



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICO
ADMINISTRATIVAS**

**LAS MICROFINANCIERAS COMO UNA ESTRATEGIA DE
FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
EN EL MUNICIPIO DE OTHÓN P. BLANCO**

TESIS

Para Obtener el Grado de
Licenciado en Sistemas Comerciales

PRESENTAN

Angie Monserrat España Trejo

Luis Alberto Chablé Chi

DIRECTOR DE TESIS

M.C. Juana Edith Navarrete Marneou

Chetumal, Quintana Roo, 2010

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

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

LICENCIADO EN SISTEMAS COMERCIALES

COMITÉ

DIRECTOR: _____
M.C. Juana Edith Navarrerete Marneou

ASESOR: _____
M.C. Edgar Alfonso Sansores Guerrero

ASESOR: _____
M.C. José Luis Granados Sánchez

Chetumal, Quintana Roo, Junio del 2010

AGRADECIMIENTOS

A mis abuelos, Fidencia y Elmer, por crecerme, educarme y amarme incondicionalmente.

A mi mamá Ángela por educarme y apoyarme en el transcurso de mis estudios.

A mi amor Luis por tus consejos, motivación y apoyo en el transcurso de la carrera, principalmente por concluir juntos este trabajo de investigación que representa una meta más en nuestras vidas.

A los buenos maestros que participaron en mi formación profesional durante el transcurso de la carrera.

Angie España

Gracias a mis padres por guiarme en el camino de la educación y por todo su cariño, comprensión y apoyo sin condiciones ni medida.

A ti Angie muchísimas gracias por tu apoyo, comprensión y amor que me permite sentir lograr todo aquello que me proponga.

En general quisiera agradecer a todos y cada uno de los maestros y amigos que han vivido conmigo la conclusión de mis estudios y la realización de esta tesis y que no necesito nombrar porque tanto ellos como yo sabemos que desde lo más profundo de mi corazón les agradezco el haberme brindado todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

Luis Chablé

RESÚMEN

Autores: Angie Monserrat España Trejo
Luis Alberto Chablé Chi

Título: Las Microfinancieras como una estrategia de Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Othón P. Blanco.

Institución: Universidad de Quintana Roo

Grado: Licenciado en Sistemas Comerciales

Año: 2010

La presente investigación se realizó en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo durante el periodo comprendido entre el año 2009 y 2010 y en el mismo participaron los oferentes y demandantes del microcrédito, de allí que el propósito de la presente investigación consistió en determinar las características del mercado de crédito (oferta y demanda) al que acceden las MIPyMES en la ciudad de Chetumal. Para ello fue necesario: 1) analizar las teorías del racionamiento del crédito así como el modelo teórico de Stiglitz & Weiss; 2) examinar la literatura actual sobre las características, evolución y comportamiento de las microfinancieras y el concepto de microfinanzas en México, su estructura y marco regulatorio; 3) analizar los diversos ámbitos en los cuales se ven involucradas las MIPyMES en la economía estatal, haciendo énfasis en la problemática del financiamiento y la búsqueda de otras alternativas de financiamiento que éste origina. El presente estudio se justificó por cuanto posee valor teórico, utilidad práctica, relevancia social y en base a los beneficios que genera tanto al sector público como a las mismas instituciones financieras. La investigación se abordó mediante el análisis por conglomerados o Cluster y la regresión lineal a través del programa estadístico PASW Statistics. La técnica empleada para la recolección de los datos fue la encuesta, formada por un cuestionario de 25 preguntas cerradas (para la demanda) y otro de 14 preguntas cerradas (para la oferta), ambas en escala de Likert. En el último capítulo de la presente investigación se presentan las principales conclusiones de esta tesis.

ÍNDICE

Pág.

PORTADA

CARTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

AGRADECIMIENTOS

RESÚMEN

INTRODUCCIÓN

I.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	ii
II.	JUSTIFICACIÓN.....	iv
III.	OBJETIVO GENERAL.....	iv
IV.	OBJETIVO ESPECÍFICOS.....	v
V.	HIPÓTESIS.....	v
VI.	DELIMITACIÓN DEL ESPACIO Y DEL TIEMPO.....	v

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1.1.	INTRODUCCIÓN.....	2
1.2.	LOS MERCADOS DE CRÉDITO.....	2
1.3.	RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO.....	4
1.3.1.	DEFINICIONES DEL RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO.....	4
1.3.2.	FACTORES DETERMINANTES DEL RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO.....	6
1.4.	INFORMACIÓN ASIMÉTRICA.....	9
1.5.	RIESGO MORAL.....	10
1.6.	EL MODELO DE STIGLITZ & WEISS.....	12

1.7.	CONCLUSIONES.....	15
------	-------------------	----

CAPÍTULO II. MICROFINANCIERAS

2.1.	INTRODUCCIÓN.....	17
2.2.	ANTECEDENTES.....	17
2.3.	DEFINICIÓN DE MICROFINANZAS.....	21
2.4.	ANÁLISIS DEL SECTOR DE LAS MICROFINANZAS.....	23
2.5.	ACTORES DE LAS MICROFINANZAS.....	26
2.6.	PRINCIPIOS FUNDAMENTALES Y METODOLOGÍAS DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS.....	28
2.7.	MICROFINANCIERAS EN MÉXICO.....	30
2.8.	MARCO REGULATORIO.....	36
2.9.	PRINCIPALES SERVICIOS DE LAS MICROFINANCIERAS.....	40
2.10.	EL MICROCRÉDITO.....	41
2.11.	CONCLUSIONES.....	44

CAPITULO III. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

3.1.	INTRODUCCIÓN.....	46
3.2.	ANTECEDENTES.....	46
3.3.	DEFINICIÓN.....	47
3.4.	CARACTERÍSTICAS.....	50
3.5.	VENTAJAS Y DESVENTAJAS.....	51
3.6.	LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPyMES) EN MÉXICO.....	57
3.7.	PROBLEMÁTICA A NIVEL NACIONAL.....	66
3.8.	EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO.....	72
3.9.	PyMEs EN QUINTANA ROO.....	78
3.10.	PROBLEMÁTICA A NIVEL ESTATAL.....	84
3.11.	CONCLUSIONES.....	86

CAPITULO IV. ESTUDIO EMPÍRICO

4.1. INTRODUCCIÓN.....	88
4.2. INFORMACIÓN.....	88
4.3. METODOLOGÍA.....	89
4.4. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.....	98
4.4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA.....	98
4.4.2. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA.....	103
4.5. CONCLUSIONES.....	106

CAPITULO V. CONCLUSIONES

5.1. CONCLUSIONES GENERALES.....	108
----------------------------------	-----

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS.....	111
FUENTES VIRTUALES.....	116
GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	118

ANEXOS

ANEXO 1. ENCUESTAS.....	123
-------------------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y GRÁFICOS

		Pág.
TABLA 1	PRINCIPALES MICROFINANCIERAS EN AMÉRICA LATINA POR NÚMERO DE ACREDITADOS	24
TABLA 2	PORCENTAJE POR ACTIVIDAD DE MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA	24
TABLA 3	MICROFINANCIERAS AFILIADAS A PRODESARROLLO, 2009	32
TABLA 4	CLASIFICACIÓN DE LAS MIPyMES EN MÉXICO	48
TABLA 5	NUEVA CLASIFICACIÓN DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS A PARTIR DEL 30 DE JUNIO DE 2009	48
TABLA 6	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS	53
TABLA 7	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS	54
TABLA 8	CONGLOMERADOS DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL DEMANDANTE DEL MICROCRÉDITO	99
TABLA 9	RESUMEN DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL	102
TABLA 10	ANOVA ^b DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL	102
TABLA 11	COEFICIENTES ^a DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL	103
TABLA 12	INSTITUCIONES FINANCIERAS EN LA CIUDAD DE CHETUMAL	104
FIGURA 1	RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO (MODELO DE STIGLITZ & WEISS)	13
FIGURA 2	CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS MIPyMES EN MÉXICO	66
FIGURA 3	DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR ESTADO EN LA REGIÓN SUR-SURESTE	78
FIGURA 4	RESÚMEN DEL ANÁLISIS MULTIVARIANTE A TRAVÉS DE CONGLOMERADOS	98
GRÁFICA 1	DIMENSIÓN E IMPORTANCIA DE LAS MIPyMES CON BASE EN EL No. DE ESTABLECIMIENTOS EXISTENTES EN EL SECTOR INDUSTRIAL DEL PAÍS, 1985-1997	57
GRÁFICA 2	NÚMERO DE MIPyMES, EMPLEOS GENERADOS Y APORTACIÓN AL PIB MEXICANO	59
GRÁFICA 3	DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS POR TIPO DE PROCESO DE CAMBIO GENERACIONAL QUE SE IMPLEMENTARÁ EN LAS MISMAS	60
GRÁFICA 4	DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO EN LAS EMPRESAS POR NIVEL DE ESCOLARIDAD	62
GRÁFICA 5	DISTRIBUCIÓN DE LAS MIPyMES POR SECTOR ECONÓMICO	63
GRÁFICA 6	CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE EMPRESAS EN MÉXICO	64
GRÁFICA 7	PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1999	65
GRÁFICA 8	FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS	74
GRÁFICA 9	EMPRESAS QUE NO UTILIZARON CRÉDITO BANCARIO (MOTIVO)	75
GRÁFICA 10	DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS, EN LA REGIÓN SUR-SURESTE, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA	79

GRÁFICA 11	EMPRESAS EN QUINTANA ROO DISTRIBUIDAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA	80
GRÁFICA 12	DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN QUINTANA ROO POR TAMAÑO	81
GRÁFICA 13	UNIDADES ECONÓMICAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN QUINTANA ROO	82
GRÁFICA 14	PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL APORTADA POR EL TOTAL DE EMPRESAS EN QUINTANA ROO	82
GRÁFICA 15	DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO POR SECTOR DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL ESTADO DE QUINTANA ROO	83
GRÁFICA 16	TAMAÑO DE LOS CONGLOMERADOS	99

INTRODUCCIÓN

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los países en desarrollo¹, la mayoría de la población es pobre y no cuenta con servicios financieros básicos, como las cuentas bancarias, los seguros y los créditos, que cubran sus necesidades, además de que paradójicamente estos tienen un costo más alto para la gran mayoría de las personas en la base de la pirámide económica, lo que desincentiva su utilización y limita su crecimiento económico (Moreno, 2006).

La desigualdad aumenta. La población de los países ricos crece a un ritmo cada vez más lento, mientras los habitantes pobres se multiplican aceleradamente. Lejos de encontrar límite, la brecha demográfica se extiende con libertad. Las desigualdades afectan a ámbitos tan delicados como la economía y la salud.

Cualquier país del mundo lucha para hallar una manera de ofrecer servicios básicos a quienes los necesitan, sin crear una dependencia a apoyos gratis del gobierno, y en cambio crear independencia. Los países desarrollados tanto como los subdesarrollados luchan con este problema, aunque llega a ser más complicado en los países con mayor pobreza. Las alianzas entre los varios sectores deben existir para crear una red de apoyo más amplio, pero los sectores privados (con lucro y sin él) no deben llenar o tomar el rol del gobierno y cumplir con las responsabilidades de éste para con los ciudadanos.

¹ El término país desarrollado se refiere a países que han logrado un alto grado de industrialización (actualmente o históricamente), y cuyos habitantes disfrutan de un alto estándar de vida, posible gracias a la riqueza y al desarrollo tecnológico. El índice que mide el desarrollo de los países es el IDH, el cual ubica a Noruega e Islandia como los dos países más desarrollados del Mundo.

Según Naciones Unidas, la mayoría de los países de Europa y Norteamérica (excepto México), así como Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur y Japón pueden ser considerados como países desarrollados (Wikipedia).

Las microfinanzas existen como una nueva propuesta de desarrollo que trata de empoderar a los participantes para que sean parte del mejoramiento de sus propias vidas (Phillips, 2009).

Hablar de las microfinanzas es entrar en un campo de relevante trascendencia. En este caso son las organizaciones no gubernamentales (ONG's) las que le dan vida y significado a esta actividad, la cual, desde los años noventa, ha beneficiado a los estratos de mayor pobreza.

El microcrédito, hoy en día, es el pilar en que se fundamentan las familias de más bajos ingresos para satisfacer sus necesidades básicas, por lo cual buscan crear su propia microempresa para actuar en un mercado informal que le garantiza, al menos, el pan de cada día (Villacorta, 2004).

El uso de microcréditos está creciendo de manera rápida, en un entorno en que la economía no supera aún su debilidad de largo plazo. Las necesidades de acceso a recursos aumenta entre la población que opera negocios muy pequeños en todo el país, de los cuales deriva buena parte, si no es que toda, la subsistencia familiar.

Si bien las microfinancieras amplían las oportunidades de financiamiento por montos reducidos y con más facilidades para los contratantes, los costos del crédito aún son elevados. Este mercado en formación llena un vacío que dejó el sistema de los bancos comerciales; por ello hay gran espacio para su expansión (Gaytán, 2004).

II. JUSTIFICACIÓN

La falta de acceso a servicios de crédito así como el acceso a fuentes de financiamiento barato constituye para las microempresas un obstáculo importante en su desarrollo y sostenibilidad. Las empresas más pequeñas que desean crédito bancario se enfrentan a restricciones de crédito considerables y que lo reciben con mucha menor frecuencia que las empresas más grandes. También en ocasiones muchas personas desean comenzar un negocio propio, pero no lo hacen por falta de crédito para financiar sus operaciones iniciales o subsiguientes.

Por todo esto la importancia de analizar el mercado del microcrédito orientado a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES), en el municipio de Othón P. Blanco, su estructura operativa, tamaño de cartera, características de la clientela y cobertura en la ciudad, para poder contribuir a ampliar la información del sector incrementando su visibilidad y transparencia, proporcionando así al sector público y a las microfinancieras un instrumento para la toma de decisiones.

III. OBJETIVO GENERAL

El objetivo principal de esta investigación es determinar el mercado (oferta y demanda) de microcréditos al que acceden las pequeñas y medianas empresas en la Ciudad de Chetumal, Quintana Roo.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la literatura actual sobre las características, evolución y comportamiento de las microfinancieras.
- Examinar el concepto de microfinanzas en México, su estructura y marco regulatorio.
- Investigar las características del mercado del microcrédito en la Ciudad de Chetumal, Quintana Roo.

V. HIPÓTESIS

En términos generales la hipótesis plantea que el escaso acceso al financiamiento a las MIPyMES, las altas tasas de interés, y la gran cantidad de requisitos que fija el sistema bancario, hace que estas acudan a las Microfinancieras y que, por otro lado, el financiamiento obtenido por los microempresarios implica cambios significativos en su entorno económico y familiar.

VI. DELIMITACION DEL ESPACIO Y DEL TIEMPO

Esta investigación se llevará a cabo en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, en dos fases cuyo desarrollo comprende un período de un año. La primera fase se inicia en Septiembre y concluye en Diciembre de 2009, mientras que la segunda fase comienza en Enero finalizando en Mayo de 2010.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se abordan elementos teóricos fundamentales y la literatura empírica disponible sobre las características de los mercados de crédito y las restricciones de crédito del sistema bancario denominado “racionamiento de crédito”, el cual se origina por la existencia de la información imperfecta entre la relación banco-cliente en los mercados financieros, situación que inhibe a los bancos a restringir el crédito por su temor al riesgo de incumplimiento. Por último, se presenta el modelo teórico de Stiglitz & Weiss (1992) en el cual se analiza el mercado de crédito bajo un esquema de racionamiento en el mercado de préstamos.

1.2. LOS MERCADOS DE CRÉDITO

Los mercados de crédito son un caso particular del tema general del financiamiento de las empresas, en el que la información imperfecta es medular (Greenwald & Weiss, 1984). Las decisiones sobre financiamiento se toman siempre en un contexto de asimetría de información entre los propietarios y administradores de las empresas y los inversionistas potenciales en lo referente a las oportunidades de expansión de aquellas, su estructura de capital y su disposición a asumir riesgos.

Desde el punto de vista teórico, los temas de bancarización y profundización financiera están muy vinculados a lo que se conoce en la literatura como “racionamiento de crédito²”. Este fenómeno surge de un problema de información que enfrentan los bancos, los cuales no pueden identificar con certeza a los clientes con proyectos favorables de los que cuentan con proyectos muy riesgosos.

La decisión de los bancos los lleva a restringir el crédito vía cantidades y no precios. Según Keeton (1979), el racionamiento de crédito consiste en una situación en la que

² Entendido este como una restricción de oferta que no permite que individuos que cuentan con una situación favorable para obtener financiación, puedan hacerlo.

se presenta un equilibrio donde la demanda de crédito por parte del prestatario es rechazada aun si éste se encuentra dispuesto a pagar todos los elementos del contrato del préstamo. Estos elementos se dividen en elementos-precio y elementos-no precio. Los primeros corresponden a la tasa de interés de los créditos y los segundos a aspectos como los requisitos de garantías o colateral de los créditos (Baltenperger, 1976).

Freixas & Rochet (1997) señalan que si un demandante de crédito es rechazado por tener un colateral insuficiente no se puede hablar de racionamiento de crédito. De manera similar, si un demandante está dispuesto a pagar una mayor tasa de interés por su crédito, el cual le fue negado, no se puede asegurar que este individuo esté racionado, pues la institución financiera debe controlar el riesgo de otorgar los préstamos. Adicionalmente señalan que bajo un esquema de mercado completo es imposible que exista racionamiento de crédito en una situación en la cual los prestatarios pueden endeudarse por el valor presente de los flujos de ingresos que se pueden generar en el futuro. Se suele utilizar el término de racionamiento de crédito cuando algunas categorías de prestatarios son excluidos del mercado de crédito. Un mercado de crédito que funcione bien no implica que toda la población cuente con acceso a los préstamos bancarios, sino que aquellas personas que cuentan con ciertas condiciones mínimas, puedan acceder si desean hacerlo.

Según Agénor (2000) una característica de los mercados de crédito es que el tipo de interés que reciben los que depositan su dinero es mayor al que los bancos esperan obtener de los préstamos, que es igual a la tasa de interés contractual multiplicada por la probabilidad de repago. Es entonces que de esta manera se presenta una situación de información imperfecta o asimétrica, en la cual los potenciales tomadores de fondos tienen mayor información sobre su propio riesgo de incumplimiento que los bancos. En esta situación, se puede demostrar que se produce una situación de racionamiento del crédito endógenamente.

1.3. RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO

La literatura sobre el racionamiento del crédito es susceptible de ser dividida en dos grandes grupos: aquella basada en la existencia de imperfecciones en el mercado de préstamos y la más reciente que parte de la existencia de información imperfecta.

Antes de proceder a exponer los dos grandes grupos del racionamiento del crédito y el principal modelo explicativo del mismo es necesario concretar el concepto de racionamiento del crédito.

1.3.1. DEFINICIONES DEL RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO

Las diversas definiciones de racionamiento de crédito que han aparecido a lo largo de la literatura han incorporado las múltiples causas que lo generan, aunque todas ellas tienen en común un mismo origen. A continuación, se presentarán las cuatro conceptualizaciones (Jaffee, 1990) que se han utilizado:

1. Racionamiento vía tipo de interés

Se produce esta situación cuando un prestatario no obtiene el volumen de crédito que solicita al tipo de interés corriente porque el banco aplica una tarifa más elevada conforme sea mayor la cantidad de crédito demandada. El banco supone que prestar una mayor cantidad de fondos a un cliente en particular concentra el riesgo y exige, por tanto, un tipo de interés más elevado. En lugar de prestar cualquier cantidad que se demande a un tipo de interés determinado, la tarifa sube con el volumen de crédito concedido.

Esta forma de tarifar de algunos bancos no es exclusiva de los intermediarios financieros, y el supuesto simplificador de la existencia de un único precio, independientemente de la cantidad comprada, carece en muchos casos de realismo.

No obstante, el racionamiento que tiene como origen la política bancaria de fijación de precios por tramos de crédito no ha constituido un elemento importante de discusión en la literatura.

2. Racionamiento por discrepancia de criterios

Este fenómeno se produce cuando prestamistas y prestatarios no valoran de igual forma el riesgo que incorpora un contrato de préstamo asociado a una determinada actividad, de modo que el tipo de interés máximo al que están dispuestos a tomar prestado los prestatarios es inferior al tipo de interés mínimo al que está dispuesto a prestar el banco.

3. Racionamiento por falta de rentabilidad (Redlining)

En esta situación, una vez que el banco clasifica al cliente de acuerdo con el riesgo que entraña operar con él decide no conceder el préstamo si no cubre los costes en los que incurre, incluida la prima de riesgo, más la rentabilidad media de la banca. Este tipo de racionamiento es el que se produce cuando se elevan los costes del pasivo bancario o se reduce el volumen de depósitos, lo que obliga a los intermediarios financieros a reducir el volumen de crédito, prefiriendo no renovar los préstamos a clientes de alto riesgo antes que elevar los tipos activos. Así predominarían los ajustes vía cantidades sobre los ajustes vía precio, actuando la política monetaria por un canal distinto al mecanismo tradicional³.

