamento Orgánico de Nacional Financiera dispone, en su fracción II del artículo 32, lo siguiente: “Si algún tenedor de certificados de aportación patrimonial no cobra las utilidades que le correspondan en el término de cinco años contados a partir de la fecha designada por el Consejo Directivo, se considerará prescrito su derecho y las utilidades pasarán a favor de la Sociedad”. No existe tal disposición limitativa del derecho a las utilidades en la Ley General de Sociedades Mercantiles. En este sentido, Nafin, como una sociedad nacional de crédito, tiene la característica diferente a la de las sociedades establecidas en la Ley General de Sociedades Mercantiles. Entonces, es evidente que se trata de una sociedad, porque así la define la ley; sin embargo, se diferencia de la sociedad tradicional bajo la Ley General de Sociedades Mercantiles, porque las sociedades nacionales de crédito constituyen una nueva estructura distinta de las sociedades mercantiles normales y, desde luego, no están previstas en dicha ley.

11. Véase la página Web de Nafin; www.nafin.gob.mx

el riesgo de los créditos que otorgan los intermediarios financieros a las micro, pequeñas y medianas empresas, para facilitar su acceso al financiamiento, Nafin ofrece el programa dirigido, principalmente, a las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios, para el financiamiento de proyectos productivos, así como a las grandes empresas, en proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento ambiental. Este servicio de garantía, estrictamente, se divide en las siguientes dos modalidades: garantía automática¹² y garantía selectiva.¹³

En ambos casos, Nafin cobra al intermediario financiero, como contra-prestación por el otorgamiento de su garantía, una comisión anual sobre el saldo insoluto de la parte garantizada del crédito. Para las instituciones financieras, esta comisión se constituiría en una especie de seguro. Entonces, ¿cómo se constituye jurídicamente la garantía de Nafin? En el marco jurídico del servicio de la garantía al respecto, se adopta constituir un patrimonio del fideicomiso. Es decir, no constituye una garantía tal como la solidaria tradicional, sino se trata de la administración y manejo de un patrimonio fideicomitado. En 1997, dentro del marco de Nafin se constituyó el fideicomiso 1148-0 “Fondo para la participación de riesgos”. Dicho fondo, por otro lado, tiene por objeto compartir el riesgo respaldando operaciones de la banca, lograr un manejo eficiente de sus recursos y una administración transparente y medir el riesgo y la rentabilidad de portafolio (Nafin, 2002). Así, el servicio de garantía que otorga Nafin proviene del fideicomiso del fondo de garantía. Por lo tanto, primero se regula por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su sección segunda, capítulo v (“Del fideicomiso de garantía”) y por la Ley de Instituciones de Crédito (artículos del 79 al 85 bis 1). En las disposiciones de dicha ley se estipulan las características generales del fondo, sin embargo, no hacen mención a las condiciones bajo las cuales se “ejecuta la garantía”. Al respecto, o sea, el proceso de la “ejecución de garantía” se realiza en la siguiente forma, como menciona el Director General Adjunto de Banca de Inversión de Nafin, Federico Patiño Márquez (Patiño Márquez, 2004: 5):

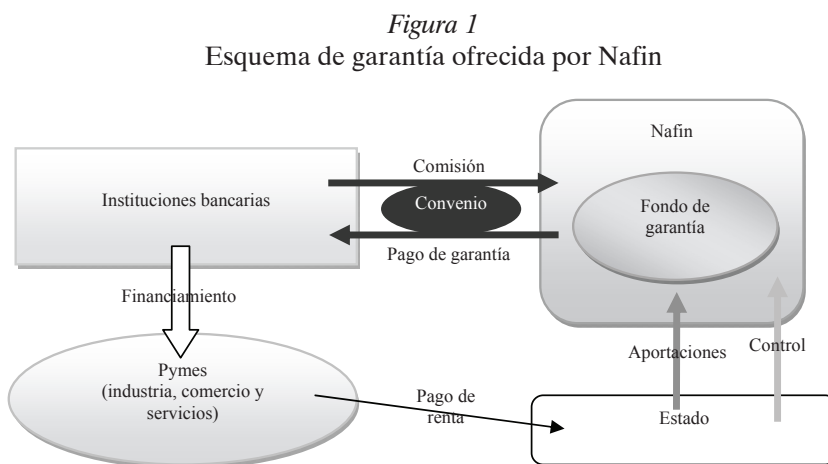
La banca comercial otorga el crédito a la pequeña y mediana empresa, al término del mes voltea por Nacional Financiera, de manera electrónica dice: “Nafin, garantizaste a 300 empresas, estas son las características de las empresas” [...] A la hora de la recuperación si hay un incumplimiento de pago, inmediatamente el banco comercial voltea y dice: “Nafin, de esas 300 empresas que te mandé, resulta que 10 dejaron de pagar”. Nosotros, sin preguntar, volteamos y le pagamos al banco comercial, pero a esas empresas que cayeron

12. En Garantía automática, mediante convenios establecidos con los bancos comerciales, Nafin garantiza hasta 50% de los créditos para capital de trabajo, y hasta 70% para activos fijos. El monto máximo de la operación a garantizar será por el equivalente en moneda nacional o dólares estadounidenses de 3.26 millones de UDI's. Pues, en esta modalidad, Nafin cobra parcialmente una comisión de 2.5% anual (revisable).
13. En Garantía selectiva, Nafin apoya el desarrollo de proyectos prioritarios de manera selectiva; en proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente aplican porcentajes mayores, según el tamaño de la empresa: 80% - micro y pequeña empresa; 75% - mediana empresa; 70% - grande empresa. Esta modalidad aplica para operaciones cuyo monto de base sea el equivalente de 3.26 millones de UDI's. Nafin podrá garantizar, de manera selectiva, créditos por montos mayores a los señalados en la garantía automática, si así lo requiere el banco comercial.

en incumplimiento vamos y las revisamos, es la única supervisión que hacemos. Si esas empresas que recibieron ese crédito lo dieron, lo otorgaron los bancos comerciales en la forma como convenimos, no pasa absolutamente nada y ellos deben continuar con la cobranza de acuerdo con su proceso de crédito; si hubo un incumplimiento o una diferencia respecto a lo convenido, inmediatamente volteamos y le quitamos esa garantía otorgada, y así es como opera [...]