³ Este fenómeno es empíricamente difícil de distinguir del racionamiento puro, sobre todo cuando los prestamistas clasifican a los prestatarios en un elevado número de grupos, de forma que cada grupo está integrado por un número reducido de prestatarios. En este caso, los prestatarios integrantes de un grupo marginal pueden tener casi las mismas características que los prestatarios en un grupo que no obtiene crédito.

4. Racionamiento puro

En esta situación los bancos son incapaces de distinguir unos prestatarios de otros, de tal forma que deciden no atender el total de la demanda efectiva de crédito al objeto de que no descienda su rendimiento esperado. La causa que da origen a este tipo de racionamiento es la incapacidad para distinguir la calidad de los clientes entre sujetos observacionalmente equivalentes. Este tipo de racionamiento viene asociado a la existencia de información asimétrica.

1.3.2. FACTORES DETERMINANTES DEL RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO

Las modernas referencias sobre el racionamiento del crédito suelen situarse en la publicación de la obra de Keynes "A Treatise on Money" (1930). En su libro, Keynes señala que "los bancos podían influir sobre el volumen de inversión mediante la expansión o contracción del volumen de los préstamos concedidos, sin que se llegara a provocar necesariamente variación alguna en el tipo de interés aplicado por éstos, en el nivel de demanda de los prestatarios, o en el volumen de fondos canalizados a través de los bancos. Este fenómeno cuando se produce tiene una gran importancia práctica (Credit Rationing, 1990). Aunque Keynes no profundizó en este concepto, su idea se constituyó en parte del pensamiento aceptado por los responsables del control monetario seguido por la Reserva Federal tras la Segunda Guerra Mundial.

El motivo que tradicionalmente explicaba la aparición del racionamiento del crédito era la existencia de límites a los tipos de interés que las entidades podían aplicar, tanto en sus operaciones pasivas como activas. Si los tipos legales activos eran inferiores a los de mercado se producía un exceso de demanda de crédito que no podía ser eliminado.

Durante el proceso generalizado de desintermediación financiera al que dio lugar la elevación de las tasas de inflación durante la década de los sesenta, desviándose

fondos prestables desde los canales tradicionales de intermediación hacia los mercados financieros en los que las empresas no financieras colocaban directamente sus pasivos, los intermediarios financieros se vieron incapaces de reaccionar con una elevación en la remuneración de sus productos frente a la competencia de otros activos que podían incorporar la inflación a su rentabilidad nominal. Esto les impidió seguir captando pasivo, por lo que se redujo la oferta de fondos prestables intermediados. La imposibilidad de competir con los tipos activos dio lugar a una reducción efectiva del tipo de interés real pagado por los prestatarios, que aumentaban así su demanda de crédito. Una menor oferta y una mayor demanda condujeron, ante tipos de interés administrados, a la aparición y mantenimiento del racionamiento.

La posterior liberalización de los mercados financieros en la mayoría de los países desarrollados eliminó la existencia de racionamiento de crédito debido a la regulación.

A parte de la regulación del tipo de interés, se ha observado que la rigidez de éste puede provenir también del comportamiento optimizador de los agentes en los distintos mercados financieros.

En este último caso, por ejemplo, los bancos prefieren no eliminar instantáneamente cualquier exceso de oferta o de demanda a través de una variación de los tipos de interés. Este comportamiento de las entidades, que retrasan las variaciones de los tipos de interés hasta que se confirman las señales que se reciben de los mercados, no es exclusivo de las empresas financieras y ha sido tratado genérica y extensamente a partir del trabajo pionero de Alchian (1969) sobre la economía de la información. La esencia de su argumento consiste en afirmar que los precios contienen una información incorporada cuya utilidad disminuye si se producen variaciones repetidas e inesperadas en los mismos. Compradores y vendedores en los mercados prefieren, en muchas ocasiones, el ajuste vía cantidades al ajuste instantáneo de precios que vaciaría el mercado. En el caso de los mercados financieros, bancos y clientes prefieren firmar contratos que fijan los tipos de interés durante plazos más o menos largos antes que

hacerlos enteramente contingentes a las fluctuaciones de algún tipo de interés básico o de referencia.

Como menciona Brito (1996), el incremento en la volatilidad de los tipos de interés que se ha venido produciendo en las últimas décadas ha obligado a bancos y clientes a utilizar cada vez más los créditos a interés variable para eliminar el riesgo-interés de las operaciones. A pesar de ello es evidente que la variabilidad de los tipos de interés de los créditos es menor que la correspondiente volatilidad de los tipos de interés monetarios, lo que explica que tras una restricción crediticia pueda existir un exceso de demanda de crédito que tarde en desaparecer.

La perspectiva microeconómica - (Lindbeck, 1962), (Jaffee, 1971), (Koskela, 1976 y 1979), (Baltensperger, 1978) - explicaba el por qué las entidades prestamistas podían maximizar sus beneficios racionando el crédito. El argumento básico podría sintetizarse en que si en el mercado crediticio las operaciones no son homogéneas resulta determinante para la entidad prestamista las características de los prestatarios. A diferencia de otros mercados, en los que las características de los demandantes no son relevantes, en el mercado crediticio es fundamental para el banco la calidad de éstos, definiendo ésta en términos de la probabilidad de no reembolso. Así, cuánto menor sea ésta, se reducen tanto la probabilidad de incurrir en pérdidas como los costes de administración.

Finalmente, ha surgido una corriente en la literatura más reciente -que tiene su origen en el trabajo de Stiglitz & Weiss (1981)- que señala que puede existir un racionamiento, denominado de equilibrio, que no conlleva su desaparición aunque el mercado funcione libremente. Así, aún cuando al tipo de interés vigente la demanda exceda a la oferta de crédito, sin que exista regulación alguna de los tipos de interés, los bancos no acceden a elevar éstos. Los motivos que explican dicho comportamiento se centran en la existencia de asimetría informativa.

1.4. INFORMACIÓN ASIMÉTRICA

En el mercado de crédito, los acreedores no disponen de información perfecta sobre las características de los prestatarios, hecho que dificulta la evaluación de la situación de riesgo de los prestamistas. Las entidades de crédito, para paliar los efectos negativos de la información asimétrica y cubrirse contra la eventualidad de pagos, pueden decidir, entre otras opciones, endurecer la exigencia de garantías a los prestatarios.

La mayor parte de los modelos que incorporaron la hipótesis de información asimétrica hacían el supuesto de que prestatarios y prestamistas se enfrentaban a una asimetría informativa ante la probabilidad de reembolso de un préstamo (Keeton, 1979; Stiglitz & Weiss, 1981; Allen, 1983; Jaffee y Russell, 1984; Nakamura, 1984; Bester, 1985; Blinder, 1987; Riley, 1987; Besanko y Thakor, 1987; Bester y Hellwig, 1987).

La hipótesis básica de partida era la siguiente: el grado de imperfección de la información en el mercado del crédito es muy elevado, existiendo costes importantes por parte de los bancos en la captación de la misma. Por ello, el análisis de este mercado debe incorporar la presencia de incertidumbre, especialmente en relación a la heterogeneidad de los demandantes de crédito. En este contexto, la asimetría de información que existe entre acreedores y prestatarios determina que aquellos no dispongan a priori de información perfecta sobre las características de los prestatarios ni puedan anticipar si les favorecerán las decisiones que los agentes adopten hasta el vencimiento de la deuda, lo que dificulta la evaluación por parte de los acreedores del riesgo de insolvencia presente y futuro de los prestatarios. De hecho, aquellos prestatarios caracterizados por una mayor probabilidad de insolvencia no tienen ningún incentivo para revelar su situación de riesgo, obstruyendo la estimación que realizan los acreedores sobre la probabilidad de reembolso del crédito. En una situación en la que no fuera posible estimar el riesgo de insolvencia (y, por lo tanto, que éste fuera inaceptable), la decisión de los prestamistas será la de no conceder crédito a aquellos agentes de los que tienen poca información. El exceso de demanda de crédito a que da lugar este tipo de situaciones puede ser habitual en los mercados crediticios, explicando

así hechos tales como la denegación de préstamos, la limitación de su cuantía y/o la exigencia de garantías.

El racionamiento del crédito puro o discriminatorio, caracterizado porque algunos agentes son incapaces de obtener financiación para cualquier tipo de interés (incluso aunque aumente la oferta monetaria o estén dispuestos a soportar mayores tipos de interés), es la situación que predomina en los mercados crediticios. El origen de este tipo de racionamiento cabe situarlo en la asimetría de información que caracteriza a la relación entre acreedor y deudor sobre la solvencia del demandante y sobre la probabilidad de éxito de los proyectos de inversión a financiar. Ambos elementos dan lugar a los efectos de selección adversa y riesgo moral que motivan que el prestamista prefiera no conceder financiación a los clientes sobre los que dispone de menos información.

1.5. RIESGO MORAL

El riesgo moral es otro efecto derivado de la asimetría de información que, conjuntamente con el efecto de selección adversa, origina racionamiento del crédito. El problema del riesgo moral surge cuando los agentes no soportan plenamente las consecuencias de sus propias acciones y es característico del mercado de seguros, aunque puede aparecer también en el mercado crediticio en determinadas ocasiones. Así, si un prestatario modifica las características, en términos de riesgo, del proyecto e incluso el valor de los flujos de caja que observa el banco (sin que éste pueda oponerse a ello), podría aparecer este problema.

El problema del riesgo moral puede también aparecer después de realizado el contrato, cuando los prestatarios llevan a cabo acciones no observables, o al menos no controlables por el prestamista, que actúan sobre el rendimiento esperado de sus proyectos de inversión, incidiendo negativamente sobre el beneficio esperado por el acreedor. De ello se deriva que el problema relativo a la información disponible para el

prestamista se refiere no sólo al desconocimiento del riesgo del cliente sino también a cuál será el riesgo de insolvencia durante el período en el que se amortiza la deuda.

Cuando los tipos de interés son elevados se estimulan los comportamientos oportunistas -efecto incentivo adverso o riesgo moral-, ya que los prestatarios tienen incentivos para realizar inversiones más arriesgadas que les permitan obtener rendimientos lo suficientemente elevados como para afrontar el mayor volumen de intereses, pudiendo incluso (en aquellos casos en los que la probabilidad de insolvencia sea muy elevada) abandonar la custodia de los activos aportados como garantía. Por este motivo, el prestamista preferirá denegar el crédito a los prestatarios sujetos a mayores asimetrías informativas, especialmente en un contexto de elevados tipos de interés, para evitar las consecuencias negativas del riesgo moral.

La presencia de riesgo moral alterará la relación contractual dado que el prestamista sabe a priori que la empresa adoptará la decisión óptima para ella. Por tanto, se verá obligado a dudar de la veracidad de la información relativa a la distribución de flujos de caja, ofertando generalmente un contrato por un importe menor al solicitado por la empresa.

Así pues, los problemas de selección adversa y riesgo moral derivados de la información asimétrica pueden justificar la existencia de un tipo de interés máximo, o de un nivel de garantías a exigir máximo, a partir del cual deja de ser atractivo para los prestamistas conceder financiación. Esto es así debido a que sobrepasar dichos niveles podría traducirse en la incorporación de clientes con proyectos de inversión más arriesgados (selección adversa) y también podría provocar que la empresa prestataria, una vez concedido el crédito, modificase las características de riesgo del proyecto, e incluso el valor de sus flujos de caja para obtener la máxima ventaja de las condiciones del contrato de préstamo conseguido (riesgo moral). De esta forma, aumentaría el riesgo soportado por el acreedor y disminuiría su rentabilidad esperada.

La existencia de un máximo en la rentabilidad esperada por el prestamista implica que el equilibrio en estos mercados pueda llevar aparejado un exceso en la demanda de crédito o, dicho de otro modo, un racionamiento de crédito (Pérez & Comeig, 1998).

1.6. EL MODELO DE STIGLITZ & WEISS

Existen distintos modelos donde se analiza el mercado de crédito bajo un esquema de racionamiento. En esta apartado se expone uno de los principales: El modelo del racionamiento del crédito de Stiglitz & Weiss (1992).

Stiglitz & Weiss analizan el fenómeno del racionamiento del crédito en mercados con información imperfecta. Stiglitz & Weiss modelan el mercado de préstamos y llegan a una conclusión realmente potente: en los mercados con información imperfecta donde el precio pueda ser utilizado como mecanismo de “screening” o de señalización, se producen distorsiones que impedirán inevitablemente una adecuada asignación de recursos (Marcos, 2008).

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

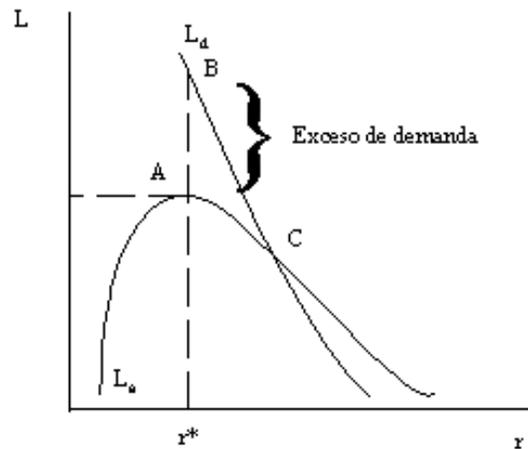
La demanda y oferta de préstamos depende de la tasa de interés. Existe una tasa de interés (r^*) que maximiza el rendimiento esperado del prestamista. A esa tasa (r^*), la demanda de préstamos será mayor que su oferta; es decir que, habrá un exceso de demanda. Al haber exceso de demanda los prestatarios están dispuestos a tomar prestado a una tasa de interés mayor que r^* , hasta el punto en que la demanda iguale

la oferta. Pero, la tasa de interés r^* determina un equilibrio aunque la demanda no iguale la oferta, y el banco no prestará a aquellos que ofrezcan pagar una mayor tasa de interés, ya que racionarán el crédito.

El modelo de Stiglitz & Weiss representa el racionamiento del crédito de la siguiente manera:

FIGURA 1

RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO (MODELO DE STIGLITZ & WEISS)



Fuente: Tomado de Agénor (2000), pág. 66

donde L son los préstamos y r la tasa de interés. En el punto A se está en equilibrio, ya que los bancos maximizan su rendimiento esperado a la tasa de interés r^* . Es un equilibrio con exceso de demanda, por lo que se puede decir que es un equilibrio ineficiente, ya que hay demandantes insatisfechos (la demanda de préstamos es el punto B). El exceso de demanda existe por el racionamiento del crédito. Por un lado, el banco no está dispuesto a disminuir la tasa de interés por debajo de r^* , ya que provoca que no maximice su rendimiento esperado. Por otro lado, un aumento en la tasa de interés atraerá a inversionistas con proyectos de alto riesgo, disminuyendo así el rendimiento esperado del banco. Entonces, el punto C no puede ser de equilibrio, ya

que el banco no maximiza su rendimiento esperado a la tasa de interés correspondiente (Luciano & Rodríguez, 2002).

De esta forma se puede concluir en el modelo de Stiglitz que:

En determinados casos se produce el siguiente mecanismo perverso: Si un cliente está dispuesto a pagar más interés por un préstamo que otro cliente, el banco le penaliza porque asume que ese cliente tiene algo negativo en su proyecto que no cuenta en la solicitud. Da igual que ambos clientes sean idénticos, el banco penaliza el hecho de que uno señalice que está dispuesto a pagar más.

Supongamos otro caso en el que también hay 2 clientes idénticos, si el banco le concede a uno de ellos un préstamo a mayor tipo de interés del que podría ofrecerle, es frecuente que el comportamiento del cliente se modifique y tome mayores riesgos en su proyecto financiado que el cliente al que se le concedió un préstamo a menor precio. Esta conclusión es muy llamativa, es una especie de autopredicción perversa. El caso es que el banco es consciente de esa situación y no presta a altos tipos de interés por si motiva conductas arriesgadas en su cliente, aunque el resto de parámetros sean correctos.

Por último, en determinados casos Stiglitz & Weiss demuestran que si un banco exige más garantías a un cliente, probablemente está atrayendo a clientes con más riesgo, y por tanto la rentabilidad baja. Puede suceder por ejemplo que alguien que haya arriesgado mucho en el pasado pueda poner garantías suficientes sobre la mesa para pegar otro “pelotazo”.

A todo esto Marcos Hernández (2008) también menciona que el valor de los descubrimientos de Stiglitz & Weiss descansa no sólo en explicar comportamientos hasta entonces (1981) contraintuitivos, sino en demostrar que no hay manera (conocida) de corregir esos “vicios”, porque están insertados de manera intrínseca en el mecanismo de precios. Además, esta teoría es de vital importancia porque es

interesante avanzar en el estudio de las imperfecciones en el mercado de préstamos, que es uno de los más relevantes en la sociedad. Ser capaces de hacer funcionar mejor este mercado tiene un impacto social altísimo sobre todo en lo que concierne a dar préstamos a individuos que son absurdamente excluidos del sistema por mecanismos de imperfección de mercados.

1.7. CONCLUSIONES

En este capítulo, a través de los elementos teóricos, se dio un análisis general sobre la teoría del racionamiento del crédito, la cual explica la razón del por qué el sistema bancario oferta menos créditos que los que por lógica de mercado se deberían conceder.

Las diferentes facetas abordadas en este primer capítulo permitirán entender la situación actual y rápida proliferación de las microfinancieras, instituciones no gubernamentales, que amplían las oportunidades de financiamiento y que llenan el vacío que dejó el sistema de los bancos comerciales. Este panorama será explicado en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO II

MICROFINANCIERAS

2.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se presenta un panorama general acerca de las microfinanzas como herramienta de financiamiento para las personas de escasos recursos y microempresarios excluidos del sistema financiero tradicional.

En México, al igual que en otros países del mundo, las microfinanzas, están adquiriendo un lugar importante en el financiamiento hacia las clases más desprotegidas, ello se nota en la gran cantidad de actores involucrados en diversos proyectos, programas y eventos dirigidos hacia el microfinanciamiento. De ahí la importancia de analizar el sector en el que éstas se desenvuelven, los principios y metodologías de las instituciones microfinancieras, así como su marco regulatorio y los servicios básicos que ofrecen al sector más desprotegido de la población.

2.2. ANTECEDENTES

La actividad de las microfinancieras se ha desarrollado rápidamente durante las últimas décadas. El interés de muchos sectores de la sociedad, gubernamentales y privados, de ofrecer financiamiento a las microempresas ha ido en aumento constante en toda Latinoamérica. Proporcionar oportunidades para emprender actividades productivas y mejorar el ingreso de personas, que tradicionalmente habían sido excluidas del financiamiento por la banca tradicional, ha adquirido cada vez mayor importancia. Sin embargo, la expansión de los servicios microfinancieros no se ha dado de la misma manera en todos los países de la región ni dentro de cada nación. Por ejemplo, la industria de microfinanzas ha logrado mayor profundidad y desarrollo en Bolivia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador y Perú, pero todavía falta mucho por hacer en países más grandes y en áreas rurales, en donde viven la mayor parte de los pobres. El resultado es que a pesar del avance significativo, las microfinanzas atienden solamente al 10% de las personas de escasos recursos (Deschamps, 2005).

Aunque las sumas son pequeñas, el resultado es enormemente esperanzador. En los últimos años, las microfinanzas, la prestación de servicios financieros a las personas de escasos recursos, (normalmente pequeños créditos), se han revelado como un método eficaz para reducir la pobreza. El único problema es que las instituciones microfinancieras existentes llegan a sólo una mínima parte de los necesitados de todo el mundo (Mair & Blahnik, 2005).

Los orígenes de las microfinanzas se remontan a la década de 1970, cuando se empezó a reconocer que uno de los principales obstáculos para la mejora de la calidad de vida de los trabajadores de escasos recursos era su imposibilidad de acceder a servicios financieros. También salió a la luz la existencia de un "sector informal" en el seno de las economías de los países en vías de desarrollo. En las zonas pobres hay muy pocas posibilidades de conseguir un empleo regular, por lo que la mayoría de personas trabajan por cuenta propia, ya sea cortando el cabello, reparando zapatos, transportando mercancías o realizando distintas actividades rurales para ganarse la vida, en un contexto en el que las mujeres desempeñan un papel muy importante.

Según Fabián Pira (2009), el antecedente más exitoso de las microfinanzas data de 1976 en el país de Bangladesh. El Grameen Bank, que en el idioma bengalí significa Banco Rural, fue la institución pionera en la concesión de microcréditos a los más pobres, razón por la cual su fundador, el Señor Mohammad Yunus, recibió el Premio Nobel de la Paz.

Su organización, el Grameen Bank, ofreció sus servicios a 3,12 millones de clientes en 2003, con lo que cubrió casi dos terceras partes de los pueblos de Bangladesh. Al igual que las demás instituciones microfinancieras (MFI, en sus siglas en inglés), el Grameen Bank concede pequeños créditos de forma que los prestatarios puedan disfrutar de una oportunidad de negocio, pagar la matrícula de un colegio o cubrir una urgencia monetaria. Esta ayuda puede constituir el primer paso para romper el círculo de la pobreza.

Además del Grameen Bank, el modelo de Banca Rural, es utilizado por más de 80 organizaciones de todo el mundo. Se trata de una iniciativa que arranca cuando un grupo de unas 30 mujeres que viven en ámbitos rurales acuerdan con una ONG crear un Banco Rural.

En la década de 1980, surgieron MFI por todo el mundo y los noventa alumbraron una nueva tendencia de MFI sin ánimo de lucro.

La popularidad de las microfinanzas creció aún más tras la Cumbre de Microcréditos celebrada en Washington en 1997. La reunión lanzó una ambiciosa campaña de nueve años que tenía por objetivo ofrecer, a cien millones de las familias más pobres del mundo, créditos para el trabajo por cuenta propia y otros servicios financieros y empresariales.

Es así como las microfinanzas pasan a ser una nueva forma de abordar el financiamiento para las micro y pequeñas empresas en Asia, América Latina y África. Éstas cambiaron la principal fuente de financiamiento (origen público) por instituciones financieras multilaterales y/o de caridad y mayor captación de recursos del mercado; tratando de superar los problemas de las instituciones públicas: altos costos operacionales, baja recuperación, utilización de los recursos por los grupos de más altos ingresos, baja cobertura de las necesidades crediticias de la micro y pequeña empresa (Gutiérrez, 2004).

En América latina, las microfinanzas han conocido un gran éxito contando con un activo y sofisticado sector de proveedores de microfinanzas de una marcada orientación comercial (WSBI, 2008).

La mayoría de instituciones de microfinanzas en América Latina buscan convertirse en actores comerciales del sector financiero en sus países, alcanzando impresionantes resultados financieros y de eficiencia operativa. Muchas de ellas están integradas en el

sistema financiero formal, siendo bancos o instituciones especializadas en microfinanzas, reguladas por las autoridades financieras en sus países.

Mientras las microfinanzas en Asia y África tienen un enfoque más centrado en sectores de población más desfavorecidos, las microfinanzas en América Latina representan sobre todo una solución financiera para microempresarios y sus familias, presentando montos de crédito superiores (783 USD) a los que se encuentran en otras regiones (121 USD para Asia y 187 USD para África) (TheMix, 2007).

Por lo general, los proveedores de microfinanzas en América Latina se pueden diferenciar en tres categorías:

- ONG's que se han transformado en instituciones reguladas (upscaling)
- Bancos que han integrado el mercado de las microfinanzas (downscaling)
- Instituciones financieras tradicionales de proximidad creadas con el objetivo de servir el mercado de los microempresarios.

Todo nacimiento tiene una fecha y las microfinanzas en México no escapan a este hecho. Por ello, de manera tentativa se dice que su nacimiento en nuestro país se da en 1994, más o menos. En efecto, muchas de las instituciones que hoy conocemos como Instituciones Microfinancieras (IMF) empezaron de la misma forma que varias de las grandes organizaciones de este tipo en el mundo; es decir, como proyectos no gubernamentales dedicados a mejorar las condiciones de vida de las personas, como fideicomisos reguladores de negocios informales o simplemente como iniciativas con algún fundamento filantrópico o religioso.

Estas instituciones fueron modificando su estrategia de manera que los impactos fueran más contundentes y medibles que la sola vocación de ayudar. Así se pasó de iniciativas algo dispersas a estrategias orientadas a generar efectos concretos entre la población objetivo.

De hecho, las microfinanzas son eso: un esfuerzo que centraliza la energía dispersa, concreta la vocación de ayudar en estrategias financieras específicas que son capaces de sostenerse en el tiempo.

Yunus (1976) lo vislumbró desde el inicio. Notó que prestarle a la gente implicaba una estrategia de mercado en la que las personas funcionaban más eficazmente cuando se orientaban hacia aquella actividad que realizaban mejor, en vez de hacer lo que les era impuesto desde las esferas gubernamentales.

Lo primero, es la utilización del mercado, lo segundo, es el paternalismo. Y esto es otro avance importante de las microfinanzas, lograr que la gente pase de un mecanismo paternalista a otro de autogestión. Es mejor estrategia económica dotar a la población de recursos mediante créditos a tasas de mercado que reflejen el esfuerzo institucional por hacerse de recursos, que darle de manera paternalista imponiéndole aquello a lo que debe dedicarse. Cada quien es el mejor juez de su propio interés (Martínez, 2008).

2.3. DEFINICIÓN DE MICROFINANZAS

En términos generales, se entiende como microfinanzas la oferta de uno o más de toda una gama de servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de innovadoras tecnologías de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, esta prestación no se podría hacer rentable o sosteniblemente (Alpízar & González-Vega, 2006).

Estas dificultades surgen de la pobreza e informalidad de la población meta y de otras características (en particular, el pequeño tamaño) de las transacciones y de los riesgos asociados, difíciles de precisar. El énfasis se pone aquí en aquellas innovaciones que permiten recabar y usar información, introducir incentivos de cumplimiento en los contratos y encontrar maneras de hacerlos valer más apropiadas a las características de la clientela y que permiten diseñar servicios financieros que responden más adecuadamente a las legítimas demandas de las poblaciones de escasos recursos,

tradicionalmente excluidas del sector financiero. En particular, interesa la oferta de servicios financieros a los trabajadores independientes que operan pequeños negocios familiares.

Por una parte, el acceso de los segmentos pobres de la población a servicios financieros contribuye a su bienestar y al aprovechamiento de las oportunidades económicas disponibles en estos sectores. Este acceso importa, pero las microfinanzas no son el único camino para alcanzarlo. Bien conocida es la presencia habitual de agentes financieros informales (por ejemplo, prestamistas) o de mecanismos rotativos (por ejemplo, tandas) en estos estratos del mercado (Cartens, 1995). De la misma manera, con frecuencia hogares pobres en las zonas urbanas abren cuentas de ahorro ofrecidas de forma tradicional por los bancos comerciales. Si la tecnología para ofrecer estos depósitos no difiere de la tecnología bancaria tradicional, se trata de un servicio valioso pero no de un ejemplo de microfinanzas.

Así mismo Fabián Pira (2009) menciona que las microfinanzas son un método de concesión de pequeños créditos a corto plazo, usualmente alternativo a la banca comercial, un mecanismo de ayuda en pequeña escala, puesto en marcha por instituciones que cumplen la función de intermediación financiera local; mediante este mecanismo se conceden créditos principalmente para financiar actividades microempresariales.

Además Romero y Albino (2006) conciben a las microfinanzas como un tipo de financiamiento a pequeña escala, pero con la característica de que es para familias pobres; por lo que aludiendo al término de finanzas estas tienen que ver no solo con el acceso u obtención del crédito, sino con el uso y manejo del financiamiento tanto de los que proveen como de los que reciben. El concepto convencional es que es un instrumento diseñado para otorgar a las familias pobres, pequeños préstamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

Así las microfinanzas son el desarrollo de las finanzas al servicio de una población excluida del sistema tradicional capitalista creando condiciones de garantía de acceso y conformando una ingeniería financiera orientada hacia productos y servicios (montos pequeños tales como ahorros, créditos, pagos y seguros) que respondan a la necesidad de la población con bajos ingresos excluida de la actividad financiera tradicional.

El límite del concepto de microfinanzas es que éstas se convirtieron sólo en un sistema de pequeños créditos, en una miniaturización, que trabaja con productos compatibles con las posibilidades y límites de los ingresos de la población excluida del sistema tradicional.

2.4. ANÁLISIS DEL SECTOR DE LAS MICROFINANZAS

El sector de microfinanzas se perfila como una de las industrias que, a pesar de las difíciles condiciones económicas, seguirán creciendo durante los próximos años (Mejía & Hernández, 2009).

A diferencia de otros sectores, las microfinanzas no se ven afectadas severamente por las crisis económicas; por el contrario, pueden verse favorecidas por las mismas. La mayoría de sus clientes son autoempleados y se desenvuelven en la economía informal; por lo mismo, no los afecta directamente la recesión o el desempleo. Además, en tiempos de crisis suelen captar más clientes, como los desempleados que buscan liquidez o crear su propio negocio.

Martin Holtman, experto en microfinanzas de la Corporación Financiera Internacional (en inglés, IFC), indica que “las microfinancieras siempre han salido bien libradas de las crisis y muchas veces las crisis pueden ser oportunidades porque la clase media empieza a pedir más préstamos”.

México es uno de los países con mayor actividad de microfinanzas en América Latina.

TABLA 1

PRINCIPALES MICROFINANCIERAS EN AMÉRICA LATINA POR NÚMERO DE ACREDITADOS

Nº	INSTITUCIÓN	PAÍS	ACREDITADOS
1	Compartamos Banco**	México	838, 754**
2	Financiera Independencia	México	833 902
3	Banco del Trabajo	Perú	767, 932
4	Caja Popular Mexicana	México	765, 056
5	Banco Caja Social	Colombia	728, 187
6	Caja Libertad	México	326, 107
7	CrediAmigo	Brasil	299, 975
8	MiBanco	Perú	284, 759
9	Banco Popular do Brasil	Brasil	243, 347
10	FMM Popayán	Colombia	223, 782

** Compartamos Banco rebasó el millón de clientes en 2008

Fuente: Elaboración propia a partir de datos tomados en The Mix

Tan sólo en 2007, las principales microfinancieras mexicanas otorgaron 1.4 millones de préstamos para microempresas y manejaron una cartera de crédito de 4,524 millones de dólares, aproximadamente la mitad (46%) de la cartera que manejaron sus contrapartes en Sudamérica, según un reporte de The Mix, organización que recopila información internacional sobre el sector de microfinanzas.

TABLA 2

PORCENTAJE POR ACTIVIDAD DE MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA

PAÍS	ACREDITADOS (%)	CRÉDITOS (%)	CARTERA BRUTA (%)
México	35.3	34.3	29.7
Colombia	30.9	36.6	49.3

Guatemala	30.3	30.3	23.8
Perú	28.3	24.9	34.9
Bolivia	17.4	17.9	31.6
Ecuador	13.8	15.2	21.7
Nicaragua	13.8	14.5	33.3

*Periodo: 2006/2007

Fuente: Elaboración propia a partir de datos tomados en The Mix

En México, el sector surgió hace 24 años, con organizaciones civiles como FINCA y Compartamos, que imitaron el modelo de banca comunal del Grameen Bank de Bangladesh, modelo mediante el cual se dan microcréditos de manera colectiva a un grupo de emprendedores, principalmente mujeres, quienes vigilan que todos cumplan con su pago.

El modelo de microcrédito tuvo gran demanda, lo que propició que surgieran nuevos jugadores, como Financiera Independencia, y que algunas organizaciones civiles se convirtieran en sociedades financieras e, incluso, en bancos como Compartamos.

En la actualidad existen 96 microfinancieras afiliadas al PRONAFIM, entre ONG's, bancos, sociedades financieras de objeto limitado (SOFULES), de objeto múltiple (SOFOMES) y populares (SOFIPOS). Sin embargo, se estima que hay más de 150 que no están reguladas ni afiliadas a PRONAFIM, que cubren menos de 10% del mercado, según la asociación PRODESARROLLO. La oferta es amplia y abarca desde microcréditos para empresas hasta microcréditos para consumo.

El microfinanciamiento es atractivo para invertir porque ofrece un retorno promedio de 10%; además, la cartera vencida suele ser baja de 2%, en promedio. El potencial del mercado mexicano es muy amplio, debido al bajo nivel de penetración de servicios bancarios, y, además, cuenta con el apoyo de la banca de desarrollo.

El promedio de los préstamos es de 6,200 pesos por persona, los pagos son semanales y los créditos se renuevan periódicamente, cada cuatro o seis meses, según la microfinanciera. Pero los sistemas de cobranza y seguimiento del crédito, están basados en visitas domiciliarias, se reflejan en altas tasas de interés, desde 42% anual, en casos como el de FINCA y Compartamos, hasta en tasas superiores a 80% anual, como en el caso de Banco Azteca. El alto costo refleja el riesgo de informalidad, el nulo historial crediticio y la dispersión geográfica de la clientela, así como el uso de recursos judiciales. Las microfinancieras asumen el riesgo y lo disminuyen con los créditos comunales. Mantener cada crédito individual cuesta, en promedio, 152 dólares al año, según estima The Mix (2010).

No todo es color de rosa en el sector. El financiamiento de la banca privada nacional e internacional, que aporta casi la mitad (46%) del fondeo de las microfinancieras, se ha frenado en buena parte por la contracción crediticia internacional. No obstante, las propias microfinancieras y observadores de la industria indican que las instituciones consolidadas no tendrán problemas para encontrar recursos y crecer, aun en este periodo de sequía financiera.

2.5. ACTORES DE LAS MICROFINANZAS

Los autores Valdez & Hidalgo (2004) definen a los actores de las microfinanzas como todos aquellos agentes, instituciones y organizaciones (formales e informales) que realizan alguna acción relacionada con las microfinanzas. Además mencionan que dentro de los actores, hay instituciones financieras, de investigación, de capacitación y de apoyo internacional, así como los programas gubernamentales, donantes, inversionistas y usuarios. El actor meta son aquellas gentes o sujetos a quienes van dirigidas las acciones de los actores del microfinanciamiento. Se deben considerar también los sujetos a nivel local, grupos organizados bajo diferentes estructuras jurídicas y dentro de los cuales hay otro tipo de actores, como son los diferentes estratos sociales que los integran es decir, hombres, mujeres, niños, niñas y ancianos. Es precisamente en estos actores locales donde se crean redes sociales cuyo principio

fundamental es la solidaridad. Con esta definición se reconoce que existen muchos actores del microfinanciamiento y que debería quitarse la idea de mercadotecnia enfocada al cliente. En México se han realizado algunas investigaciones que han identificado alrededor de 25 actores del microfinanciamiento, más sin embargo el número varía de acuerdo a cada uno de los actores.

En los actores de origen internacional están las agencias del desarrollo internacional como es el Banco Mundial; la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Agencia de Desarrollo de los EEUU; existen también las ONG's.

En el contexto nacional, existen los organismos privados y agencias del desarrollo que interactúan con los diferentes actores del país; también, están el gobierno federal y estatal, a través de la banca de desarrollo y diferentes programas enmarcados en la política nacional, además está la banca privada y las figuras asociativas reconocidas y no reconocidas legalmente como intermediarias financieras o microfinancieras, las organizaciones no gubernamentales, las redes, instituciones de enseñanza e investigación y pequeñas organizaciones dispersas y que actúan en un ámbito local.

Es importante aclarar que el gobierno no otorga directamente el crédito a los interesados sino que éste se da a través de las Microfinancieras, las cuales actúan como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

2.6. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES Y METODOLOGÍAS DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

De acuerdo a Jordán y Román (2004) los principios fundamentales en los que se basa la creación de las IMF se pueden resumir en los siguientes puntos:

a) Conocimiento del mercado

Desde una perspectiva de racionalidad en la toma de decisiones, el supuesto básico es que los pobres son los mejores jueces de las oportunidades de trabajo y de ganancia que una economía local ofrece. Lo que necesitan son pequeños préstamos de corto plazo, sin vínculos de destino, para la constitución de un capital inicial para el arranque y/o para el funcionamiento de una iniciativa microempresarial (capital de trabajo). Por esto, es fundamental que las IMF se encuentren directamente implicadas con la comunidad local o indirectamente a través de miembros u organizaciones locales, para explicar y promocionar los servicios ofrecidos, evaluar la validez y el avance del proyecto, y ganarse la confianza de los potenciales clientes. Su presencia puede variar desde la permanencia constante hasta una frecuencia temporal diaria a una semanal, dependiendo si se trata de zonas urbanas o rurales.

b) Reducción de los costos de gestión

Los préstamos de pequeños montos son, por su naturaleza, administrativamente más caros en términos relativos. Entre las iniciativas más frecuentes para reducir los costos de gestión a un nivel adecuado al de un pequeño préstamo destacan: enfocar grupos con ingresos similares, estandarización de metodologías de evaluación de capacidad y voluntad de pago, cooperación con organizaciones comunitarias, eliminación de las demandas y procedimientos bancarios tradicionales, y colocación de personal al interior de la comunidad para conocer a sus miembros y las oportunidades de inversiones locales.

Existen múltiples técnicas para motivar a los prestatarios a que reembolsen los préstamos que han recibido, entre ellas:

- La promesa de ulteriores concesiones de crédito por mayores montos.
- Requerimiento de depósitos de parte del préstamo como garantía del mismo.
- En el caso de préstamos a grupos: un miembro del grupo utiliza el préstamo, mientras que los otros no pueden hacerlo hasta que el primero no lo haya reembolsado.

Los beneficiarios de servicios financieros de las IMF son:

- Pequeñas empresas y artesanos del sector informal.
- Pequeños agricultores.
- Cooperativas de trabajo y de servicios comunitarios sin fines de lucro.
- Iniciativas de asistencia mutua sanitaria comunitaria.

Las metodologías de financiamiento, o sea la oferta de servicios financieros, pueden ser divididas en préstamos a:

- Individuos
- Grupos solidarios
- Cooperativas de crédito
- Bancos de pueblo

c) Reducción de costos de transacción

Entendido éstos como aquellos en los cuales el prestatario y el prestamista deben incurrir y que no se reflejan dentro del costo (tasa de interés) negociado o establecido en un préstamo. Normalmente estos costos tienen que ver con la oportunidad de acceso al crédito y los requisitos de formalización.

2.7. MICROFINANCIERAS EN MÉXICO

Las microfinancieras en México tienen escasa participación debido a que generalmente son instituciones que operan regionalmente bajo esquemas antiguos. No obstante los resultados son valiosos tanto por las cifras alcanzadas como por la adecuación a las características de cada región donde se ubican (González & Valle, 2004).

Para analizar el sector microfinanciero en México es necesario hacer una semblanza histórica de las cajas de ahorro y crédito como el primer antecedente de microfinanciamiento en el país, hasta llegar a la situación actual de esta alternativa de financiamiento hacia el sector social que habían sido relegado por las instituciones bancarias y de las mismas políticas de desarrollo económico nacional.

Hablar del origen de las microfinanzas se debe partir de las cajas de ahorro popular en México y un modelo de cajas de ahorro indígena desde la época prehispánica, además el origen del microfinanciamiento surge en el sector rural; por lo que existe la posibilidad de que el modelo de cajas de ahorro sea de origen mexicano.

A pesar de que el microfinanciamiento se basa en el ahorro y crédito pocos sistemas de cajas de ahorro y crédito se han desarrollado como microfinancieras. En el caso mexicano, las cajas de ahorro popular en su gran experiencia no han logrado definirse como tales, además que es reciente el desarrollo de las microfinanzas en México. Sin embargo las microfinanzas en México se empiezan a practicar con los programas de desarrollo de las ONG's, a partir de los años 1980, coincidiendo con la puesta en marcha del modelo neoliberal mexicano; cuyos efectos repercutieron en el retiro de la banca de desarrollo hacia los estratos pobres sobre todo del medio rural. También la banca privada se contrajo con el financiamiento para la gente de medianos ingresos, por lo que el movimiento de las microfinanzas se empieza a visualizar hasta la década de los noventas, con la reforma financiera mediante la desregulación de los mercados financieros.

Según Martínez Cantero (2004) la figura de las microfinancieras como tal en México se desarrollan en 1996 siendo “Santa Fe de Guanajuato AC” la primera microfinanciera oficialmente reconocida, pero no es la única experiencia mexicana en la historia del microfinanciamiento mexicano; en 1973, en Chihuahua, se instauró Salud y Desarrollo Comunitario AC (Sadec), con el fin de brindar ayuda al sector más pobre del estado. Consistía en un programa de salud reproductiva que exigía la participación de las mujeres. La iniciativa sirvió de punta de lanza para abrir camino a la Federación Mexicana de Salud y Desarrollo Comunitario AC (Femap), que vio la necesidad de ampliar sus programas al área del autoempleo. En 1987 el proyecto Sadec/Femap ya funcionaba como banco comunitario, principalmente en el norte del país y en el sur de Estados Unidos. Después surgieron otros programas de crédito encaminados a sectores desprotegidos tales como Compartamos (1982), Fincomún (1994) y Came (1992) (Fernández, Trejo, & Rodríguez, 2003).

En México, al igual que en otros países del mundo las microfinanzas, están adquiriendo un lugar importante en el financiamiento hacia las clases más desprotegidas, ello se nota en la gran cantidad de actores involucrados en diversos proyectos, programas y eventos dirigidos hacia el microfinanciamiento. Pero hablar de microfinanzas en un país como México es hablar de una multitud de experiencias debido a la heterogeneidad de condiciones presentes, es por ello que existen diversas organizaciones, programas e instituciones que promueven y actúan en esta alternativa del financiamiento y esto hace a las microfinanzas un tema interesante y versátil (Hernández & Albino, 2006).

Las microfinancieras están apoyadas por el programa PRONAFIM, algunas tienen las figuras asociativas formales como organizaciones auxiliares de crédito que establece la Ley de Ahorro y Crédito Popular (2001), otras están en proceso.

El PRONAFIM otorga líneas de crédito a las Microfinancieras que ya funcionan, para que éstas a su vez otorguen crédito a los más necesitados. Las Microfinancieras deben liquidar (pagar) a su vez éstos préstamos para solicitar al PRONAFIM periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de interesados.