De esta forma, en caso del incumplimiento de deudas Nafin realiza casi automáticamente el pago de garantía a los bancos con los que ha convenido, el cual se concierta entre Nafin y las instituciones financieras (llámese contrato de descuento o bajo cualquier otra figura jurídica), en el cual se especifica desde la promoción hasta la cobranza. Esto no quiere decir que todos los procesos sean iguales, por ello cada institución financiera tiene la forma de operar, y Nafin no le impone absolutamente nada (Patiño Márquez, 2004: 5). Por esta observación, las instituciones financieras, en caso del incumplimiento de deudas de parte de las empresas, pueden recuperar la pérdida directa a través de la notificación a Nafin (véase la figura 1). El proceso de dicho trámite se especifica mediante el convenio con Nafin; no obstante, será mejor que este aspecto se clarifique de forma unitaria y firme por alguna legislación o reglamento de Nafin a favor de tanto las instituciones financieras como usuarios del sistema (pymes), lo cual, finalmente, podrá beneficiar a Nafin. Al respecto, será un tema interesante en la investigación futura analizando el contenido de cada convenio que conciertan las instituciones financieras con Nafin, la cual quisiera abordar en otra ocasión.

De cualquier forma, el fondo de la administración proviene de las aportaciones gubernamentales en su mayor parte, y a través del manejo de esas contribuciones, Nafin genera varios fondos (en su caso como fiduciaria maneja fondos gubernamentales) y los utiliza para apoyar o fomentar a las Pymes.



Fuente: Elaboración propia con el dato de Nafin.

Conclusión del sistema de garantía del financiamiento para las pymes en México

Después de su establecimiento, Nafin ha expandido sus actividades como banca de fomento industrial, y actualmente tiene como objetivo principal coadyuvar a la preservación de la planta productiva, e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico. Dicha organización, en el sistema financiero mexicano, ha diseñado una serie de programas para apoyar en los rubros de crédito más recurrentes, proporcionando esquemas más atractivos y flexibles que los que ofrece la banca comercial. Además, ofrece el servicio de garantías, mediante este programa proporciona un apoyo adicional a las garantías solicitadas por los bancos para el financiamiento para las pymes.

Pues bien, Nafin —como indica su denominación y también según su estructura orgánica— depende, en su mayor parte, del Estado. Esto es, dicha organización es una sociedad nacional en la que la mayoría de su capital la suscribe el Estado y cuyo fondo o capital de rotación proviene de varias aportaciones del gobierno federal. Por lo tanto, Nafin, siendo su naturaleza jurídica la de una sociedad nacional de crédito, no concuerda con el concepto de la sociedad tradicional sino que es una sociedad peculiar que se constituye por la ley especial. El capital social se establece por las aportaciones públicas, el cual proviene de ingresos fiscales, es decir, del dinero de la nación, que orgánicamente es operado, en este caso, por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Dávalos Mejía, 1992: 652). Esto se refleja en el órgano social en que interviene, a gran escala, el Poder Ejecutivo. El servicio de la garantía que ofrece Nafin para fomentar o facilitar a las pymes el acceso al crédito se configura por el fideicomiso, es decir, en este caso se utiliza el dinero de la nación por razón de la manera de constitución del fondo de administración de dicha sociedad, como ya se dijo más arriba.

Por todo lo que vimos, llegamos a una conclusión de que el régimen de la garantía para la facilitación del financiamiento para las pymes en México depende, en su mayor parte, del Estado.

Sistema Complementario de Crédito para las pymes. El caso de Japón

A continuación, enfocando la Institución de Garantía de Crédito (IGC) que existe para garantizar las deudas a favor de las pymes,¹⁴ se analizará el régimen peculiar de garantía del financiamiento para las pymes en Japón llamado Sistema Complementario de Crédito. Para aclarar analogías o diferencias entre IGC y Nafin, el análisis se enfocará en observar la estructura orgánica y financiera de IGC.

14. Las empresas que empleen constantemente a menos de 300 personas (en caso de las empresas que se dediquen a la venta al por mayor y/o servicios: menos de 100 personas, y las que tengan el giro de venta al por menor y/o restaurantes: menos de 50 personas) o que tengan el capital social de menos de 300 millones de yenes (en caso de las empresas que se dediquen a la venta al por mayor: menos de 100 millones de yenes, y las que tengan el giro de venta al por menor, restaurantes o servicios: 50 millones de yenes) (art. 2 de la Ley General de las Pymes de Japón).

Según la cifra de 2006, existían unas 4.2 millones de pymes en Japón, las cuales representaban 99.7% de la totalidad de empresas, y han generado 80% del empleo en el mercado laboral del mismo país.¹⁵ Según la cifra de establecimientos, las pymes ocupan el mayor lugar en la totalidad de empresas, lo mismo sucede en cuanto a la generación del empleo. Por lo tanto, el movimiento de las pymes tiene mucha influencia en las actividades económicas nacionales desde hace mucho tiempo. Sin embargo, por el estancamiento económico que Japón ha sufrido a partir de la década de los noventa, las circunstancias de las pymes han sido difíciles. Sobre todo, las condiciones financieras para las pymes se hicieron peores desde el año 1991 según cifras oficiales.