Por otro lado, las microfinancieras también se apoyan en PRODESARROLLO que es una red nacional de instituciones financieras populares dedicadas a proveer servicios a gentes de bajos recursos con la intención de que emprendan su propio negocio, además de contribuir al desarrollo económico y al combate para erradicar la pobreza mediante la asignación de créditos eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación a los grupos marginales como parte de un proceso de apoyo para un desarrollo sostenible (Prodesarrollo, 2008).

Actualmente en México PRODESARROLLO agrupa a 91 instituciones microfinancieras (Ver Tabla 3), las cuales atienden a 1.7 millones de clientes (85% mujeres), a través de 1, 040 sucursales en 456 municipios, reportando una cartera alrededor de 28 mil 700 millones de pesos. De los créditos que se ofrecen la mayoría son utilizados para mejorar las condiciones de los negocios de los clientes e incrementar sus ingresos y calidad de vida.

TABLA 3

MICROFINANCIERAS AFILIADAS A PRODESARROLLO, 2009

Accedde, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ACCEDDE)
Alcance Financiera S.A. de C.V. SOFOM ENR
Alianza Cooperativa Costa Esmeralda S.C. de R.L de C.V.
Alternativa 19 del Sur, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Alternativa Solidaria Chiapas, A.C. (ALSOL)
Ámbito Productivo, S.C. (APROS)
Apoyo Económico Familiar, S. de R.L. de C.V.
Apoyo Promotora SA de CV, SOFOM ENR (PROAPOYO)
Apoyo Social Valladolid, S.A. de C.V.
Asesoría Financiera de México, S.A. de C.V. (ASEFIMEX)
Asociación Mexicana de la Transformación Rural y Urbana, A.C., S. de S.S. (AMEXTRA)

Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. (AMUCSS)
Asociación Pro Mujer de México, A.C.
ASP Consultores & Representación, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Banco Amigo, S.A., Institución de Banca Múltiple
Banco Compartamos, S.A. Institución de Banca Múltiple
BanPuebla, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (BANPUEBLA)
Beneficios que Generan Beneficios, S.A. de C.V.
Centro de Apoyo al Microempresario, I.A.P. (CAME)
Comercio Sur, S.A. de C.V.
Comité de Promoción Social del Valle del Yaqui, A.C.
Conserva, A.C.
Consultores Agropecuarios y Forestales Asociados, S.A. de C.V. (CAFASA)
Consultoría de Servicios Rurales, S.C. (CONSER)
Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S.C. (COCDEP)
Corporativo Integral de Microempresas Asociadas del Sureste, S.C. (CIMA)
Creamos Microfinanciera, S.C.
Crece Safsa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Credi-Capital, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Credivance, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Crediclub, S.A. de C.V., SOFOM E.N.R.
Credit Union - Unipresto, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R.
Despacho Alfonso Amador y Asociados, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Don Apoyo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Emprendesarial, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
En Confianza, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
EnComún de la Frontera, A.C.
Espacios Alternativos, S.C.
Eurekasoli, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R. (Crezkamos Kapital)
FFH Alcance, A.C.
Ficrea, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Finacen, S.A. de C.V., SOFOM ENR
FINAMIGO, Financiera Mexicana para el Desarrollo Rural, S.A. de C.V., SFP (FINAMIGO)
Financiamiento Progreseemos, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Financiera Chiapas, S.C. DE R.L. DE C.V.
Financiera del Norte, S.A. de C.V., SOFOM E.N.R. (FINORTE)
Financiera Independencia, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Financiera Labor, S.A.P.I de C.V., S.O.F.O.M., E.N.R. (FINLABOR)
Finanzas Populares Atemexpa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ATEMEXPA)
FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V., SFP
FINLAGUNA, S.A. DE C.V., SOFOM ENR
Finprogesa, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
Fomento e Impulso del Sur, S.A. de C.V. (FISUR)
Forjadores de Negocios, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Fundación Dignidad Apoyo al Desarrollo de la Microempresa, I.A.P.
Fundación Hábitat y Vivienda, A.C. (FUNHAVI)
Fundación Integral Comunitaria, A.C. (FINCA MÉXICO)
Fundación Laureles, I.A.P.
Fundación para la Vivienda Progresiva, A.C.
Fundación Realidad, A.C. (FRAC)
Grameen de la Frontera, A.C.
Grameen Trust Chiapas, A.C.
Grupo Consultor para la Microempresa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (FINCRECEMOS)
Grupo CREDIEXPRESS SA de CV SOFOM ENR (CREDIEXPRESS)
Grupo Financiero Rio La Venta, S.A. DE C.V. SOFOM ENR
IAMSA Región Sureste, S.A. de C.V., SOFOM E.N.R. (IAMSA)
Invirtiendo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
KapitalMujer, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (MASKAPITAL)
Oportunidad Microfinanzas, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Organización Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF)
Prestamos para Crecer, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Pretmex, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Prosperemos, A.C.
Provident México, S.A. de C.V.
Red Vanguardia, S.A. de C.V.
Semilla Solidaria, S.A. de C.V. (SEMISOL)
Servicios de Microsol, S.C.
Servicios Financieros de Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CREDITUYO)
Servicios Integrales a Empresas del Sureste, S.C. (SIES)
Servicios para el Desarrollo Comunitario, S. A. de C. V. (Credicomún)
Servicios para la Autogestión Empresarial, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (AUGE)
Siempre Creciendo, SA DE CV, SOFOM ENR
Solfi, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
Solución ASEA S.A. de C.V.
Soluciones Financieras Internacionales, S.A. de C.V.
Soluciones Reales del Norte, S.A. de C.V.
Soluciones y Oportunidades, S.A. de C.V.
Te Creemos, S.A. de C.V., S.F.P.
Unimex Financiera, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Vivir Soluciones Financieras, S.A. de C.V., SOFOM, E.R. BanRegio Grupo financiero (BANREGIO).

Fuente: Boletín de Prodesarrollo, 2009

2.8. MARCO REGULATORIO

La autorización de una sociedad para transformarse en una entidad de ahorro y crédito popular es el inicio de una nueva etapa (Fritz, 2009).

Los oferentes de productos financieros a la población que cuenta con menor capacidad económica tienen la obligación moral de buscar todos los días eficiencias para poder transferirle a esta población productos y servicios cada vez de mejor calidad a un menor precio.

La regulación es necesaria en el sector financiero, más aún en las sociedades que captan recursos del público, ya que establece, entre otros, criterios prudenciales que buscan de manera fundamental proteger los ahorros de los clientes y socios limitando y controlando los riesgos en que incurre la sociedad.

Para garantizar sostenibilidad y crear un ambiente sano en las microfinanzas es importante reglamentar y supervisar a las IMF. Un marco regulatorio es un conjunto de principios generales o reglas jurídicas, que buscan contribuir a la estabilidad y eficiencia del desempeño financiero de instituciones y mercados (Otero & Rhyne, 1994).

Un elemento que ha jugado un papel importante en establecer las características del sector es el marco jurídico bajo el cual operan las IMF. En México, las organizaciones que participan en el sector de ahorro y crédito popular toman una gran variedad de figuras jurídicas. La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), aprobada en 2001 y puesta finalmente en práctica en enero de 2006, fue creada específicamente para regular el sector de las finanzas populares. Esta ley regula únicamente a las organizaciones interesadas en captar depósitos del público y deja por fuera a aquellas organizaciones que únicamente otorgan crédito (Alpízar & González-Vega, 2006).

Aunque esta ley regula las figuras jurídicas autorizadas para captar depósitos y las reduce únicamente a dos - Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP) y

Sociedades Financieras Populares (Sofipo) -, no regula a las organizaciones que únicamente dan préstamos. Por lo tanto, el sector de las IMF todavía presenta una gran variedad de figuras jurídicas. Aunque la LACP ha generado un proceso de regulación intenso y algunas IMF están explorando la posibilidad de regularse, aún existen muchas IMF que no han pensado en regularse y tomar alguna de las dos figuras jurídicas autorizadas porque no piensan captar depósitos.

El sector de las microfinanzas en México estaba compuesto por un gran número de figuras jurídicas, incluyendo asociaciones civiles (A.C.) y sociedades anónimas de capital variable (S.A. de C.V.), con la posibilidad de obtener diferentes licencias, tales como sociedad financiera de objeto limitado (SOFOL), uniones de crédito (U.C), sociedades de solidaridad social (SSS), instituciones de asistencia privada (I.A.P.), sociedades de ahorro y préstamo (SAP), sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (S.C de R.L), entre otras. Cada una de estas figuras existe con su propia regulación y con poca supervisión por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Aparte de esta variedad, también existen organizaciones que son donatarias autorizadas por la Secretaría de Economía y Crédito Público, lo que les permite expedir recibos deducibles por los donativos que obtienen. También existen los agentes Procrea, autorizados por FIRA, lo cual les permite distribuir fondos de esta entidad de segundo piso.

Un elemento fundamental para que los marcos regulatorios sean eficientes es que sean creados de acuerdo a las características de las IMF en cuanto a:

- Tipología de clientes (de bajo ingreso, sin medios de producción propios).
- Servicio del crédito (pequeños préstamos, garantías anómalas).
- Estructura de propiedad (capitalización de los donantes y no de los inversores privados).

Adecuados marcos regulatorios resultan en la institucionalización de las IMF, dando vida así a instituciones sostenibles de diferente tipo, las que pueden ser permanentes y ofrecer servicios de alta calidad.

Con casi diez años de regulaciones para las microfinanzas y finanzas populares, las recientes reformas al marco legal aprobadas en México aportan además de un marco más favorable a las finanzas populares de México, algunas innovaciones a los marcos regulatorios de las microfinanzas en América Latina y del Caribe. Con estas reformas, México se inscribe en la nueva generación de Regulaciones microfinancieras, iniciada en Bolivia con el reconocimiento de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) en marzo del 2008. Las innovaciones aportadas por México a la regulación de las microfinanzas en la región Latinoamericana y del Caribe son al menos cinco: 1) un enfoque de desarrollo financiero; 2) una pluralidad en las figuras asociativas de microfinanzas; 3) un enfoque de intermediación financiera plena y de sistema al reconocer la importancia de integración financiera; 4) diferentes niveles de gradualidad para la supervisión de intermediarios financieros desde la autorregulación hasta la supervisión directa pasando por la supervisión delegada y finalmente; 5) un enfoque rural en las microfinanzas (Hernández, 2009).

Estas innovaciones publicadas en el Diario Oficial de la Federación (13 de Agosto de 2008) se explican a continuación:

Primero.- Un enfoque de desarrollo. A diferencia de todas las leyes de microfinanzas en la región, en México se reconoce y posibilita que las Instituciones financieras de tipo mutualista y cooperativa (Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras Comunitarias) puedan nacer pequeñas e iniciar su funcionamiento y crecimiento con gradualidad. Instituciones con menos de 2.5 millones de UDIS de activo no necesitan ser autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria, pero si someterse a un esquema de autorregulación para crecer ordenadamente.

Segundo.- La pluralidad de figuras asociativas reconoce la existencia de organismos de base cooperativa, mutual y solidaria (CAP y SOFINCOS), pero también sociedades con enfoque de lucro como las SOFIPOS, con una innovación que tendrá fuerte impacto en las tendencias futuras: el reconocimiento de figuras específicas para las finanzas rurales, para los pequeños productores de agricultura familiar y organismos de desarrollo comunitario (SOFINCOS).

Tercero.- La integración financiera que permitirá la creación de organismos APEX de tipo financiero (Organismos de Integración Financiera Rural) permitirá el funcionamiento de organismos de segundo piso pudiendo hacer administración de liquidez, otorgamiento de líneas de crédito a organismos de base, refinanciando, creando normatividad y ordenamiento financiero a sus socios y pudiendo organizar la prestación de servicios técnicos, de sistemas de información y financiero a sus socios. (Sólo en Brasil existe este concepto de integración financiera).

Cuarto.- Existen tres niveles de supervisión acordes a la madurez gradual de las instituciones: autorregulación, supervisión delegada y supervisión directa.

Quinto.- Se posibilita una solución de organización financiera a la pequeña agricultura familiar con el reconocimiento de las SOFINCOS y de los OIFR. Los cuales permitirán una combinación de microfinanzas.

Con todo lo establecido anteriormente, se puede decir que la regulación y supervisión no es en México, ni en ninguna parte del mundo, una garantía al 100% de que ninguna entidad regulada vaya a quebrar o nunca vaya a presentar alguna operación fraudulenta. Sin embargo, sí se reduce considerablemente el riesgo de que esto ocurra y de ocurrir, permite que se tengan los elementos para identificar al o a los responsables.

La utilidad y el beneficio que se obtenga al cumplir con la regulación y no sólo con lo que a la letra dice, sino con los objetivos que persigue, van mucho más allá de recibir

una autorización o decir que son supervisados y regulados. Esto implica tener la capacidad de ofrecer a las personas que atienden, más y mejores productos de calidad y, a los socios una mayor seguridad de que se encuentran listos para sobrevivir en un entorno cada día más complejo que no perdonará ineficiencias y malos controles.

2.9. PRINCIPALES SERVICIOS DE LAS MICROFINANCIERAS

Las microfinancieras, como ya se ha mencionado anteriormente, son organizaciones e instituciones que brindan servicios financieros a los más pobres.

A continuación se presenta un listado de los principales servicios financieros que ofrecen las microfinancieras a sus clientes, de acuerdo a Oliverio Hernández (2006):

- Préstamos por cantidades pequeñas, que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijos. Los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo. Es una condición que el crédito se destine para actividades productivas, que generen ganancia, para que pueda retribuirse el capital y sus respectivos intereses. En este señalamiento es necesario tomar en consideración que para el caso de los países en desarrollo como es México, pocas inversiones productivas son rentables debido a la escala de producción y las desventajas económicas, y si la gente pobre paga sus deudas no es por las utilidades a la cual invirtió el crédito sino de otras actividades que realiza la unidad doméstica destacando en algunos casos las remesas de los emigrantes hacia los Estados Unidos y también por su cultura moral.
- Capacitación y asistencia técnica. Aunque se ofrecen estos dos servicios la mayoría se enfoca hacia la capacitación para aprender cómo se maneja el crédito; pocas instituciones con dichos servicios apoyan las actividades productivas donde se invierte el crédito.

- Ahorro. Este servicio es considerado para formar un patrimonio individual y/o familiar; hay diferentes modalidades, se ha tomado como un elemento estratégico para el financiamiento en algunos es una condicionante y garantía a la vez, en otros es una alternativa para disponer de un dinero efectivo a futuro para necesidades emergentes.
- Gestoría. Algunas apoyan a grupos sociales a consolidarse como organización, y les ayudan a buscar recursos financieros.
- Seguros. Aunque no todas las microfinancieras brindan este servicio hay algunas que tienen incluido el seguro hacia las actividades financiadas, un ejemplo son los fondos de aseguramiento, en otros los seguros de vida; en ello poco se ha incursionado y es donde existe también un gran potencial de manejar microseguros sociales (Valdez & Hidalgo, 2004).
- Remesas. Estas son manejadas por microfinancieras que siguiendo el ejemplo de Centroamérica, han visto el gran negocio de las casas de cambio y algunos bancos.

2.10. EL MICROCRÉDITO

La experiencia internacional ha mostrado el potencial de las microempresas para generar empleos y mejorar las condiciones de vida de amplios grupos de población en los países en desarrollo, entre ellos los de América Latina. También hay consenso que el difícil acceso que tienen al mercado financiero formal es una de las mayores restricciones para realizar esa potencialidad. El instrumento más eficaz para superar tal restricción es el microcrédito.

Préstamos pequeños permiten a las personas que no poseen las garantías reales exigidas por la banca tradicional iniciar o ampliar su propio emprendimiento y aumentar

sus ingresos. Los microcréditos son un instrumento efectivo y cada vez más utilizado en los programas para el alivio de la pobreza.

La esencia del microcrédito consiste en prestar pequeños montos de crédito a clientes pequeños, microempresarios, para que puedan mejorar sus negocios y sus condiciones de vida (Bicciato, Foschi, Bottaro, & Ivardi, 2002).

El microcrédito es un instrumento que se basa sobre una idea sencilla pero eficaz: otorgar pequeños préstamos a los pobres del mundo en desarrollo, sobre todo mujeres; es decir, a personas excluidas de los canales tradicionales de crédito.

Las experiencias de microcrédito muestran no solamente que los pobres pueden ser sujetos financieramente confiables, sino que dándoles acceso al crédito se obtienen buenos resultados desde un punto de vista bancario, permitiendo al mismo tiempo una mejoría generalizada de su calidad de vida. El porcentaje de créditos no reembolsados al final del préstamo es pequeño; en realidad, 95% de los microcréditos son reembolsados.

Aunque el microcrédito por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable. Los pobres pueden además emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos.

El éxito de los programas de microcrédito puede verse limitado por algunas circunstancias típicas: falta de capital social, que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales; poblaciones dispersas, que tornan dificultoso alcanzar a los clientes de un modo regular; dependencia de una única actividad económica (por ejemplo una sola cosecha); utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo; probabilidad de crisis futura (hiperinflación, violencia civil); inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera (Mena, 2008).

Las instituciones microfinancieras deberían reunir cuatro condiciones: Permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo; escala, a fin de alcanzar a un número suficiente de clientes; focalización, con el objeto de llegar a la población pobre; y sustentabilidad financiera.

Como mucho ya se dijo en este capítulo, una de las experiencias más importantes y difundidas en el ámbito de las microfinanzas es la del Banco Grameen que otorga microcréditos a través de un sistema que no está basado en requisitos de garantías reales, sino en la confianza mutua, la responsabilidad y la participación.

La experiencia del Banco Grameen demostró que el microcrédito es un instrumento efectivo en el alivio de la pobreza. La evolución posterior de este tipo de iniciativas ha conducido a utilizar el instrumento microcredicio dentro de programas más amplios, por ejemplo de desarrollo local, organización comunitaria, actividades de capacitación y estímulo del ahorro por parte de los hogares pobres.

Además de los créditos, las poblaciones carenciadas representan también una demanda insatisfecha de otros servicios financieros, como el ahorro y los seguros. Los hogares pobres, como todos los demás, generalmente quieren y pueden ahorrar en dinero o en especie a fin de gestionar el riesgo y planificar inversiones futuras. Sin embargo, las comunidades de bajos ingresos no acceden en general a servicios de ahorro.

En México la experiencia del microcrédito es relativamente reciente. Aunque hay instituciones que funcionan desde hace más de 15 años y administran gran cantidad de recursos la institucionalidad de este segmento del mercado financiero está todavía en formación, para lo cual se requerirá un marco legal, reglamentario y de supervisión adecuados.

2.11. CONCLUSIONES

La industria microfinanciera como ya se mencionó ha evolucionado tremendamente en las últimas décadas aprovechando la oportunidad que el sistema bancario no ha podido alcanzar.

El papel de las microfinancieras en el ámbito empresarial es de suma importancia ya que uno de sus objetivos primordiales es potenciar la capacidad de los clientes para iniciar un pequeño negocio o instrumentar el autoempleo.

Esta situación es de vital importancia en el estudio presente ya que determina los objetivos de la investigación y dicta las pausas para conocer las opciones de microcrédito a las cuales acceden las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo.

CAPÍTULO III

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

3.1. INTRODUCCIÓN

El presente capítulo tiene como finalidad presentar al lector los diversos ámbitos en los cuáles se ven involucradas las MIPyMES, desde sus antecedentes, definición, contribución a la economía mexicana y su importancia, características, ventajas y desventajas, entre otras.

Así mismo se aborda de manera más delimitada la situación en la que se desenvuelven las MIPyMES en la economía del estado de Quintana Roo, desde sus aportaciones como sus problemáticas, haciendo énfasis de esta última en el problema del financiamiento y la búsqueda de otras alternativas de financiamiento que éste origina.

3.2. ANTECEDENTES

Desde la antigüedad el comercio más rudimentario se caracterizó por el intercambio de bienes que poseían un valor para ambas partes; naciendo así la empresa, misma que surge para satisfacer las necesidades de la sociedad a cambio de cierto valor que cubren el costo de la necesidad o deseo, además del factor trabajo como ganancia del mismo.

En los albores de la humanidad la vida era mucho más sencilla que en la actualidad, cada familia vivía en su mundo propio. Es aquí donde se inicia la división del trabajo, el comercio, el dinero y poco después surgen las primeras empresas en su forma más rudimentaria.

Cuando surge la revolución industrial el mundo cambio por completo, y aparecieron inventos de todo tipo, hasta llegar a la producción y consumo en masa a las grandes empresas industriales, comerciales y de servicio que caracterizan el mundo moderno.

En cada instante se inician en todas partes del país cientos de pequeños negocios que luchan en la difícil prueba de su iniciación y su existencia y muchos de ellos sucumben debido a la multitud de problemas con que se encuentran así como la falta de capacitación técnica y administrativa para resolverlos.

La pequeña y mediana empresa constituye hoy en día el centro del sistema económico de muchos países. Desde el punto de vista individual un pequeño negocio puede parecer aparentemente insignificante, pero en su tamaño de conjunto es realmente grande, no solo en cifras sino por su contribución a la economía.

3.3. DEFINICIÓN

La Pequeña y mediana empresa (conocida también por su acrónimo PyME, PYME o pyme), es una empresa con características distintivas, tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Por otro lado, son formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado. Usualmente se ha visto también el término MIPyME (acrónimo de Micro, pequeña y mediana empresa), que es una expansión del término original en donde se incluye a la microempresa.

Sin embargo, y en buena medida por las dificultades operativas inherentes a una clasificación por tamaño, no existe una definición única de PyME por país. Partiendo del concepto de empresa de una forma general ésta varía dependiendo de algunos factores determinantes como los sectores económicos de la región, el número de empleados, porcentaje de las ventas obtenidas, entre otros.

En México, las MIPyMES constituyen el 90% de las empresas, el 42% del empleo, y contribuyen con un 23% del PIB. Estas están definidas por el número de empleados con los que cuenta la empresa. En el artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la

Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del año 2002, se establecieron los siguientes parámetros:

TABLA 4

CLASIFICACIÓN DE LAS MIPyMES EN MÉXICO

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

Fuente: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 2002

Sin embargo, existe una nueva legislación, emitida el 30 de junio de 2009 por la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la cual se establece una nueva diferenciación que se realizará según el número de trabajadores y en el monto de sus ventas anuales, lo que pretende evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y que negocios con altos niveles de venta participen en programas diseñados para MIPyMES.

La nueva clasificación se ilustra a continuación:

TABLA 5

NUEVA CLASIFICACIÓN DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS A PARTIR DEL 30 DE JUNIO DE 2009

Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95

Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Fuente: Secretaría de Economía

Como se mencionó arriba, existen diferentes criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como lo son el número de empleados, el tipo de industria, el sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

- Grandes empresas: Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden:
 - a) Obtener líneas de crédito.
 - b) Préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.
- Medianas empresas: En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidad y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados (Zuani, 2003).
- Pequeñas empresas: En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un

determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite (Fleitman, 2000).

- Microempresas: Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

3.4. CARACTERÍSTICAS

Las características de la MIPyMES son determinantes para obtener una definición más amplia que ayude a comprender su importancia en el mercado. Fleitman (2000) considera como características principales las siguientes:

- Ritmo de crecimiento por lo común puede ser superior al de las empresas grandes.
- División del trabajo teniendo cada vez mayor complejidad de las funciones; así como la resolución de problemas que se presentan; lo cual, requiere de una adecuada división de funciones y delegación de autoridad.
- Requerimiento de una organización óptima en lo relacionado con el personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.
- Capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional, y con las facilidades que proporciona la red de internet, puede traspasar las fronteras con sus productos (especialmente si son digitales, como software y libros digitales) y servicios.
- Está en plena competencia con empresas similares (otras pequeñas empresas que ofrecen productos y/o servicios similares o parecidos).
- Utiliza mano de obra directa, aunque en muchos casos tiene un alto grado de mecanización y tecnificación.

Sánchez Barajas (1980) afirma que una de las características de las PyMEs es que se constituyen con poca inversión (que generalmente proviene de ahorros del propietario o familiares) con respecto a otros tamaños de empresas. Esta característica origina que proliferen fácilmente, que operen poco tiempo y mueran con relativa facilidad. Esta connotación explica por qué su universo es heterogéneo, así como la flexibilidad que tienen para incursionar en todos los mercados y la diversidad de bienes y servicios de escaso valor agregado que ofrecen al consumidor.

Otras características generales que atribuye Méndez (1996) a todas las PyMEs son:

- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades. Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

3.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Las MIPyMES tienen grandes ventajas sobre las grandes empresas mismas que las caracterizan principalmente de aprovechar nichos de mercado descuidados que frecuentemente cambian sus exigencias. Estas empresas se interesan en crear oportunidades dentro de una sociedad, procurando satisfacer individualmente las necesidades y deseos de sus clientes.

Así mismo por su estructura las MIPyMES tienen otras ventajas entre las que se destacan: la gran capacidad para aprovechar los recursos humanos; la posibilidad de concentrarse en productos en los que se tenga máxima competitividad de acuerdo con las tendencias de la demanda; la facilidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado; las contribuciones para una mejor distribución de ingreso a favor de los segmentos bajos de la población; la agilidad para satisfacer demandas de consumo, incluso el intermedio de las grandes y medianas empresas, y requerimientos del sector público sobre todo en el marco de la descentralización y la flexibilidad en el manejo de costos frente a las escalas de producción (Cepeda & Yoguel, 1993).

Las MIPyMES también tienen inconvenientes, algunos de estos son:

- Problemas de escasez de recursos para una asignación que les brinda igualdad de oportunidades frente a otras empresas.
- Difícil acceso a la información sobre procesos técnicos productivos.
- La desventaja competitiva por la baja escala de producción y las limitaciones de productividad.
- La débil agremiación y representatividad frente a una limitada atención del estado.
- La carencia de mecanismos de créditos apropiados, ágiles, suficientes y oportunos (Gatto & Yoguel, 1993).

Completando estas listas de ventajas y desventajas de las PyMEs añadimos los siguientes cuadros, los cuales muestran de una manera global y simplificada algunas ventajas y desventajas de las PyMEs según Rodríguez (1996):

TABLA 6**VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS**

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).	Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
Asimilación y adaptación de tecnología.	Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
Producción local y de consumo básico.	Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).	La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).	Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).	Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.
La planeación y organización no requiere de mucho capital.	Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones	Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy

administrativas y operativas.	alto.
Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).	

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez, 1996

TABLA 7

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.	Mantienen altos costos de operación.
Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.	No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.	Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.	No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
Asimilan y adaptan nuevas	La calidad de la producción no siempre es la mejor,

tecnologías con relativa facilidad.	muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.	No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.
Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.	Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.
	Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez, 1996

De las ventajas y desventajas anteriores se puede observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia.

Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, se puede observar que éstas padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por

ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc.

Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño (Salgador, 2004).

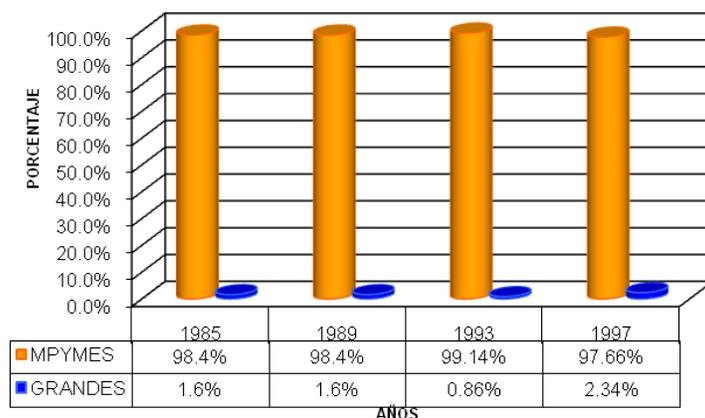
3.6. LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPyMES) EN MÉXICO

Las MIPyMES han desempeñado un destacado papel en la industrialización de la mayoría de los países, independientemente del desarrollo de sus economías.

Fueron la base para arranque de dicho proceso, para su avance y han sido determinantes como productoras de bienes de consumo para el mercado interno o como proveedoras de insumos y materias primas de las grandes empresas.

GRÁFICA 1

DIMENSIÓN E IMPORTANCIA DE LAS MIPyMES CON BASE EN EL No. DE ESTABLECIMIENTOS EXISTENTES EN EL SECTOR INDUSTRIAL DEL PAÍS, 1985-1997



Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos del Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México de la Secretaría de Economía

Los datos muestran la innegable importancia que revisten los pequeños negocios en la economía mexicana desde tiempo atrás, tal como se puede constatar en el gráfico, que muestra claramente que uno de los rasgos distintivos del desarrollo de la economía mexicana ha sido el crecimiento de las MIPyMES en todos los ámbitos: industrial, finanzas, bienes raíces, servicios personales, etcétera.

Aún en contra de las dificultades enfrentadas en el contexto nacional, como consecuencia del entorno internacional adverso de la década de los años ochenta (suspensión del flujo voluntario del crédito exterior, caída de nuestras exportaciones petroleras, incremento de las tasas internacionales de interés, etcétera, que repercutieron negativamente en el equilibrio de la economía) por la llamada globalización de la economía, las MIPyMES, en general, formaron parte significativa del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB); durante los primeros años de la década de los años noventa aportaban alrededor del 17% del Valor Bruto de la Producción Manufacturera las empresas de hasta 100 trabajadores (Durán C. R., 1995) y alrededor del 40% del PIB manufacturero si se toman en cuenta las empresas de hasta 250 trabajadores (Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991).

Nuestro país tiene alrededor del 98% de empresas que se clasifican como micro, pequeñas y medianas. La participación de estas empresas en el empleo, en la actividad económica regional y en la formación de técnicos y empresarios es muy importante. Su contribución potencial al desarrollo económico y social de México es enorme, tanto en lo que concierne a la satisfacción de las necesidades básicas del mercado interno, como al suministro de materias primas y componentes a las empresas de mayor tamaño y a la exportación directa e indirecta; además conllevan a múltiples beneficios como la disminución del desempleo, aminorar problemas sociales, consumo y reactivación económica, generar impuestos, entre otros.

Es decir, las MIPyMES son eslabones fundamentales para que las economías de las naciones crezcan y se vuelvan competitivas, tanto interna como externamente.

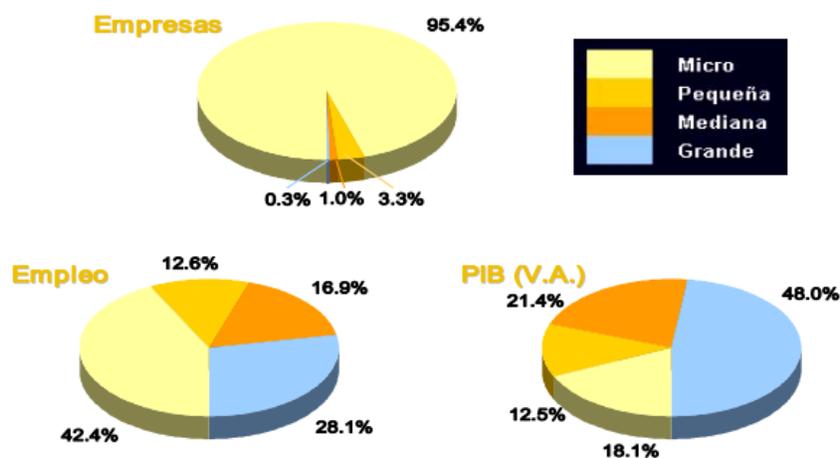
Por tanto, en la medida que las MIPyMES crecen, en esa misma medida influyen en el desarrollo de su país. A pesar de ello, en ningún país estas empresas tienen favorables condiciones y, sobre todo ahora, con la competencia que se ha generado en este mundo globalizado.

En el caso de las MIPyMES en México, los esfuerzos por alentarlas se han visto reflejados con la creación de diversos programas de apoyo y fomento, pero a la fecha esos programas no han dado los resultados esperados, antes bien, las problemáticas que enfrentan para poder sobrevivir frente a las grandes empresas, los desequilibrios económicos y volverse más productivas y eficientes, son cada vez más notorias.

El censo económico del INEGI 1999, registra que en México las MIPyMES concentran el 99.7 por ciento de las unidades económicas, contribuyendo con el 72 por ciento en la generación de empleo, factor determinante en el desarrollo económico, aportando el 52 por ciento del PIB nacional.

GRÁFICA 2

NÚMERO DE MIPyMES, EMPLEOS GENERADOS Y APORTACIÓN AL PIB MEXICANO



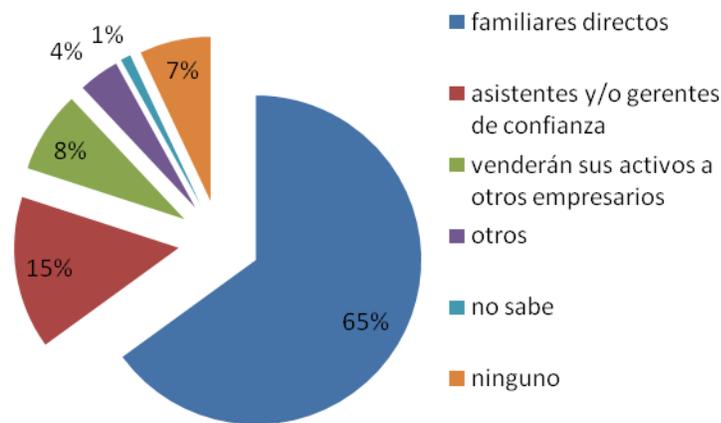
Fuente: Subsecretaría para la PyME, Secretaría de Economía

Sin embargo, por otro lado, se estima que las MIPyMES son menos eficientes que las grandes, por lo tanto, es aquí donde la iniciativa privada y el gobierno deben coordinarse para avanzar en apoyos, sobre todo en los campos económicos y tecnológicos (Vázquez, 2002).

Durante los últimos años las PyMEs han surgido como consecuencia de desempleo o la obtención de bajos ingresos en la economía familiar, así mismo, según estadísticas publicadas por un estudio llevado a cabo por el Observatorio PyME 2005, en México el 65 por ciento de las PyMEs son de tipo familiar, mismo que refleja el carácter emprendedor de las personas por crear empresas propias, sin embargo, se deduce que poseen expectativas muy altas pero al mismo tiempo no establecen objetivos ni estrategias planificadas, además de que este tipo de estructuras se caracterizan principalmente por el estrecho nexo que existe entre las personas que las dirigen. Sin embargo, la falta de una preparación adecuada de los integrantes de la empresa (dado que las funciones se otorgan con base en los lazos existentes y no en las habilidades de la persona), es una limitación que pone de manifiesto las necesidades específicas para mejorar la capacidad de dirección y administración de estas empresas.

GRÁFICA 3

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS POR TIPO DE PROCESO DE CAMBIO GENERACIONAL QUE SE IMPLEMENTARÁ EN LAS MISMAS



Fuente: Basado en los principales resultados del Observatorio PyME en México: Características laborales

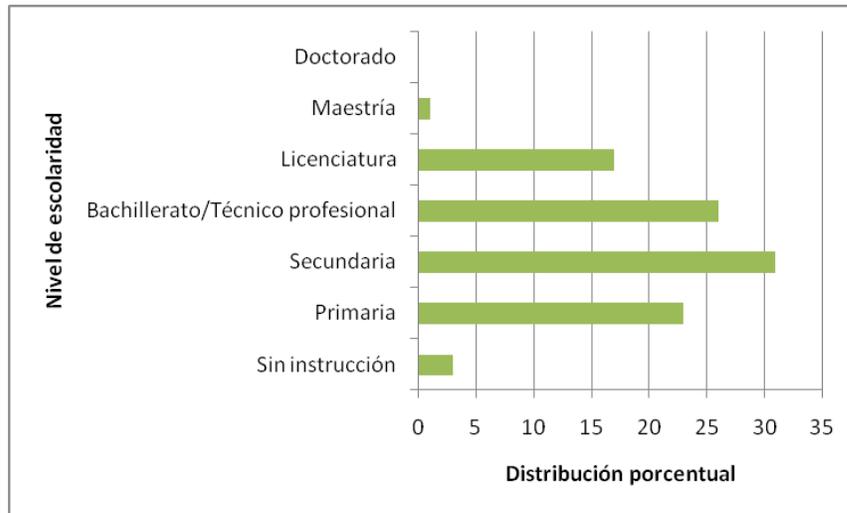
Las empresas familiares a pesar de su inestabilidad presente, son las que pretenden continuar en el mercado legando a sus generaciones próximas una organización lo mejor constituida posible.

El comportamiento macroeconómico de los últimos años, no ha sido suficiente para generar las condiciones necesarias que permitan a las PyMEs crecer de manera estable y dinámica, esto debido a que han enfrentado dificultades que impiden su desarrollo, como las que se mencionan a continuación:

- El 94.3% de las exportaciones de México están concentradas en 312 grandes empresas nacionales y extranjeras y en 3,436 empresas maquiladoras, por lo que falta una adecuada internacionalización y desvinculación con los sectores económicos más dinámicos.
- Las elevadas tasas de intereses, acompañadas de fuertes restricciones por parte de las instituciones bancarias, han tenido como consecuencia que solamente el 22.5% de las PyMEs cuenten con créditos, acompañado esto de una fuerte reducción en los alcances de la banca de desarrollo, ha ocasionado que dichas empresas tengan que recurrir a fuentes alternas de financiamiento, como son los proveedores, créditos personales y tarjetas de crédito.
- Las PyMEs carecen de mano de obra calificada por lo que enfrentan importantes barreras de acceso a nuevas tecnologías por falta de información, capacitación y recursos económicos, aunado a lo anterior, los programas de estudio y los proyectos de investigación de la mayoría de las instituciones educativas, están desvinculados con las necesidades empresariales.

GRÁFICA 4

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO EN LAS EMPRESAS POR NIVEL DE ESCOLARIDAD

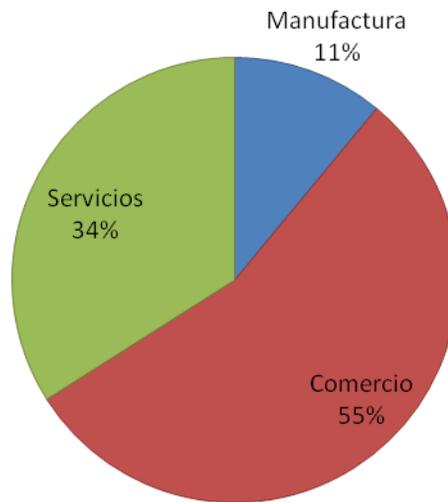


Fuente: Basado en los principales resultados del Observatorio PyME en México: Características laborales

Según datos del censo 2004, a nivel nacional la mayor proporción de empresas se orienta al comercio, en segundo término a los servicios y en menor medida a las actividades manufactureras; las MIPyMES siguen la misma tendencia, el 55 por ciento se dedican al comercio, donde las empresas grandes son tan sólo el 0.2 por ciento de las empresas dedicadas a esta actividad, el 34 por ciento se dedica a los servicios y el 11 por ciento a las actividades manufactureras. En estos últimos casos las empresas grandes no representan más del 1 por ciento de las empresas dedicadas a estas actividades.

GRÁFICA 5

DISTRIBUCIÓN DE LAS MIPyMES POR SECTOR ECONÓMICO

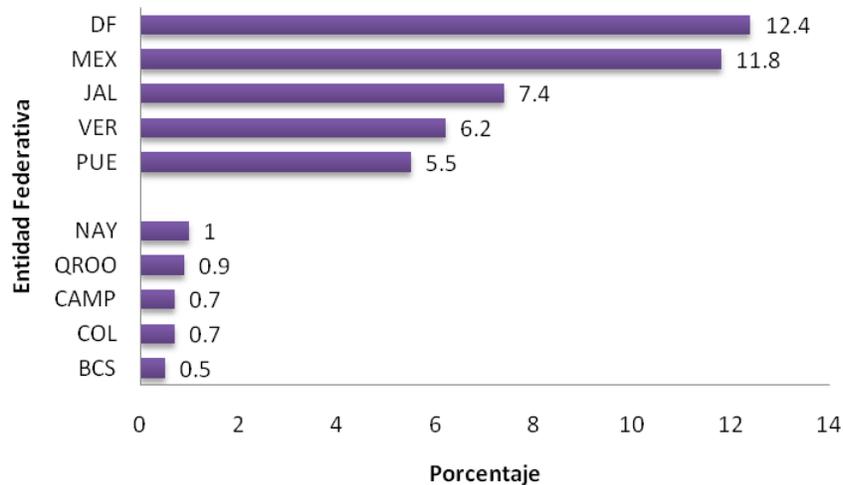


Fuente: Elaboración propia con base en datos del Censo Económico, 2004

Geográficamente y de acuerdo al Censo Económico de 1999, las empresas se encuentran concentradas en un pequeño número de estados: el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco, Veracruz y Puebla concentran más del 40 por ciento del total de unidades productivas. En contraste, Nayarit, Quintana Roo, Campeche, Colima y Baja California Sur, agrupan sólo el 3.7 por ciento del total de las unidades empresariales.