En Japón, por lo general puede decirse que es fácil que los empresarios utilicen la forma jurídica de sociedad anónima (Okabe, 2006: 46). Sin embargo, la mayoría de las empresas en Japón son pymes, y aunque se hubiera adoptado la forma jurídica societaria, sería imposible prácticamente financiarse a través del financiamiento directo (*equity finance*) igual que las mexicanas —como se dijo arriba—. Por lo tanto, las pymes deben depender de instituciones financieras para la obtención de créditos. Al solicitar préstamos a instituciones financieras, se requieren garantías; sin embargo actualmente carecen de las garantías o bien de la credibilidad suficiente, como lo que sucede en México. Por lo general, la obtención de los recursos de pymes ha estado en malas condiciones (Yoshino, 1979; Instituto general de industria, 1992; Kiyonari et al., 1997). Por ejemplo, en la época de reconstrucción del país después de la II Guerra Mundial, los bancos comerciales se inclinaban a dar recursos sólo a las grandes empresas, estrategia mediante la cual intentaron recuperar la economía nacional rápidamente, apoyando a las industrias fundamentales (Kiyonari, 1997: 224), ya que era difícil para un banco comercial, por su naturaleza mercantil, sostener a las pymes. Para solucionar tal problema, en las décadas de 1950, 1960 y 1970 se constituyeron las instituciones nacionales de crédito y también los bancos privados dirigidos especialmente a las pymes, los cuales incrementaron los recursos para las pymes. Desde el punto de vista del largo plazo, los apoyos financieros para las pymes son abundantes, hablando cuantitativamente (Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, 1998: 491).

Sin embargo, en las circunstancias financieras “recientes” se dio una situación llamada “préstamo con repugnancia” (*Kashi-shiburi*) de parte de los bancos, por razón del aumento de sus deudas irrecuperables, la depreciación del precio de los bienes inmuebles y la “medida de enmienda pronta”¹⁶ (Agencia de las Pymes, 1998: 217). En lo que se refiere a este “préstamo con repugnancia”, según la encuesta “Situaciones administrativas de las empresas en Japón” que realizó la Agencia de las Pymes en diciembre del 1997, 40% de las “empresas que habían aumentado las ventas” y “las que no habían cambiado de la suma vendida” en los últimos tres años hasta la fecha,

15. Ministerio de Asuntos Interiores y Comunicaciones de Japón, Oficina de Estadística (2006).

16. La cual obliga a instituciones financieras a auto-analizar sus capitales y reclamar la enmienda pronta a las que no alcanzan cierto criterio de la proporción de capitales para asegurar su administración correcta.

enumeraron como el principal motivo por el que se hizo difícil el financiamiento bancario “el cambio de la postura de instituciones financieras” (Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, 1998: 498). Esto concordaría con el “préstamo con repugnancia”. Tal tendencia se convirtió en notable después de la derrota de la economía burbuja. En la actualidad, cuando han pasado unos 10 años desde dicha encuesta, continúa una situación severa aunque se dice que ya pasó el peor momento (Agencia de las Pymes, 2004: 239). Además, en dicha encuesta, la segunda razón por la que se dio la situación difícil del préstamo era “la carencia y evaluación baja de la garantía de las pymes” (30%). Al respecto, llama la atención la postura de los bancos como lo describo a continuación.

Según otra encuesta realizada por la Agencia de las Pymes en el mismo período (1997) sobre “las situaciones financieras de pymes”,¹⁷ los bancos enumeraron, como medida principal, “el aumento del préstamo con la garantía de IGC”. Tomando en consideración dicha encuesta, puede decirse que es una buena medida ofrecer la garantía, ante los bancos, que otorgan las IGC para facilitar a las pymes el acceso al crédito.

Por otra parte, en tal situación de difícil financiamiento para pymes, el gobierno creó el “régimen del préstamo de la red de seguridad” en 2000, el cual, para facilitar el mayor financiamiento, está dirigido a las pymes que enfrentan una situación de quiebra ante los bancos o las empresas con las que tienen negocios o afectan su crecimiento en el mediano y largo plazo (Agencia de las Pymes, 2004: 250).

Por lo descrito anteriormente, para atenuar la situación severa del financiamiento a las pymes después de la explotación de la economía burbuja, se está incrementando la importancia, no solamente del apoyo gubernamental sino también de las IGC. No obstante, las IGC en sí no se han creado en esta corriente sino que han llevado varios años en su operación y siguen desempeñando un papel muy importante para facilitar el financiamiento a las pymes desde hace mucho tiempo. La primera IGC en Japón fue la IGC de Tokio que se estableció en julio de 1937, la cual tenía por objeto otorgar garantías a las instituciones financieras que otorgaban recursos a las pymes. Después de la II Guerra Mundial, mediante la formación de la Ley de las IGC del 1953 (en adelante LIGC) se hicieron las instituciones especiales confirmadas por la misma ley (Ninka-Tokusyu-Houjin), se aumentó el número de las IGC y sus actividades. Actualmente, aparte de que existe una IGC en cada provincia, en las cinco capitales tanto Kawasaki, Yokohama, Nagoya, Gifu como Osaka (son ciudades grandes) existe otra IGC haciendo un total de 52 IGC, las cuales forman la Asociación de las IGC.

A continuación veremos el régimen de las IGC, especialmente, su estructura orgánica y financiera, conforme a la información que ofrece la Asociación de las IGC (Asociación de las instituciones de garantía de crédito [1996]) entre varias literaturas que mencionan el marco institucional de IGC (Ishii et al., 1985; Itou, 1992; Departamento Técnico de la División Directiva de la Agencia de las Pymes, 1994).

17. Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón [1998: p.501]), la cual investigó las disposiciones de la “medida de enmienda pronta”,

Naturaleza jurídica de IGC y su estructura financiera

En LIGC, las IGC se conforman de personas jurídicas (art. 2 de LIGC). Además, como se dijo arriba, se fundamenta su existencia por una ley especial llamada LIGC por lo cual son personas jurídicas especiales, y también son personas jurídicas confirmadas, ya que se constituyen por la autorización del ministro competente (fracc. 1 del art. 6 de LIGC). Su naturaleza jurídica se capta como fundación después de considerar las ventajas, al igual que las desventajas, al formar la LIGC.¹⁸ A pesar de su característica típica de fundación, para el establecimiento del capital se utiliza el concepto de “aportaciones (*Syutsuen*)” en lugar de “donaciones” (*Kihu*), por lo cual se devolverán los bienes restantes a quienes han contribuido, al liquidarse la entidad.¹⁹ Aquí se percibe la naturaleza jurídica de las IGC como sociedades. Esta técnica surgió para que se dieran las aportaciones a las IGC sin contratiempo.

Ahora bien, al patrimonio que constituye la fundación llamada IGC, se le llama el patrimonio *básico*, el cual corresponde al capital social de sociedades. El patrimonio básico se constituye por el *fondo* que es de las aportaciones por instituciones financieras y municipios, y también de las donaciones de instituciones financieras etc., además de la *reserva del fondo* que se acumula por las utilidades de las IGC. Un 30% del patrimonio básico es del *fondo*, y dentro de dicha proporción las aportaciones de parte de los municipios ocupan 60%. Según la cifra concreta, las aportaciones acumuladas de los municipios en 1995 eran 160 mil millones de yenes (equivalente a 16 mil millones de pesos, aproximadamente) en la totalidad de las IGC. En los últimos cinco años, hasta el indicado, se aportaron más de 6 mil millones de yenes anualmente.²⁰ Así, las aportaciones por municipios a las IGC son inmensas.

Las IGC depositan el patrimonio básico en instituciones financieras y conciertan un convenio especial para que éstas ofrezcan a las pymes los recursos de 35 a 60 veces más de la cantidad depositada. Este convenio es una operación original de Japón y un elemento que hace que funcione efectivamente el régimen de garantías de las IGC (Asociación de las Instituciones de Garantía de Crédito, 1996: 47). Y las donaciones por instituciones financieras forman una contra-garantía para que gocen de la garantía que otorgan las IGC al financiar a pymes, o bien para que reciban el depósito de las

18. Por ejemplo, en el caso de fundación, no existe Asamblea general, sino Junta directiva que realiza todas las operaciones, y como se menciona en el contexto, no existe el régimen de devolución de las donaciones. Estos son ventajas del marco jurídico de la fundación. En cambio, como desventajas, se cita la dificultad de aumentar fondos mientras las sociedades pueden hacerlo por las suscripciones oportunas. Sin embargo, en el caso de las sociedades es necesario tomar decisión sobre la voluntad de la entidad en la Asamblea general, por lo tanto no se pueden realizar operaciones flexiblemente.

19. En el derecho civil japonés sólo se reconoce como persona moral la fundación y la sociedad de *ventaja pública*. A diferencia de la sociedad mercantil, no se reconoce el derecho a la cuenta de liquidación naturalmente a los que aportan, sino que solamente pueden pactarlo en el estatuto (fracc. 1 del art. 72 de Código Civil Japonés), o bien se traslada el bien de una fundación o sociedad civil a otras que tengan el objetivo análogo de aquéllas (fracc. 11 del artículo citado). Si no, pertenecerá todo el bien a la Hacienda Pública (fracc. 111 del artículo citado).

20. Asociación de las Instituciones de Garantía de Crédito [1996: 47].

IGC. Por lo tanto, este marco institucional será un incentivo para ambas partes, tanto IGC como instituciones financieras. Por otra parte, las pymes, a su vez, deben pagar la comisión contra la garantía que ofrecen las IGC. Esta comisión es la única fuente del ingreso, que cobran de las partes directamente, para la administración de las IGC. No obstante, está prohibido repartir sus dividendos anualmente, lo que proviene de la naturaleza jurídica de la entidad: no debe conceptuarse a las IGC como entidades lucrativas, sino como organizaciones públicas que tienen por objeto facilitar a las pymes el acceso al crédito. Por tal motivo, están reconocidos varios préstamos o aportaciones gubernamentales y municipales, además de que tienen una exención de impuestos más que la de fundaciones civiles (Asociación de las Instituciones de Garantía de Crédito, 1996: 65).²¹

Objetivos de las IGC y su estructura orgánica

Según los artículos 1 y 20 de la LIGC, en el párrafo I del artículo 20, concretamente el objetivo principal de la IGC es: “garantizar las deudas de las pymes por razón de que reciban préstamos y descuentos o emisión de títulos de crédito de las instituciones financieras”. El párrafo IV del mismo estipula la operación de garantía de las deudas relativas a las obligaciones expedidas por pymes y suscritas por instituciones financieras. Además, las IGC pueden realizar otros servicios. Actualmente, los servicios que ofrecen son: investigación del patrimonio y la administración de pymes, consulta administrativa y financiera, dirección y análisis de la administración a través de la investigación y la garantía.