GRÁFICA 6

CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE EMPRESAS EN MÉXICO

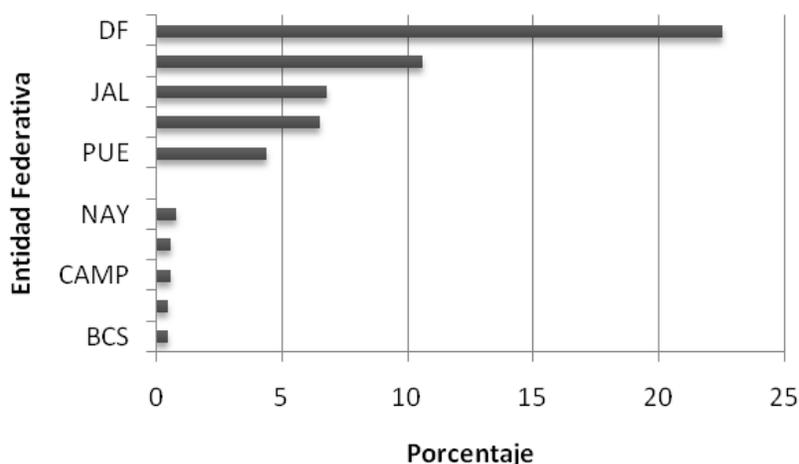


Fuente: Elaboración propia con base en datos del Censo Económico, 1999

Los efectos de esta concentración se ven reflejados en términos del producto interno bruto (PIB) por entidad federativa: el Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Jalisco y Chihuahua generan más del 50 por ciento de la producción nacional de bienes y servicios, mientras que las cinco entidades con menor participación generan tan solo el 3 por ciento del PIB nacional, como se muestra en la siguiente gráfica.

GRAFICA 7

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1999



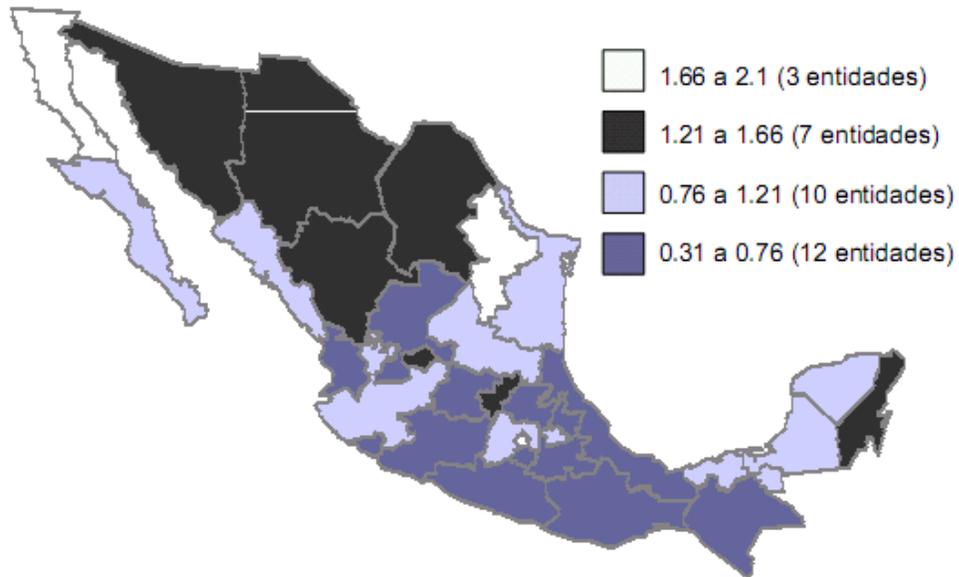
Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Banco de Información Económica, 1999

Por otro lado, es conveniente señalar que el efecto sobre el PIB estatal va más allá de la concentración de unidades productivas: está relacionado con la distribución relativa de empresas grandes y medianas en relación con las micro y pequeñas. Las empresas, según su tamaño, se distribuyen a lo largo del país de la siguiente manera: los estados en dónde prevalecen las medianas y grandes empresas con relación a las pequeñas y micro son Nuevo León, Baja California y el Distrito Federal, entre otros. Por el contrario, en los estados del sur del país, como Chiapas, Guerrero y Oaxaca, predomina la micro y pequeña empresa, en relación con la grande y mediana.

La figura 2 muestra que entidades como Nuevo León y Baja California poseen entre 1.6 y 2.1 medianas y grandes empresas por cada 100 micro y pequeñas empresas, mientras que estados como Chiapas y Oaxaca tienen entre 0.3 y 0.8 medianas y grandes empresas por cada 100 micro y pequeñas:

FIGURA 2

CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS MIPyMES EN MÉXICO



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Censo Económico, 1999.

En contraste con la cantidad de MIPyMES existentes, el sector al que se dedican, los empleos y la aportación que éstas generan a la economía del país, el gobierno a través de sus diversas instituciones debe incrementar los programas de apoyo e impulso a estas empresas, desarrollando programas a largo plazo que puedan seguir en forma más personalizada las actividades que emplean, su evolución en el mercado y su situación tanto actual como futura para que puedan continuar consolidando las actividades económicas de México.

3.7. PROBLEMÁTICA A NIVEL NACIONAL

Las MIPyMES enfrentan una serie de retos y problemas que limitan y obstaculizan su crecimiento y desarrollo, ubicándolas en un contexto que no puede ser menos que preocupante y en muchos casos no muy alentador.

En México existen problemas estructurales que dificultan el desarrollo apropiado de las PyMEs, así como en casi todos los países del mundo. Sus desventajas se deben a problemas de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Entre los problemas más importantes relativos a éstas Castillo Solís (2001) destaca los siguientes:

1. Acceso muy limitado al financiamiento tanto en instituciones financieras privadas como en las dependencias del sector público encargadas de brindarles apoyo en diversas áreas. Es decir, existe una marcada incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías y avales, entre otros obstáculos, además de que sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso; pero también se encuentran marginadas respecto a los apoyos institucionales gubernamentales, muchas veces por desconocimiento de los mismos y/o excesivo burocratismo. Así mismo, el financiamiento por medio de instituciones bancarias es complicado de efectuarse por la cantidad de papeleo y requisitos petitorios, altas tasas de interés en poco periodo de pago establecido, bajo capital ofrecido de acuerdo a las necesidades de las MIPyMES, etc.
2. Excesiva regulación; de otro modo, estos empresarios (muchas veces sin experiencia o sin asesoría adecuada) tienen que enfrentar, en la fase de instalación y también en la de operación, la desgastante tarea de los trámites y permisos indispensables, lo que se convierte en un interminable llenado de formas, formularios, requisitos previos, etcétera, y todo debido a un inmenso e ineficiente aparato burocrático; se deben realizar trámites federales, estatales, municipales y aduaneros, en algunos casos, así como permisos de uso de suelo, pago de impuestos, afiliación de trabajadores al seguro social, etcétera.
3. La propensión del empresarios al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común; esta renuencia muy natural al trabajo de conjunto bien podría derivar de una tradición cultural productiva, de su falta de experiencia y de la escasa

información acerca de las alternativas viables y confiables para realizar alguna actividad conjunta que no implique un alto riesgo de incumplimiento por el lado de su contraparte o que no ponga en riesgo su propia permanencia en un mercado e incluso su sobrevivencia; en estos términos, lo importante desde el punto de vista de la actividad del empresario, su objetivo, su razón de ser, por lo cual fue creada, queda ubicado en el mercado, y en consecuencia no está dispuesto a ponerlo en juego si los resultados son inciertos.

4. Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como los bajos niveles de organización y gestión; Al querer establecer acuerdos con compañías más grandes (subcontratación, alianzas, etcétera), con algún sindicato o ante las propias instancias gubernamentales e instituciones privadas, estas empresas cuentan con una reducida fuerza de influencia y, generalmente, se encuentran a merced de las exigencias y condiciones que fije su contraparte, por lo cual dichos acuerdos pueden llegar a ser no del todo ventajosos o que no les permiten obtener los beneficios potenciales que en otras circunstancias podrían disfrutar.

5. Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento, así como escasa asistencia técnica; ante la obtención de ganancias reducidas, los salarios y prestaciones que ofrecen son bajos, por lo cual no pueden retener o contratar personal calificado, así que existe un bajo nivel de educación formal entre los trabajadores de la pequeña empresa (esto llega a generar una caída en la calidad del producto y redundante en menores índices de productividad y eficiencia). Así mismo, este tipo de empresarios no utiliza los programas gubernamentales de capacitación y adiestramiento del personal en forma extensa debido a la falta de información o desconocimiento de los mismos, pues la estructura operativa de dichos programas entorpece el flujo de la aludida información; sin embargo, ante las exigencias y condiciones que plantea actualmente el mercado se requiere apoyar la formación técnica de los trabajadores y ampliar los apoyos en asistencia técnica, información, etcétera.

6. Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra. Por la conformación propia de su tamaño presentan problemas de inestabilidad en la provisión de materias primas provocando que su producción sea, en muchos casos, intermitente; no tienen acuerdos firmes con los proveedores ni cuentan con programas de “entrega a tiempo”, aunado a que los insumos que le son suministrados son, frecuentemente, de baja calidad, incrementando los llamados defectos del producto final; entonces, se requiere mejorar la calidad y tiempo de entrega de materias primas a través de la selección más estricta de materiales y modificando los acuerdos con los proveedores.
7. Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo; proporcionar las condiciones adecuadas en el lugar de trabajo requiere de personal especializado y de inversión, sólo que una vez más se presenta el problema de los flujos de efectivo internos escasos, provocando la decisión de no destinar recursos hacia este rubro para canalizarlo a otras fases del proceso productivo que le permitan seguir operando, aunque dichas condiciones inapropiadas generan una reducción en la productividad.
8. Escasa cultura tecnológica, resistencia a la incorporación de innovaciones tecnológicas de punta y obsolescencia frecuente de la maquinaria y equipo. Los pequeños empresarios mexicanos e incluso los grandes no se encuentran inmersos en la misma dinámica de cambio tecnológico imperante en el mundo altamente industrializado. No obstante, una parte de los pequeños empresarios no cuentan con los recursos financieros para incorporarse al progreso tecnológico aunque su perspectiva así lo exija para modernizar su línea de producción, abatir defectos en la producción y el producto e incorporar equipo de apoyo como las computadoras.

Para México, el arribo a una competitividad auténtica deriva de la incorporación del progreso tecnológico y en este tipo de empresas es la única forma de mantener la competitividad de largo plazo, puesto que una competencia basada en bajos costos de los insumos tenderá seguramente a ser desplazada por aquellas empresas con

alta capacidad tecnológica. En esta perspectiva, la competitividad tecnológica es la única base sólida para mantener un crecimiento económico sostenido.

9. Tendencia a la improvisación; es decir, no prevalece un esquema generalizado de estandarización del producto al no ser común la utilización de moldes y patrones comercializados por patentes; bajo estas circunstancias las líneas de producción se mantienen rezagadas o ya no se adaptan a los gustos del mercado y acentúan los deficientes controles de calidad e inventarios, incrementándose la existencia de defectos en la producción; una solución factible es la creciente incorporación de tecnología moderna, aunque para ello requiere de relativamente fuertes niveles de inversión.

10. Niveles bajos de valor agregado y productividad. Una baja productividad aunada a un valor agregado similar provocan en la empresa pequeña márgenes de ganancia evidentemente reducidos, ya que su opción para incrementarlos vía volumen de producción (con una capacidad instalada y tamaño de mercado dados en el corto plazo) y precios no son flexibles en el corto plazo o no los puede fijar unilateralmente, es decir, no se debe olvidar que en una economía de mercado la empresa controla su calidad y sus costos, pero el precio está en función del mercado. Los limitados flujos de efectivo internos generan rigidez e insuficiencia para su propia capitalización, entonces no se puede iniciar un cambio tecnológico que sea capaz de aumentar el valor agregado, la productividad y las utilidades, para retroalimentar positivamente el ahora círculo virtuoso.

Se necesitan entonces créditos para financiar la inversión en los rubros indicados, pero como se verá también existen obstáculos difíciles de superar en cuanto a este tema.

11. Puede decirse que, en general, carecen de estándares de calidad adecuados.

12. Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación. En el mercado interno esta restricción surge principalmente de su propio tamaño y calidad, pues no es capaz de cubrir más que una pequeñísima parte del mercado local o regional, además de enfrentar a un excesivo número de competidores.

En los mercados de exportación se enfrentan a la competencia de muchos participantes y a la escasez de financiamiento, así como a la ineficiente infraestructura para estos casos. Además, “para acceder a un crédito que financie su actividad exportadora, una persona física o empresa debe cumplir una serie de requisitos que en la mayoría de los casos son imposibles de cumplir.

13. Aquellos relacionados con la apertura económica, el T.L.C. y la crisis más reciente. La apertura comercial que se da desde mediados de los años ochenta ha significado un aumento en la competencia por el mercado a consecuencia de la entrada externa de más bienes de consumo, a lo que se añade la competencia con otras empresas nacionales y esto ha desembocado en una contracción de los márgenes de ganancia en casi todas las industrias, en particular de la micro y pequeña; el hecho de que la industria siga creciendo demuestra que la apertura y el T.L.C. no provocaron la desaparición masiva de micro y pequeñas empresas, más bien el cierre de éstas ha dependido de la respuesta diferenciada de cada empresa más que de sectores o ramas, es decir, la desaparición de algunas industrias han obedecido más a su incompetencia que a problemas de la misma apertura.

Actualmente estamos en un ambiente recesivo que representa graves problemas de liquidez, una importante disminución en la demanda de sus productos, menos ventas, una menor utilización de la capacidad instalada y esto en un mercado más pequeño pero en el que siguen compitiendo los mismos o más productores, exaspera la lucha entre ellos y pone en riesgo su existencia.

Conviene entonces asegurar un nivel de liquidez que permita a la empresa un proceso operativo eficiente con la suficiente flexibilidad y capacidad de reacción

ante cambios en el ámbito económico, político y social que le permitan enfrentar con éxito la encrucijada.

Las pequeñas y medianas empresas confrontan grandes problemas que deben ser resueltos para hacerlas más competitivas tanto en el concierto regional y nacional, como en el internacional. Las políticas bancarias, la fundamentación y alcance de los programas de apoyo, la competencia desleal e ilegal del comercio informal, así como la falta de programas de innovación tecnológica y de capacitación, deben ser analizados bajo una óptica diferente que permita el adecuado desarrollo y posicionamiento de éstas.

3.8. EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO

El problema fundamental de las PyMEs en México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales.

No se puede desconocer que las pequeñas y medianas empresas son un factor fundamental en la generación de empleo y en el crecimiento. Es innegable, que las PyMEs son el segmento empresarial que más obstáculos afronta para su desarrollo y uno de estos obstáculos es el del financiamiento, sobre todo el de largo plazo, ya que es con éste que se puede soportar la inversión y el crecimiento en los negocios.

El financiamiento no es el único obstáculo que se les presenta, pero sí puede ser el detonante o variable que agrava los atrasos e ineficiencias de estas empresas; es por ello que la preocupación cotidiana de las empresas es la búsqueda de financiamiento que les permita desarrollarse, aprovechar las oportunidades que el mercado puede ofrecerles o las economías de escala que se pudieran presentar.

En la práctica se vislumbran dos maneras de financiar la inversión para las MIPyMES: con recursos financieros de procedencia interna y a través de fuentes de financiamiento externo, ambos susceptibles de obtenerse a través de una normatividad contable; es

decir, las relaciones y resultados contables de cada unidad productiva determinan, de manera directa para la primera fuente e indirectamente para la segunda, la proporción que cada una puede aportar al nivel deseado de inversión, especialmente para las fases de expansión, consolidación y modernización.

Se tiene que tomar en cuenta que, conforme a los resultados arrojados por diversos censos oficiales, encuestas y otros estudios, tradicionalmente la principal fuente de recursos que utilizan las firmas pequeñas para financiar la inversión fija de capital y de capital de trabajo, en las diferentes fases de crecimiento, provienen de las aportaciones de los empresarios mismos y de recursos de familiares, es decir de fuentes de financiamiento que se pueden considerar internas. En segundo plano aparecen las fuentes externas como bancos comerciales, instituciones públicas de fomento, instituciones financieras no bancarias (arrendadoras, uniones de crédito, sociedades de inversión, etcétera), cajas de ahorro, agiotistas, etcétera.

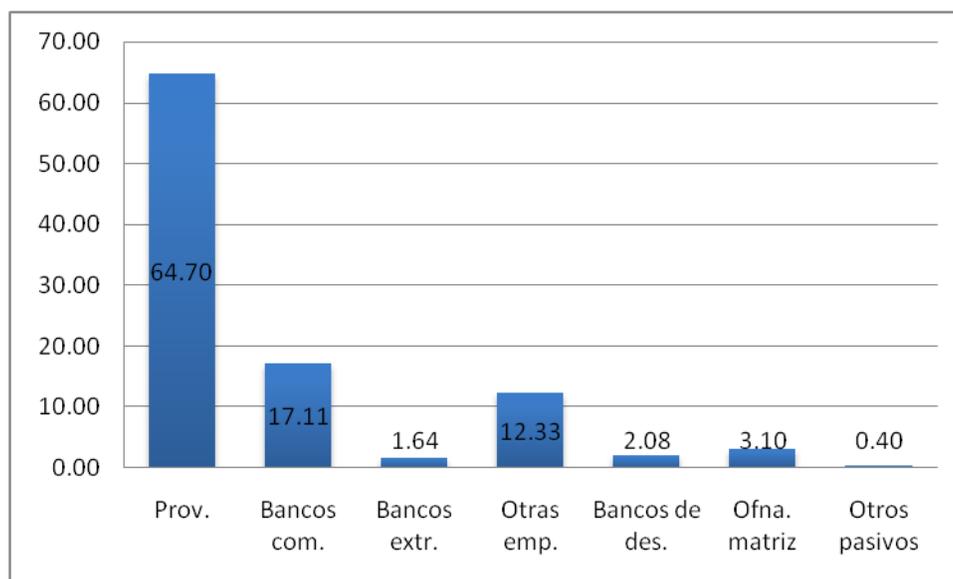
Sin embargo, este orden de importancia tiene que ver con las características propias de los pequeños negocios, lo que a su vez determina y origina el problema del financiamiento.

Por su parte, la encuesta del Banco de México, a través de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio, analiza las principales fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas. Aunque en este caso, el planteamiento y las respuestas son distintos a las anteriores, es posible obtener información interesante, como se muestra en la siguiente gráfica.

GRÁFICA 8

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

(Promedio para 2009, hasta septiembre)



Fuente: Banco de México, Encuestas de Eval. Coyuntural del Mercado Crediticio, 2009

En la gráfica 8 se observa que cerca del 65 por ciento del financiamiento empresarial proviene de sus proveedores, y en menor medida de la banca comercial (17 por ciento) y de otras empresas del corporativo (12 por ciento). Sin embargo, la participación de la banca de desarrollo sigue siendo mínima (2 por ciento), al igual que la banca extranjera (2 por ciento), es decir, las MIPyMES se ven en la necesidad de recurrir a las fuentes exógenas de financiamiento para solicitar créditos pero para acceder al crédito en dichos mercados enfrentan igualmente un sin fin de barreras. Su encarnizada lucha por el crucial financiamiento pone a la pequeña industria en el centro mismo de su propia encrucijada; ausencia de vocación empresarial, falta de los conocimientos necesarios, incapacidad para manejar requisitos documentales exigidos y la expulsión de la carrera al crédito, parecen ser una ley del financiamiento aplicada a este estrato industrial.

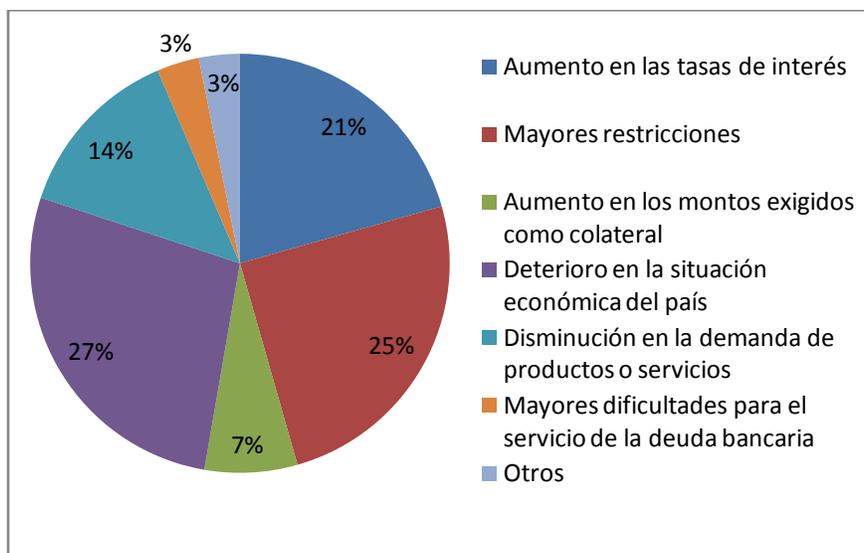
Una cuestión importante que no se debe perder de vista es que los problemas de financiamiento que se les presentan a las firmas pequeñas son, en la mayor parte de

los casos, tenidos que afrontar simultáneamente, haciendo muy difícil jerarquizar su importancia y obstaculizando una solución por prioridades.

Tal vez el problema más evidente es el costo de los recursos, representado por el nivel de la tasa de interés que está en función del mercado y que incorpora en su conformación las expectativas, la incertidumbre, los diversos riesgos presentes, una perspectiva del acreedor de los rendimientos actuales y futuros que puede ofrecer el solicitante, además del motivo especulativo; todas estas consideraciones al ser evaluadas para estas empresas dan resultados inciertos y poco alentadores, provocando que la tasa de interés sea más alta por el elevado riesgo que representaría el otorgarles un crédito, reduciendo sus posibilidades de acceder al mismo.