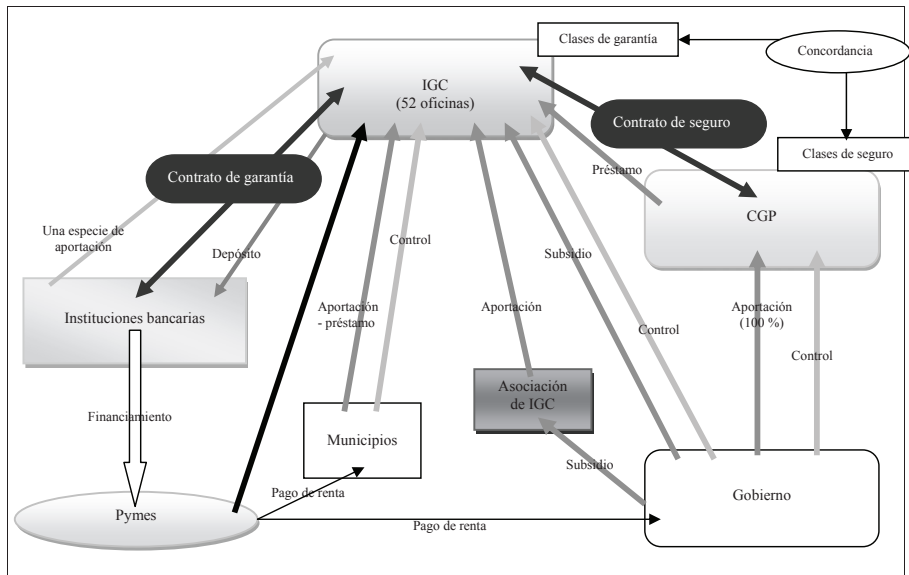
En cuanto a la administración de IGC, el *Tipo-reglamento interno de las IGC* expedido por la Asociación de las IGC, en su artículo 10 dicta que los directores sean nombrados por los gobernadores de cada provincia entre los profesionales. Dicha disposición no lleva ningún sentido del derecho público; no obstante la relación, sobre todo financiera, entre las IGC y los municipios es fuerte (véase la figura 2), por lo tanto se obedece dicha directriz en general.

Además, en la vigilancia de las IGC se tiene el control administrativo, el cual deriva de la característica de las mismas (véase los artículos 33, 34 y 35 de la LIGC).

Ahora bien, las IGC son personas jurídicas especiales, conforme a la LIGC, por lo que deben preparar el estatuto social como uno de los requisitos para su constitución (art. 8 de la LIGC). Dicho estatuto y el *Manual de operaciones* —el cual se analizará más adelante— son las bases de la administración de IGC. El estatuto social de cada IGC se redacta conforme al *Circular-Tipo del estatuto social de las IGC*, sin embargo varía entre cada IGC. Lo característico es que los requisitos que deben especificarse son sencillos y generales, mientras la normativa que determina las operaciones generales es el *Manual de operaciones*. De tal modo, dentro del criterio de la LIGC, el estatuto social y,

21. Por ejemplo, están exentas de impuestos de persona jurídica, de ganancias y de negocios. Además, están libres de impuestos de registro y de los municipales.

Figura 2
Esquema del sistema complementario de crédito de Japón



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación de IGC: *Credit guarantee system in Japan 2007*.

a su vez, dentro del estatuto social, el *Manual de operaciones* estipula los reglamentos y determinan la capacidad jurídica de la entidad.

Pues bien, los *Manuales de operaciones* vigentes de cada IGC deben basarse en el *Circular-Tipo del Manual de operaciones*. No se analizará con detalle su contenido, sino solamente se citarán algunos puntos interesantes desde el punto de vista particular del Sistema Complementario de Crédito de Japón. La fracción 1 del tipo del *Manual de operaciones* dispone sobre el “monto máximo de la garantía”, el cual limita la cantidad garantizada para un pequeño y mediano empresario. Las clases de garantía que ofrecen las IGC constan de 32 tipos en total, tanto garantía normal como garantía especial. En cuanto al límite de cantidad, se ha determinado el criterio con detalle por el *Circular-criterio de la rotación del fondo*; sin embargo, en la práctica se determina específicamente el límite de cada tipo de garantía.

Segundo aval por consorcio general de las pymes y su relación con IGC

Antes de profundizar el régimen del monto máximo de la garantía mencionado arriba, se observará una organización llamada Consorcio General de las Pymes (en adelante CGP).

El CGP es una persona jurídica establecida por la Ley Núm.19 en 1999 (Ley de CGP). Uno de los objetivos de la entidad se menciona en su artículo 1: “Asegurar la

garantía que se ofrece para facilitar a pymes el acceso al crédito, y prestar recursos a las IGC". En pocas palabras, ofrecen un segundo aval a la garantía que otorgan las IGC y procura fortalecer el potencial garante de éstas. Las operaciones del seguro que ofrece el CGP son reguladas por la Ley del Seguro de Crédito para pymes (publicada en 1950). El CGP es una entidad que se transformó de la Caja del Seguro de Crédito para pymes que administraba la Agencia de las Pymes. El capital de dicha entidad, el cual asciende a más de 1.5 billones de yenes, había sido aportado por el gobierno. En 1999 se estableció el CGP como si sucedieran todas las operaciones de la Caja del Seguro de Crédito para pymes y las aportaciones del gobierno por Ley de CGP (art. 5 de Ley de CGP). Así, actualmente existe el CGP que otorga el seguro a la garantía que ofrecen las IGC, y la *totalidad del capital* de dicha entidad se forma por las aportaciones del gobierno.

Las operaciones de seguro del CGP se estipulan en el artículo 3 de la Ley de CGP y también se determina el *monto máximo del seguro*. Lo importante es que en la ley referida los tipos del seguro se dividen en 32 clases, tanto *seguro* de la garantía normal como *seguro* de la garantía especial. Es decir, *las IGC agrupan sus garantías conforme al seguro que puedan recibir del CGP*. Esta concordancia se da tanto en los tipos de la garantía como el monto máximo de la garantía. Así, manteniendo una relación estrecha con el CGP, las IGC complementan el pago en caso de la ejecución de la garantía por el seguro dispersando el riesgo que asuman y pagando una comisión al CGP. Además, la Ley de Seguro de Crédito para pymes, en su artículo 2, define el concepto de las pymes, y asimismo las IGC utilizan el mismo concepto para determinar a sus clientes-pymes. En dicho punto se percibe, nuevamente, una relación íntima entre las IGC y el CGP. De esta forma, se establece el Sistema Complementario de Crédito en Japón por el marco institucional, el cual se integra con la garantía que otorgan las IGC y el seguro que ofrece el CGP.

Naturaleza jurídica de la garantía que ofrecen las IGC

Entre las IGC y las instituciones financieras se concierta un contrato de garantía por la solicitud de pymes, en el cual las instituciones financieras son acreedores, las pymes son deudores principales y las IGC se convierten en fiadores. A la garantía que otorgan las IGC se le llama garantía de crédito (Asociación de las Instituciones de Garantía de Crédito, 1996: 109), la cual no se dispone ni en el Código Civil ni Mercantil, más bien es un nombre genérico de la garantía de las IGC. Entonces, ¿cuál es la naturaleza jurídica de dicha garantía?

En primer lugar, se interpreta que la garantía ofrecida por IGC es igual a la civil por razones de la laguna de disposiciones en la LIGC y de que dicha ley es el reglamento orgánico que regula las organizaciones de IGC.²² En el Código Civil japonés, la garantía se divide en dos clases: la simple y la solidaria (arts. del 427 al 501 del Código Civil de

22. Por ejemplo, así se sentenciaron en el tribunal de apelación de Sapporo (el 12 de junio de 1962) y el tribunal de apelación de Tokio (el 26 de octubre de 1965).

Japón). Ésta se dará por el convenio entre acreedor y fiador. Por su parte, en el Código Mercantil de Japón se dispone que se tendrá la garantía solidaria cuando el deudor asuma las deudas por actos de comercio y el fiador las garantice (fracc. 2 del art. 511 del Código Mercantil de Japón). La garantía solidaria se priva del derecho de orden y de excusión (art. 454 del Código Civil de Japón).

Ahora bien, la garantía ofrecida por IGC, por principio, se determina por el convenio entre IGC y acreedores-instituciones financieras. Al respecto, la Asociación de las IGC forma el *tipo-contrato* sobre el contrato de garantía. Según dicho formato, en segundo lugar, aunque no se encuentre la palabra “solidaria”, se presupone la característica como garantía solidaria, no obstante que se limita en cierto punto el derecho de acreedores a comparación del normal.²³

Pues bien, las pymes que gozan de la garantía de IGC son generalmente comerciantes. Las operaciones que realizan los comerciantes se reputan de actos de comercio (en el derecho mercantil japonés se ha adoptado el *criterio mixto*) por lo que las deudas que asumen conllevan el carácter mercantil. Entonces, la garantía que otorgan las IGC debería ser de carácter mercantil, es decir, la garantía solidaria como dispone el Código Mercantil de Japón. Sin embargo, en el convenio relativo, el derecho de acreedores se limita en cierto punto, lo cual es propio de una política que apunta a fomentar las pymes finalmente. Por lo tanto, puede reconocerse una excepción llamada garantía de crédito como una garantía *institucional*.

Conclusión del Sistema Complementario de Crédito en Japón

El Sistema Complementario de Crédito en Japón indica la *garantía de crédito de parte de IGC* por las deudas que las pymes asumen con las instituciones financieras y el *segundo aval de parte del CGP para la garantía de crédito por las IGC*, cuya característica jurídica es la fundación a la que se contribuye por aportaciones de los municipios etc. conforme a la LIGC. Pues bien, el CGP es una institución a la que el gobierno financia totalmente. En este sentido, el segundo aval que ofrece la misma organización forma un apoyo gubernamental, de ahí que se observe una relación orgánica entre las IGC-CGP-gobierno (Asociación de las Instituciones de Garantía de Crédito, 1996: 239). Es decir, se considera una gran intervención del gobierno en las organizaciones relacionadas con la facilitación del financiamiento de las pymes en Japón.

23. Por ejemplo, en el tipo-contrato se dispone que aunque llegue el vencimiento de las deudas principales, los acreedores no podrán reclamar a las IGC si no pasa cierto plazo. Así en la responsabilidad de las IGC se ve alguna limitación.

Conclusiones

Comparación entre el sistema mexicano y el japonés

A continuación se articularán brevemente las analogías y diferencias del sistema de garantía del financiamiento para las pymes entre México y Japón, de la siguiente manera;

Analogías:

1. En ambos países la dependencia del país en materia de la garantía para la facilitación del financiamiento para las pymes es alta.
2. El gobierno de ambos países reconoce la importancia de pymes y sostiene una postura firme para fomentarlas.
3. En este sentido, pareciera que ambos países tuvieran fondos suficientes económicamente para apoyar a pymes *directamente* en materia de la garantía de las deudas que ellas asumen.

Diferencias:

1. *En México*, la organización de garantía es sociedad nacional de crédito. En dicho marco se da el derecho a dividendos a los que aportan a dicha entidad.
2. La garantía se constituye en el fondo de garantía, el cual es fideicomiso. Si los bancos llenan cierto requerimiento del convenio concertado con Nafin, se “ejecutará” la garantía automáticamente.
3. En el marco “sistemático”, carece del régimen del segundo aval. Al respecto, podría utilizarse el régimen de reafianzadoras, las cuales son entidades privadas.
4. *En Japón*, la organización de garantía es fundación. Se niega la posibilidad del derecho a dividendos.
5. A la garantía se le aplica, por principio, el régimen de la garantía solidaria tal como la que se estipula en el Código Mercantil de Japón. En este sentido, las IGC son fiadores solidarios, por lo tanto las instituciones financieras así como los acreedores pueden reclamar a las IGC directamente.
6. Existe el régimen del CGP, el cual es la entidad que ofrece el segundo aval a las IGC y cuyo capital se constituye totalmente por las aportaciones de parte del gobierno.