GRÁFICA 9

EMPRESAS QUE NO UTILIZARON CRÉDITO BANCARIO (MOTIVO)
(Promedio para 2009, hasta septiembre)



Fuente: Banco de México, Encuestas de Eval. Coyuntural del Mercado Crediticio, 2009

En la gráfica se puede observar que los principales motivos por los cuáles las empresas no hicieron uso del crédito bancario fueron debido al deterioro en la situación

económica del país (27 por ciento), a las mayores restricciones en las condiciones de acceso al crédito bancario (25 por ciento), el aumento en las tasa de interés del mercado de crédito bancario (21 por ciento). Con la tasa de interés al estar prácticamente determinada en el mercado monetario se incorpora el motivo especulativo (que tiene que ver con la compra - venta de bonos y la inversión) y a través de los rendimientos futuros las expectativas, la incertidumbre y el riesgo los cuales generan inestabilidad.

Las altas tasas de interés que afrontan los pequeños negocios por el alto riesgo que representan anulan, casi siempre, su acceso al crédito por su incapacidad para pagar su elevado costo, entonces dichos recursos se orientan a cubrir las necesidades de grandes compañías (con menores intereses pero mayor seguridad) o a inversión especulativa con instrumentos financieros.

Además, otras causas del problema del elevado costo de recursos están dadas por un alto costo fijo de administración de carteras chicas que devienen de los reducidos montos de financiamiento solicitado producto de su propia escala, haciendo poco atractiva su operación para la banca comercial, y por las exigencias de trámites por normas crediticias.

Otro problema relacionado con la obtención de financiamiento es la falta de garantías. Este nivel empresarial tiene deficiencias de gestión financiera; no se encuentran en condiciones de cumplir las exigencias elevadas de garantía y/o aval; les falta historial crediticio, ya que el sistema financiero requiere que el pequeño empresario tenga antecedentes de créditos anteriores que le permitan deducir, al menos, cual es flujo de recursos que genera la empresa y sin embargo no le proporciona la oportunidad de crearlos; su garantía prendaria presenta escaso reconocimiento; y, los métodos para evaluar los riesgos crediticios de la pequeña industria son inadecuados, es decir las políticas crediticias definen el otorgamiento de los financiamientos con base en garantías, pero sin tomar en cuenta la viabilidad y potencialidades de los proyectos.

Así mismo, una barrera más que limita el financiamiento de la inversión de las firmas pequeñas es la escasez de recursos a largo plazo a causa de un considerable rezago en el desarrollo de inversionistas institucionales; niveles de ahorro interno a nivel micro y macroeconómico que se ha venido reduciendo en forma constante y falta de incentivos para ahorrar en el largo plazo; la banca comercial reserva sus recursos disponibles a largo plazo para los clientes más grandes, pues el riesgo e incertidumbre son moderados; y, en general, debido a un clima poco favorable para la inversión, sobre todo por el entorno macroeconómico difícil y la acumulación enorme de cartera vencida en el sistema bancario que ha provocado una severa restricción de los créditos, incluso para grandes clientes, que continua hasta nuestros días.

La falta de liquidez, derivada del débil posicionamiento de las MIPyMES en el mercado y sus insuficientes flujos de efectivo ante la reducida escala de producción, productividad y valor agregado, además de la precaria existencia de mecanismos eficientes de descuento, se añade a la lista de problemas de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas (CEPAL, 1992).

El financiamiento es, sin dudas, la temática principal en la que se interesan los empresarios de cualquier región del mundo ya que el crédito es la principal herramienta, en la valoración empresarial, con la que cuentan para crecer y desarrollarse.

La situación actual muestra a la Pequeña y Mediana Empresa en una situación de extrema debilidad a la hora de encarar un proceso, debido a la fragilidad con que aún se encuentran los organismos financieros y, por tanto, la poca confianza que se tiene en empresas que no cuentan con grandes activos que los respalden, como lo son las MIPyMES.

Por ello, la importancia de identificar la totalidad de posibilidades de financiamiento así como el conocimiento profundo de los requerimientos para el acceso a créditos, a través del asesoramiento, tanto de posibilidades como requerimientos, a los empresarios.

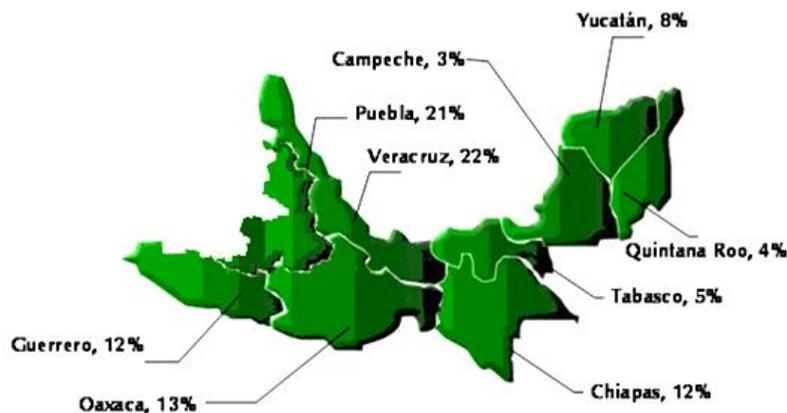
3.9. PyMEs EN QUINTANA ROO

Actualmente las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) enfrentan los constantes cambios del entorno a los cuales tienen que adaptarse para conseguir y mantenerse competitivas; cada región dividida por las entidades federativas enfrentan un reto importante de sobrevivencia en el mercado que les permita mantener su competitividad localmente, así como identificar sus ventajas competitivas, con lo cual podrían brindar servicios y/o productos de alta calidad y de esta manera optimizar el desarrollo nacional.

De acuerdo al INEGI, la región Sur-Sureste cuenta con 769, 693 empresas, de las cuales el 97% son micro empresas (746, 613 unidades), 17, 555 son pequeñas, y finalmente 3, 630 son medianas; para dar un total de 767, 788 lo que representa el de 99.75% de las empresas existentes en la región. El porcentaje de la cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas de los estados que conforman la región Sur-Sureste se ve reflejado en la siguiente figura.

FIGURA 3

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR ESTADO EN LA REGIÓN SUR-SURESTE



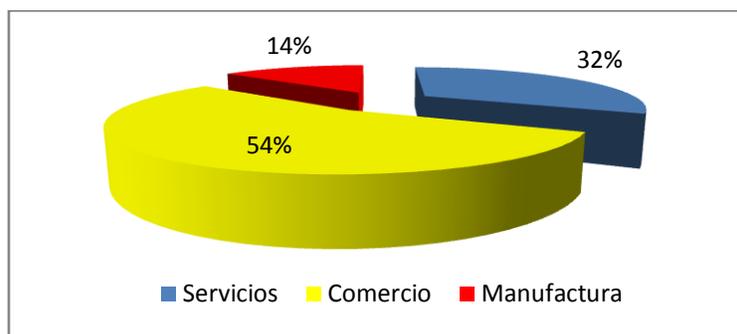
Fuente: Elaborado por el Instituto de Competitividad Sistemática y de Desarrollo (ICSD) con datos del INEGI, 2004.

En la figura 3 se puede observar que Veracruz es el estado con mayor número de empresas (22 por ciento del total), mientras que Puebla ocupa el segundo lugar con mayor participación de PyMEs (158, 505), siendo el 97 por ciento de éstas micro empresas. En el caso del estado de interés, Quintana Roo, éste se encuentra en octavo lugar con 27, 895 unidades económicas.

La distribución de las empresas, en la región Sur-Sureste, se da en tres importantes actividades económicas: el comercio, los servicios y la manufactura.

GRÁFICA 10

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS, EN LA REGIÓN SUR-SURESTE, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Económico del INEGI, 2004.

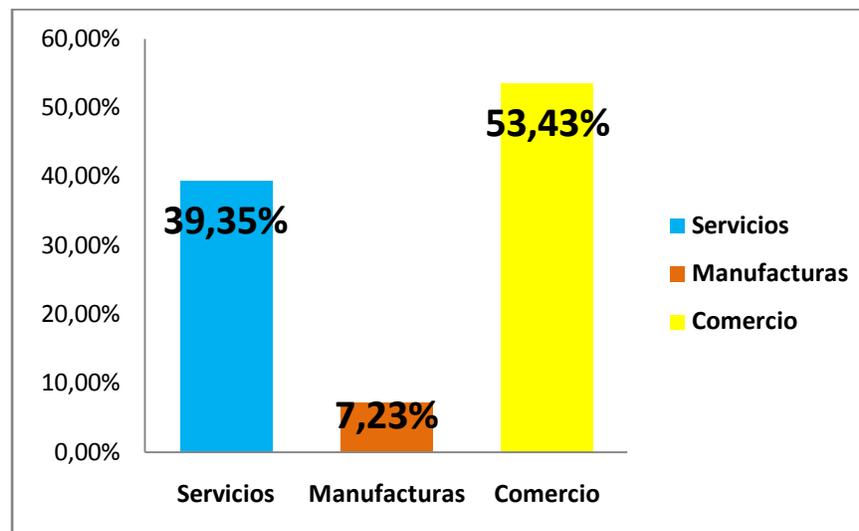
En la gráfica 10 se puede observar que el 54% de las empresas, en la región Sur-Sureste, se concentran en el sector comercio, seguido del sector servicio (32%), y por último el sector manufacturero con un 14% de participación.

Separando las 27,895 empresas, existentes en el estado de Quintana Roo, por actividad económica en términos de contribución, se obtiene que el sector de servicios aporta 66.1% del total de retribuciones (\$4,125 millones de pesos), el comercio 28.6% (\$1,786 millones de pesos) y el de manufactura apenas el 5.2% (\$326 millones de pesos).

En los últimos años Quintana Roo, ha tenido un crecimiento sostenido de casi 3 por ciento en el Producto Interno Bruto derivado de la creciente actividad del sector turismo y negocios asociados, como el comercio, los restaurantes y los servicios financieros.

GRÁFICA 11

EMPRESAS EN QUINTANA ROO DISTRIBUIDAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



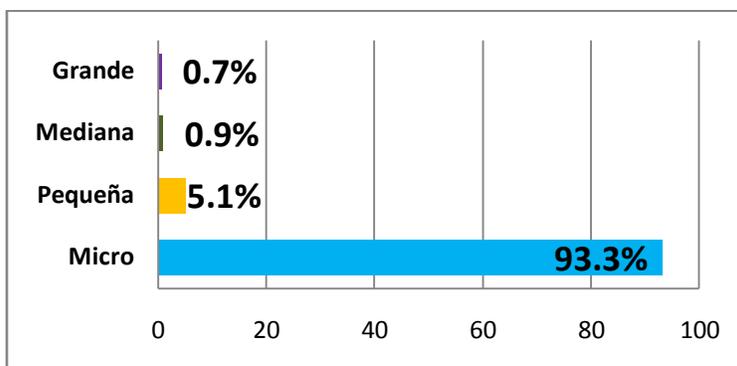
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Económico del INEGI, 2004

En la gráfica 11 se puede observar que poco más del 50% de las empresas en Quintana Roo pertenecen al sector comercial, mientras que el 40% pertenece al sector de servicios; opuesto a estas cifras sólo el 7% pertenece al sector manufacturero.

En general las empresas de Quintana Roo cuentan con 10 empleados o menos, ya que el 93 por ciento de ellas son micro empresas, y tan sólo el 5 por ciento son pequeñas, al mismo tiempo las medianas empresas apenas representan el uno por ciento con 262 empresas, mientras que las grandes no llegan a las 200 unidades económicas (Ver gráfica 12). Esto nos muestra que la economía del estado al igual que la economía mexicana está sustentada principalmente por micro y pequeñas empresas, siendo las actividades comerciales y de servicios las de mayor importancia como se ha mencionado.

GRÁFICA 12

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN QUINTANA ROO POR TAMAÑO

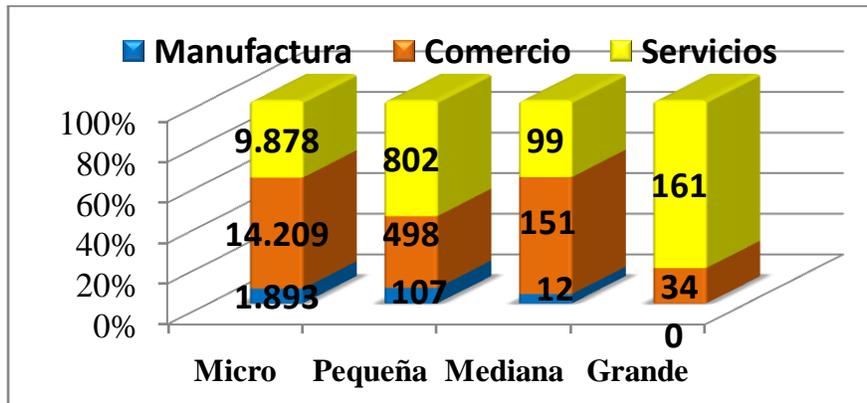


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Económico del INEGI, 2004

En este sentido, 14,209 micro empresas se dedican al comercio, 9,878 a los servicios y 1,893 a la manufactura; las pequeñas empresas se concentran principalmente en las actividades de comercio y servicios, las medianas empresas igualmente se concentran en actividades de comercio y servicios y solo 12 empresas se dedica a actividades de manufactura. La misma tendencia se observa en las grandes empresas donde 161 empresas se dedican a los servicios, 34 al comercio y ninguna a la manufactura. Lo anterior implica que la economía del estado está concentrada a actividades terciarias y no se cuenta con una base sólida para las manufacturas, ya que sólo se cuenta con 1,893 microempresas, 107 pequeñas y 12 medianas.

GRÁFICA 13

UNIDADES ECONÓMICAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN QUINTANA ROO

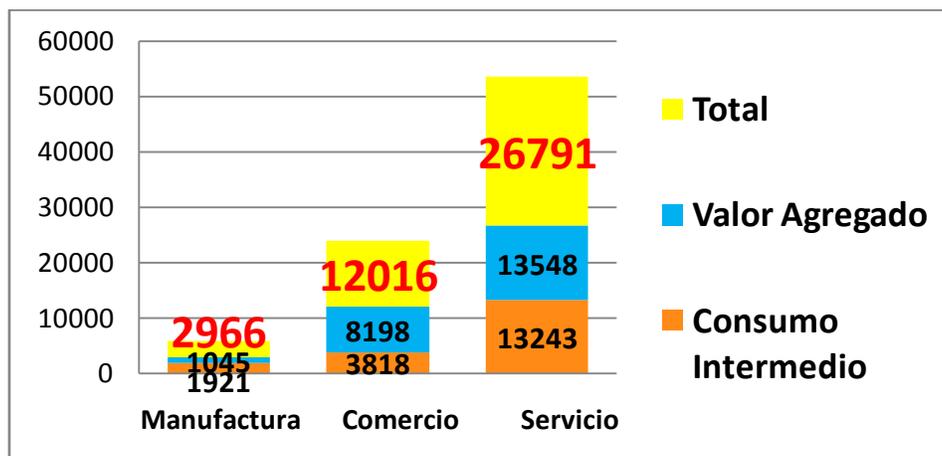


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Económico del INEGI, 2004

En materia de aportación económica, es de suma importancia señalar que pese a que 53.6 por ciento de las PyMEs en Quintana Roo se dedican al comercio, es el sector servicios (específicamente el turismo) el que aporta la mayor parte en la producción bruta total del estado con el 64.1 por ciento de la aportación total como se puede observar en la siguiente gráfica.

GRÁFICA 14

PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL APORTADA POR EL TOTAL DE EMPRESAS EN QUINTANA ROO

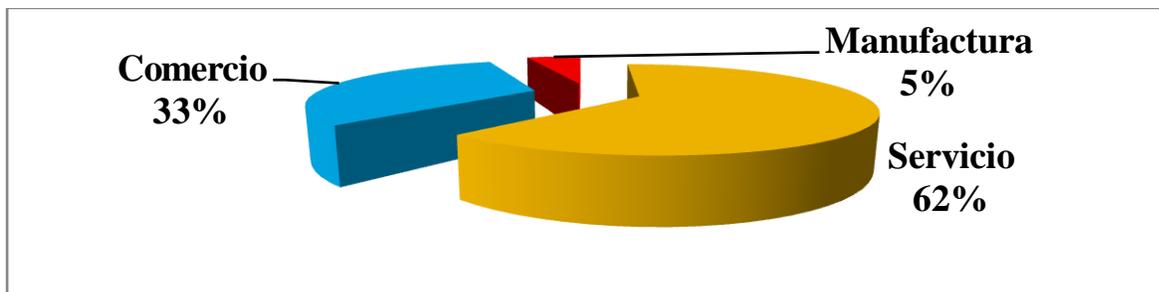


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Económico del INEGI, 2004

Como ya se mencionó, a pesar de que en el comercio se concentran la mitad de las empresas que se desarrollan en el Estado de Quintana Roo (53.6 por ciento), es en el sector servicios en donde se concentra el 62.1 por ciento del empleo, de un total de 185,379 personas ocupadas en el estado (Ver gráfica 15).

GRÁFICA 15

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO POR SECTOR DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL ESTADO DE QUINTANA ROO



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Económico del INEGI, 2004

Dentro del análisis estadístico del estado de Quintana Roo se pudo observar que el estado ha enfocado sus esfuerzos hacia el sector servicios (específicamente el turismo), debido a que éste es uno de los principales motores del desarrollo económico del estado, representando el 70 por ciento de sus ingresos, además de ser una fuerte generadora de empleos, de ahí la necesidad de que las MIPyMES en el estado trabajen más en el desarrollo de esta actividad económica difundiendo su cultura, valor y riquezas naturales con el fin de abrir nuevos nichos de mercado que a nivel estatal aún no se han aprovechado.

3.10. PROBLEMÁTICA A NIVEL ESTATAL

Las medianas y pequeñas empresas en el estado de Quintana Roo enfrentan retos importantes que van desde los más simples hasta los que pasan a ser un problema y obstáculo que afecta de forma significativa el crecimiento y desarrollo de éstas empresas.

Dentro de las principales problemáticas que enfrentan las MIPyMES en el estado de Quintana Roo se encuentran las siguientes:

- La falta de promoción uniforme, es decir, la discriminación observada por tamaños de empresas y de sectores, lo cual pone de relieve la existencia de una política económica inadecuada y carente de un enfoque integral de apoyo a las MIPyMES (Barajas G. S., 2009).
- Falta de cultura empresarial. Las empresas deben tomar en cuenta no sólo el incremento de las ventas, sino cómo mantenerlas y generar utilidades. En un entorno económico difícil y con nuevas obligaciones que duplican el trabajo de empresarios y sus contadores, en las MIPyMES se debe contar con información oportuna para la toma de decisiones y tener control de indicadores importantes como la contabilidad, proveedores, clientes, inventarios y declaración de impuestos, entre los más importantes (CONTPAQ, 2009).
- Por otro lado, la mayoría de las MIPyMES cierran sus puertas debido a errores administrativos y desconocimiento del mercado pues en este tipo de negocios, como ya se mencionó, la cultura empresarial es muy baja ocasionando que los empresarios estén concentrados más en hacer actividades operativas que en administrar el negocio. Además, un gran porcentaje de quienes crean una nueva empresa es improvisado, o sea que no elaboran un plan de negocios ni tienen una estrategia definida, según estudios sobre el tema del Tecnológico de Monterrey y cifras de consultorías especializadas. Esta dirección de visión a

corto plazo, sumada a los recursos limitados y carencias tecnológicas hacen que la gestión de una PyME sea sumamente difícil.

- Carencia de personal capacitado. Las pequeñas empresas no cuentan con el personal capacitado para cada área correspondiente de la empresa, incluso en muchas ocasiones, el trabajador no cuenta con el perfil idóneo para el puesto en turno lo que genera que las áreas se tornen ineficientes, frenando el desarrollo de la empresa.
- Obstáculos relacionados con las ventas y cobranza. A los microempresarios se les dificulta llevar a cabo la planeación de las ventas, particularmente porque no poseen un sistema de control, como notas de ventas, facturas, manejo de inventarios, lo que hace ambigua las entradas de dinero.
- Por último, uno de los problemas más sentidos por los microempresarios en el estado de Quintana Roo es la restricción de créditos o financiamientos a la que se enfrentan.

La falta de información relevante de los Intermediarios Financieros Bancarios (IFB) sobre la calidad crediticia de los proyectos de inversión de las MIPyMES y el desconocimiento de información relevante de estos negocios sobre las fuentes de financiamientos disponibles (la asimetría de la información financiera), se considera como una de las razones más importantes del racionamiento del crédito que han sufrido las MIPyMES del estado.

Si se ayuda a resolver el problema de un financiamiento adecuado a estas MIPyMES, es decir, un financiamiento suficiente, oportuno y en costo, se estará contribuyendo a la consolidación y crecimiento del sector de la economía que más empleo genera y por ende contribuyendo a resolver el problema del desempleo que es uno de los grandes desafíos de la economía nacional y regional.