Conclusión general

El mayor respaldo del Estado, en un lado, garantiza la credibilidad del cumplimiento. En otro lado, las aportaciones “automáticas” de parte de gobierno, a veces podrían producir una ineficiencia de administración de entidades relacionadas; de hecho, hubo un problema muy grave últimamente en Japón.²⁴ El problema de Nafin ya se

24. Desde octubre de 1998 hasta marzo de 2001, las IGC realizaron para las pymes el “régimen de garantía especial” con una suma que ascendió a los 30 billones de yenes. La cantidad total de garantía elevó su monto a más de 28 billones. Sin embargo, ya que ésta se constituyó en la que garantizó hasta el monto

mencionó en el contexto del presente ensayo. En Japón está marchando la reforma de las personas jurídicas especiales como las IGC, mientras que en México ha sido reformulado el paternalismo (Rodríguez Valencia, 2002: 51). En este sentido, podría decirse que es necesaria una reconsideración sobre ciertas organizaciones que dependen excesivamente de la fuerza económica del país.²⁵

A pesar de ello, la existencia del régimen de segundo aval en el sistema de garantía del financiamiento para las pymes en Japón difiere notablemente del de México, la cual beneficia a cualquiera de los protagonistas dentro del sistema. El Sistema Complementario de Crédito de Japón ha estado vigente por largo tiempo y quizá pueda realizarse en un país con potencial económico alto. No obstante, la creación de la relación orgánica de ICG-CGP-gobierno podría darse incluso en México, si así lo requiere; en este caso, será mejor que Nafin se convierta en el organismo del segundo aval y que exista algún intermediario entre Nafin e instituciones bancarias (y pymes).

El presente trabajo ha analizado el sistema de garantía del financiamiento para las pymes. Sin embargo, no debe olvidarse que la situación, en la que *no* está desarrollado el sistema de garantía ya sea público o privado, será una importante circunstancia que debe existir para las pymes, en donde pura y simplemente las instituciones financieras otorguen créditos evaluando con flexibilidad las garantías ofrecidas por las propias pymes. Es decir, no hay que perder de vista que atrás del desarrollo del sistema de garantía se inquiera el potencial de las instituciones bancarias.

Bibliografía

- Acosta Romero, Miguel (2003), *Nuevo derecho bancario*, México, Porrúa.
 Agencia de las Pymes (1998), *Libro blanco de las pequeñas y medianas empresas del año 1998*, Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, Japón.
 — (2004), *Libro blanco de las pequeñas y medianas empresas del año 2004*, Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, Japón

máximo de 50 millones de yenes sin requerir ninguna garantía de parte de los solicitantes, por lo tanto, como se preveía, varias deudas cayeron en moratoria y el pago total que realizaron las IGC sumó 846.8 mil millones. La cantidad total que se recuperó es de 4.1 millones y la proporción de recuperación no alcanza 1%. Sobre esta política, Yoshiyuki Wada, periodista de *El Economista*, menciona lo siguiente: “El pago que realizó la IGC se recupera por el seguro que paga el CGP, el cual es una organización pública que recibe el subsidio gubernamental, por lo tanto resulta que el sector público asumió las deudas irrecuperables de los bancos. Así se aumentarán las deudas burocráticas” (Wada, 2001: 74). Se menciona lo mismo en la obra siguiente; Higashitani (2000: 148 y ss.). Además, se puede consultar sobre el problema de las IGC en Seo y Tabuchi (2003: 52 y ss.).

25. Respecto a la dependencia excesiva del sistema de garantía del financiamiento para las pymes bajo el gobierno, el autor ha sugerido la introducción del régimen de *sociedades de garantía recíproca* que entró en vigor a partir de 1995 en Argentina (Okabe, 2003). En dicha investigación se aclaró que en Francia (Société de Caution Mutuelle-Caisse Nationale des Marchés de l'Etat), España (Sociedad de Garantía Recíproca-Sociedad de Reafianzamiento) y Argentina (Sociedad de Garantía Recíproca-Fondo de Garantía para las Pymes) se ha creado el régimen de segundo aval, igual que el de Japón, pero en la organización que otorga la garantía prevalece la iniciativa privada así como las pymes en sí.

- Asociación de las Instituciones de Garantía de Crédito (1996), *Garantía de crédito*, kinyuu-zaisei-jizyou-kenkyuukai, Japón
- (2007), *Credit guarantee system in Japan 2007*, Asociación de las Instituciones de Garantía de Crédito, Japón.
- Basave Kunhardt, Jorge (coord.) (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, Porrúa.
- Condusef (2002), Encuesta: “Servicios financieros utilizados por las Pymes”
- Dávalos Mejía, Carlos Felipe (1992, 2ª ed.), *Títulos y contratos de crédito, quiebras, tomo II: derecho bancario y contratos de crédito*, México, Harla.
- Departamento técnico de la división directiva de la Agencia de las Pymes (1994), *Guía para el apoyo a las técnicas de las pequeñas y medianas empresas*, Nikkan-kougyou-shinbun-sha, Japón.
- Fong Reynoso, Carlos (2007), *Análisis de la ventaja competitiva en la pyme. La pyme en México, situación actual y retos estratégicos*, México, Universidad de Guadalajara.
- Gil Valdivia, Gerardo (1989), *Aspectos jurídicos del financiamiento público*, México, Porrúa.
- Hernández, Eduardo Villegas y Rosa María Ortega Ochoa (2002), *Sistema financiero de México*, México, McGraw-Hill.
- Herrejón Silva, Hermilo (1998), *El servicio de la banca y crédito*, México, Porrúa.
- Herrera Avendaño, Carlos (2003, 2ª ed.), *Fuentes de financiamiento*, México, Sicco.
- Higashitani, Satoshi (2000), “Ministerio de finanzas destruye las pequeñas y medianas empresas”, *Soushi-sha*, Japón
- Información sobre las pymes por la Secretaría de Economía y la Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Disponible en: <http://www.cipi.gob.mx/Docs/Informaciondeprog/PresentaCIPI.pdf> . Y disponible en; http://www.contactopyme.gob.mx/impactopymes.asp?Lenguaje=0&Cve_B=5
- Instituto General de Industria (1992), *Políticas financieras de las pequeñas y medianas empresas*, Chuuou-keizai-sha, Japón
- Ishii, Shinji et al. (1985), *Garantía de las instituciones de garantía de crédito*, Kinyuu-zaisei-jizyou-kenkyuukai, Japón
- Itou, Susumu (1992) *Introducción a la ley de las instituciones de garantía de crédito*, Shinzan-sha, Japón
- José Ángel Gurriá Treviño (1999), Trabajo presentado en el panel I, “Visión de los organismos multilaterales de desarrollo” de la Conferencia “La banca de desarrollo en el nuevo milenio”, el 25 y 26 de octubre de 1999, revista *El mercado de Valores*, número especial.
- Kiyonari, Tadao et al. (1997), *Teoría de las pequeñas y medianas empresas*, Yuuhikaku, Japón.
- Kiyonari, Tadao (1997), *Libro de las pequeñas y medianas empresas*, Toyo-keizai-shinpou-sha, Japón
- Mansell Cartens, Catherine (1995), *Las finanzas populares en México*, México, ITAM-Celma-Editorial Milenio.
- Mantilla Molina, Roberto L. (2000, 7ª reimp.), *Derecho mercantil*, México, Porrúa.

- Ministerio de Asuntos Interiores y Comunicaciones de Japón, Oficina de Estadística (2006), *Investigación de las oficinas y empresas, 2006*, Ministerio de Asuntos Interiores y Comunicaciones de Japón, Japón
- Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón (1998), *Libro blanco del año 1998*, Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, Japón
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón (2006), *Libro de datos de ODA según países 2006*, Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, Japón
- Nafin (2002) “Programa de garantía”. Disponible en: http://www.conae.gob.mx/work/sites/CONAE/resources/LocalContent/1796/1/images/24_nafin_orlandocastillo.pdf
- OECD (1997), *Best practice policies for small and medium-size enterprises*, OECD.
- Okabe, Taku (2003), Sumario de la tesis del doctorado de la Universidad de Seijo, Tokio, Japón: “Un estudio del derecho comparado de los regímenes de garantía del financiamiento para las pymes —enfocando las sociedades de garantía recíproca en Argentina—”, Universidad de Seijo, *Revista Jurídica de la Universidad de Seijo*, dedicada como homenaje al Dr. Kazuhiko Nakagawa, núm. 70, Japón
- (2004), “El derecho latinoamericano desde el punto de vista del derecho comparado y el derecho japonés”, *Revista Jurídica Jalisciense*, año 14, número 2, julio-diciembre, Departamento de Estudios e Investigaciones Jurídicas, México, Universidad de Guadalajara.
- (2006), “Reforma del derecho mercantil de Japón y la posibilidad de expansión de las actividades mexicanas”, *Carta Económica Regional*, núm. 95, México, Instituto de Estudios Económicos y Regionales,
- (2007), *Un pequeño análisis del marco jurídico del acto simulado en el derecho mexicano y el japonés. Epistemología jurídica*, México, Universidad de Guadalajara.
- Patiño Márquez, Federico (2004), “Los programas de garantía de Nacional Financiera de México”, tema iv de Anales de la 34ª reunión ordinaria de la asamblea general de Alide llevada a cabo en Buenos Aires, Argentina, 27 y 28 de mayo de 2004 por temario: “La financiación del desarrollo y los desafíos de la integración y el crecimiento latinoamericano”. Disponible en: http://www.alide.org.pe/anales/Anales34_Argentina/anales34/11_FedericoPatino.pdf
- Pueda Peiro, Isabel (1999), *Las micro, pequeña y mediana empresas en México: importancia, entorno, asociación y subcontratación. Asociación y cooperación de las micro, pequeñas y medianas empresas, México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*, México, Porrúa.
- Rodríguez, Israel (2001), “Nada quedará impune, asegura Mario Laborín”, *La Jornada*, 20 de junio de 2001.
- Rodríguez Valencia, Joaquín (2002, 5ª ed.), *Administración de pequeñas y medianas empresas*, Australia /Brasil /Canadá/ España/ Estados Unidos /Reino Unido /Singapur, Thompson.

- Seo, Kami y Tabuchi, Etsuko (2003), “La teoría económica del fiador solidario —reconsideración del financiamiento para las pequeñas y medianas empresas”, *Economist*, 23 de diciembre de 2003.
- Suárez Aguilar, Estela y Miguel Rivera Ríos (1994), *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*, México, UNAM.
- Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco División de Ciencias Sociales y Humanidades (1995), *Perspectivas de la empresa y la economía mexicana frente a la reestructuración productiva*, México, UAM.
- Velásquez Vadillo, Fernando (2000), *La estructura de financiamiento de las empresas industriales en México. Empresas mexicanas ante la globalización*, México, Porrúa.
- Wada, Yoshitaka (2001), “Problema de las IGC”, *Economist*, 23 de octubre de 2001.
- Yoshino, Masato (1979), *La economía del crecimiento bajo y el financiamiento para las pequeñas y medianas empresas*, Nihon-keizai-hyouron-sha, Japón

Otras fuentes

Nafin. Disponible en: <http://www.nafin.gob.mx>.

Secretaría de Economía. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/>.