Al tiempo que la microempresa se envuelve en estas dificultades y problemáticas, existen condiciones, en materia de crédito y financiamiento, para desarrollar el mercado del microcrédito; de una parte, están las entidades financieras que tienen los recursos y algunas de ellas empiezan a mostrar un interés creciente por ponerlos a disposición de este segmento; de otra parte, están las ONG's financieras y no financieras que conocen el negocio y las formas eficientes y eficaces de apoyo a la microempresa; todo esto con el fin de tomar acciones que redunden en el fortalecimiento, la irrigación, el crecimiento y la sostenibilidad de las microempresas en el territorio nacional y estatal.

3.11. CONCLUSIONES

En este capítulo se comprobó la importancia que tienen en la economía nacional y estatal las micro, pequeñas y medianas empresas debido al porcentaje que aportan al PIB, la generación de empleos y en general la contribución a la economía mexicana.

Por otro lado se observó que este tipo de empresas presentan problemas que van desde los mínimos hasta los más complicados que dificultan su crecimiento y proliferación.

En el caso particular del estado de Quintana Roo el desarrollo de las MIPyMES ha sido limitado, pues debido a la falta de financiamiento éstas se ven obstaculizadas para su desarrollo y crecimiento de manera sana.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO EMPÍRICO

4.1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se presentan los resultados del estudio empírico realizado tomando en consideración la información recabada de las instituciones financieras así como de sus clientes en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo. En él se analizan los aspectos relacionados significativamente con los objetivos que ha esta investigación conciernen, principalmente el de las características del mercado del microcrédito.

Se describen los métodos, la técnica empleada y los resultados obtenidos, utilizando diferentes acercamientos metodológicos que incluyen la recolección y el análisis de datos.

4.2. INFORMACIÓN

El presente estudio se inicia en el año 2009, pero es hasta el año 2010 que se lleva a cabo la aplicación de las encuestas⁴. Debido a lo difícil que resulta obtener el nombre de los clientes de las microfinancieras, por cuestiones de seguridad y confidencialidad, únicamente se lograron aplicar 142 encuestas (formadas por un cuestionario de 25 preguntas cerradas en escala de Likert) siendo éstas de gran relevancia y significancia para conocer las características de los demandantes del microcrédito en la ciudad de Chetumal.

En cuanto a las instituciones oferentes de microcréditos se aplicaron 5 encuestas (formadas por un cuestionario de 14 preguntas cerradas en escala de Likert) siendo éstas el total de instituciones financieras en la ciudad de Chetumal.

⁴ Ver en el Anexo 1 los formatos de las encuestas aplicadas.

4.3. METODOLOGÍA

Primeramente se realizó un análisis de componentes principales de los datos existentes cuyo propósito es evaluar las características del mercado del microcrédito. Todos los análisis estadísticos se realizaron utilizando el Paquete Estadístico Informático PASW (Predictive Analytics SoftWare) Statistics 18⁵, sin la opción de manejo de valores perdidos.

Se utiliza el análisis de componentes principales debido a que se propone obtener una representación más simple (y en menor dimensión) para un conjunto de variables correlacionadas. Con este método, las variables no se consideran explicativas o de respuesta, sino que todas son tratadas de la misma manera. Para examinar las relaciones entre un conjunto de p variables correlacionadas, se transforma el conjunto original de variables a un nuevo conjunto no correlacionado utilizando una rotación ortogonal en el espacio p-dimensional.

Estas nuevas variables se llaman componentes principales y son obtenidas en orden decreciente de importancia, de modo que las primeras componentes principales resumen la mayor cantidad posible de la variabilidad de los datos originales. Este análisis es una técnica matemática; por tanto, no requiere de una estructura probabilística para los datos.

Para el desarrollo de esta técnica se supone que $X = (X_1, X_2, \dots, X_p)$ es una variable aleatoria p-dimensional con una media μ y una matriz de covarianza Σ . Para encontrar un nuevo conjunto de variables Y_1, Y_2, \dots, Y_p no correlacionadas y cuyas varianzas son decrecientes. Cada Y_j es una combinación lineal de las X 's:

$$Y_j = a_{1j}X_1 + a_{2j}X_2 + \dots + a_{pj}X_p = a_j^T X \dots \dots + a$$

⁵ Programa estadístico informático conocido hasta 2009 como SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Statistics.

Con $a_j^T = a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{pj}$, La expresión anterior contiene un factor de escala arbitrario; para resolver este problema, se presenta la condición $\|a\| = 1$.

El primer componente principal, Y_1 , se calcula escogiendo a 1 tal que $\text{Var}(Y_1)$ sea lo mayor posible, sujeto a la restricción $a_1^T a_1 = 1$. Como $\text{Var}(Y_1) = \text{Var}(a_1^T X = a_1^T \sum a_i)$. La función a maximizar $a_1^T \sum a_i$.

Utilizando el método de multiplicadores de Lagrange, resolver este problema equivale a maximizar una nueva función $L(a_1) = a_1^T \sum a_i - \lambda(a_1^T a_1 - 1)$. Para lo cual se localizan sus puntos estacionarios (puntos donde el gradiente es 0). Como: $\frac{\partial L}{\partial a_1} = 2 \sum a_i - 2\lambda a_1$, la ecuación a resolver es $(\sum - \lambda I) a_1 = 0$.

Para que esta ecuación tenga una solución no trivial, es necesario que la matriz $(\sum - \lambda I)$ sea no singular; es decir, λ debe ser un autovalor de \sum i.e., una solución de la ecuación $(\sum - \lambda I) a_1 = 0$. En general, \sum tiene p autovalores, los cuales deben ser no negativos (\sum es semidefinida positiva). Se denota a estos autovalores $\lambda_1 \geq \lambda_2 \geq \dots \geq \lambda_p$, y suponiendo que son distintos. Para determinar cuál de ellos debemos utilizar para resolver nuestro problema, vemos que:

$$\begin{aligned} \text{Var}(a_1^T X_1) &= a_1^T \lambda a_1 \\ &= a_1^T \sum a_1 \\ &= \lambda \end{aligned}$$

Para maximizar esta varianza, se selecciona λ como el máximo autovalor; esto implica además que a_1 debe ser el autovector asociado con λ_1 , es decir, los coeficientes correspondientes a la primera componente principal corresponden al autovector

asociado al máximo autovalor, y la varianza de dicha componente es el valor del máximo autovalor.

Estos argumentos permiten constatar que los coeficientes de la j -ésima componente principal corresponden al autovector asociado con el j -ésimo autovalor. La ortogonalidad de los autovectores garantiza que los autovectores son no correlacionados.

En efecto:

$$\begin{aligned}
 COV(Y_j, Y_i) &= COV(a_i^T X, a_j^T X) \\
 &= E(a_i^T (X_i - \mu)(X_j - \nu) a_j^T) \\
 &= a_i^T \sum a_j^T \\
 &= a_i^T \lambda a_j^T
 \end{aligned}$$

Este argumento puede extender al caso en el que algunos de los autovalores están repetidos, siempre y cuando los autovectores asociados con raíces múltiples sean ortogonales entre sí. Si $A = [a_1, \dots, a_p]$ es la matriz $p \times p$ de autovalores de A , y el vector $p \times 1$ de componentes principales, podemos escribir $Y = a^T X$.

La matriz de covarianzas de Y , es:

$$\hat{\Lambda} = \begin{pmatrix} \lambda_1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & \lambda_2 & 0 & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & 0 & \lambda_p \end{pmatrix}$$

Además, λ y \sum se relacionan mediante la siguiente expresión $\lambda = A^T \sum A$. Otra propiedad importante es que $\sum_{i=1}^p \lambda_i = 1, VAR(Y_i) = \sum_{i=1}^p VAR(X_i)$, en efecto:

$$\sum_{i=1}^p VAR(Y_i) = Traza(A) = Traza(A_T \sum A) = Traza(\sum AA^T) = \sum_{i=1}^p VAR(X_i)$$

Es decir, puede afirmarse como “la i-ésima componente principal representa una proporción de $\lambda_i / \sum_j \lambda_j$ de la variación total de los datos originales” (Visauta, 2003).

Las variables consideradas para efectos de esta investigación son:

- Variables demográficas: Edad, género, estado civil, nivel de estudios, sector laboral en el que se desempeña, quién desempeña el rol del jefe de familia, edad del jefe de familia, características de la vivienda (propiedad, material, personas que habitan en ella, servicios con los que cuenta).
- Variables socioeconómicas: Ingreso mensual promedio del jefe de familia, no. de personas que dependen económicamente del jefe de familia, servicio médico con el que cuentan, si ha solicitado algún crédito, a quién recurrió para el préstamo del crédito, motivo, monto requerido, no. de veces que ha adquirido financiamiento, destino del financiamiento, repercusión en el ámbito familiar o empresarial, posibilidad de adquirir otro financiamiento.

Para asegurar la aplicabilidad del análisis factorial, se realiza la prueba de esfericidad de Barlett, la cual resulta altamente significativa (P=0.000) indicando que la matriz de correlación difiere de la idéntica y, por lo tanto, hay patrones de asociación entre las respuestas a los reactivos lo que permite la relación de variables latentes subyacentes.

Se realiza un análisis de Cluster para determinar las características del mercado del microcrédito, específicamente las características de los demandantes de los microcréditos en la ciudad de Chetumal.

En este tipo de análisis, el énfasis está en la reducción del número de filas de la matriz de datos $X_{n \times p}$. La idea es combinar las observaciones (es decir, las filas de X) en grupos relativamente homogéneos llamados conglomerados (Cluster).

Las observaciones del mismo grupo estarán, en algún sentido, "cerca". Por tanto es necesario considerar medidas de similitud o distancia entre observaciones.

El método de conglomerados es una técnica del grupo estructural que tiene por objeto resumir información, con esto, la subtécnica del k-medidas trabaja dividiendo a los individuos en k-grupos, en donde el grupo debe ser fijado a priori.

Por lo anterior, el investigador debe conocer bien lo que desea y ante ello elegir en cuantas partes dividir su muestra, de tal forma que sean significativas para lo que persigue.

Este modelo se basa en la "salida centroide mas próxima, es decir, aquella en que cada caso es asignado a un Cluster en base a que su distancia con respecto al centro del mismo sea la misma" (Visauta, 195, 2003). La aplicación de este modelo se basa en dos opciones, la primera es la clasificación cuando los centros son conocidos y la segunda clasificación cuando los centros son desconocidos.

Debido a que el objetivo principal de esta técnica es determinar que objetos o variables son parecidos o menos parecidos, a partir de una matriz de distancia o similitud; se necesita conocer las características de los demandantes del microcrédito utilizados en la encuesta, tomando en cuenta la información que los clientes respondieron en esta.

Como se observa, la encuesta consta de tres partes importantes y básicas para conocer la forma ante ello, y para efectos de este trabajo, solo se utilizarán las preguntas que reflejan información de acuerdo al tema que está abordando la tesis y las que hablan de las características que permitan formar un perfil del demandante del microcrédito.

Este tipo de métodos tiene como punto de partida una “matriz de distancias o proximidades entre pares de sujetos o variables que permiten cuantificar su grado de similitud-semejanza en el caso de proximidades o su grado de disimilitud-semejanza en el caso de distancias” (Visauta, 164, 2003).

Este método utiliza medidas de distancia las cuales se presentan a continuación:

a) Medidas de escala para intervalo.- La requerida para los demandantes del microcrédito ya que las encuestas poseen la propiedad de respuestas en 5 escalas.

- Distancia Euclídea:

Es la raíz cuadrada de la suma de las diferencias al cuadrado entre los dos elementos de la variable o variables consideradas. Es la opción por defecto. Sean $x_{r1}, x_{r2}, \dots, x_{rp}$ y $x_{s1}, x_{s2}, \dots, x_{sp}$ las observaciones correspondientes a las filas r y s de la matriz X . Entonces:

$$d_{rs} = \sqrt{\sum_{j=1}^p (X_{rj} - X_{sj})^2} = \sqrt{(X_r - X_s)^T (X_r - X_s)}$$

es la distancia euclídea entre x_r y x_s .

- Distancia de Manhattan o Block:

Es la suma de las diferencias en valores absolutos entre los valores de los elementos:

$$b_{rs} = \sum_{j=1}^p |X_{rj} - X_{sj}|$$

- Minkowski:

La distancia de Minkowski es una definición más general que incluye como casos particulares la distancia euclídea ($\lambda = 2$) y la métrica de bloques ($\lambda = 1$).

- Distancia del supremo:

Puede considerarse otro caso particular de la distancia de Minkowski cuando $\lambda = \infty$.

$$srs = \sup |x_{rj} - x_{sj} |$$

- Una matriz de distancias $D_{n \times n}$:

Es una matriz tal que el elemento r_s es la distancia entre x_r y x_s . Puede construirse para cualquiera de las distancias definidas.

Para las medidas de proximidad se requiere que sean r y s dos grupos de objetos con n_r y n_s elementos respectivamente. Sean x_{rjm} las observaciones del grupo r ($j = 1, \dots, p$ y $m = 1, \dots, n_r$) y x_{sjm} las observaciones del grupo s ($j = 1, \dots, p$ y $m = 1, \dots, n_s$). Finalmente sea, $prj(j, k)$ una medida de proximidad (o una distancia) entre el objeto j del grupo r y el objeto k del grupo s .

A continuación, se presentan medidas de proximidad entre:

- Vecino más cercano:

Se basa en la medida de proximidad más cercana entre los objetos de dos grupos. Por ejemplo, se utiliza como medida de proximidad la distancia euclídea más pequeña posible entre los objetos de los grupos.

- Vecino más lejano:

Es el criterio opuesto al vecino más cercano: toma como medida de proximidad la máxima distancia entre dos objetos pertenecientes a los dos grupos.

- Asociación promedio:

La medida de proximidad entre los dos grupos es el promedio de las distancias entre todos los posibles pares de objetos de los dos grupos.

- Distancia de Ward:

También conocida como suma de cuadrados incrementales, utiliza la cantidad $SSW_t - (SSW_r + SSW_s)$ como una medida de proximidad entre grupos, donde:

$$SSW_r = \sum_{m=1}^{nr} \sum_{j=1}^p (X_{rjm} - \bar{X}_{rj})^2 \quad \text{Suma de cuadrados del grupo r.}$$

$$SSW_s = \sum_{m=1}^{ns} \sum_{j=1}^p (X_{sjm} - \bar{X}_{sj})^2 \quad \text{Suma de cuadrados del grupo s.}$$

$$SSW_t = \sum_{m=1}^{nr+ns} \sum_{j=1}^p (X_{ijm} - \bar{X}_{st})^2 \quad \text{Suma de cuadrados del grupo t.}$$

y el grupo t es la combinación de los grupos r y s.

- Distancia entre centroides:

Sean $(\bar{x}_{r1}, \bar{x}_{r2}, \dots, \bar{x}_{rp})$ y $(\bar{x}_{s1}, \bar{x}_{s2}, \dots, \bar{x}_{sp})$ las coordenadas de los centroides de los grupos r y s respectivamente, entonces la distancia euclídea entre los

dos centroides, $d_{rs} = \sqrt{\sum_{j=1}^p (X_{rj} - X_{sj})^2}$ es una medida de proximidad entre dos grupos.

Los métodos de conglomerados son:

- Métodos Jerárquicos: Proceso secuencial en el cual sólo un objeto o grupo de objetos cambia de grupo en cada paso. Los grupos están anidados.
- Métodos de Partición: Dado un número fijo (predeterminado) de conglomerados g, se particionan los objetos hasta obtener g grupos.
- Métodos tipo Q: Son similares al análisis factorial y utilizan como información la matriz XX' utilizando las variables como objetos y los objetos como variables.

- Procedimientos de localización de modas: Agrupan los objetos en torno a modas con el fin de obtener zonas de gran densidad de objetos separadas unas de otras por zonas de poca densidad.
- Métodos que permiten solapamiento: Permiten que los grupos tengan elementos en común.

Los métodos jerárquicos para construcción de conglomerados pueden ser de dos tipos:

- Aglomerativos: Se comienza considerando cada elemento como un grupo, y en cada paso se unen los dos grupos más cercanos, hasta formar finalmente un único grupo.
- Divisivos: Se consideran los datos como un solo grupo, y en pasos sucesivos se dividen los grupos de acuerdo a medidas de proximidad entre grupos.

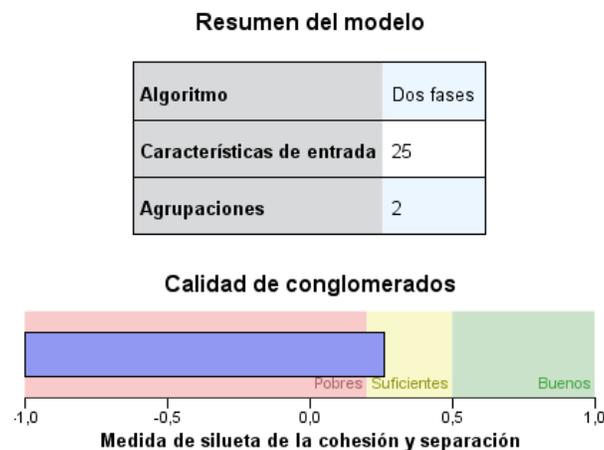
4.4. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

4.4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

De acuerdo a los resultados en relación al perfil del demandante del crédito (demanda) obtenidos del análisis multivariante, a través de Cluster o conglomerados, se pueden determinar las características del demandante del microcrédito en la ciudad de Chetumal.

FIGURA 4

RESUMEN DEL ANÁLISIS MULTIVARIANTE A TRAVÉS DE CONGLOMERADOS



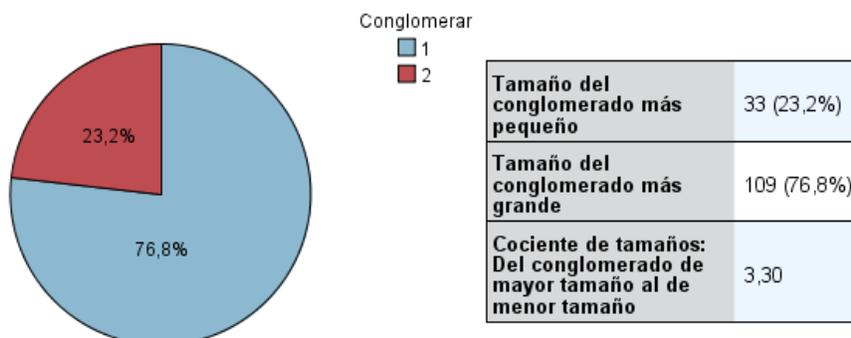
Fuente: Programa Estadístico PASW Statistics

En base a las veinticinco variables introducidas se lograron obtener dos conglomerados de suficiente calidad, siendo el primer conglomerado el de mayor tamaño y significancia para determinar las características del demandante de microcréditos (Ver Gráfica 16).

GRÁFICA 16

TAMAÑO DE LOS CONGLOMERADOS

Tamaños de conglomerados



Fuente: Programa Estadístico PASW Statistics

A continuación se presentan los dos conglomerados obtenidos del análisis multivariante de las características del demandante del microcrédito en la ciudad de Chetumal:

TABLA 8

CONGLOMERADOS DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL DEMANDANTE DEL MICROCRÉDITO

Agrupaciones		
	Importancia de la característica	
	■ 1,0 ■ 0,8 ■ 0,6 ■ 0,4 ■ 0,2	
Conglomerar	1	2
Tamaño	■ 76,8% (109)	■ 23,2% (33)
Funciones	GÉNERO DEL ENCUESTADO FEMENINO (85,3%)	GÉNERO DEL ENCUESTADO FEMENINO (63,6%)
	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO CASADO (53,2%)	ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO CASADO (48,5%)
	NIVEL DE ESTUDIO DEL ENCUESTADO SECUNDARIA (35,8%)	NIVEL DE ESTUDIO DEL ENCUESTADO SECUNDARIA (39,4%)
	SECTOR LABORAL EN EL QUE TRABAJA EL ENCUESTADO AUTOEMPLEO (85,3%)	SECTOR LABORAL EN EL QUE TRABAJA EL ENCUESTADO AUTOEMPLEO (42,4%)
	PERSONA QUE DESEMPEÑA EL PAPEL DE JEFE DE FAMILIA EL PADRE (48,6%)	PERSONA QUE DESEMPEÑA EL PAPEL DE JEFE DE FAMILIA EL PADRE (57,5%)
	EDAD DEL ENCUESTADO 3,23	EDAD DEL ENCUESTADO 3,00

EDAD DEL JEFE DE FAMILIA 3,59	EDAD DEL JEFE DE FAMILIA 3,55
LA VIVIENDA DONDE HABITA ES 1,68	LA VIVIENDA DONDE HABITA ES 1,27
MATERIAL DEL QUE ESTA HECHA LA VIVIENDA 1,46	MATERIAL DEL QUE ESTA HECHA LA VIVIENDA 1,21
NUMERO DE PERSONAS QUE HABITAN EN LA VIVIENDA 1,92	NUMERO DE PERSONAS QUE HABITAN EN LA VIVIENDA 1,94
SERVICIOS CON LOS QUE CUENTA LA VIVIENDA 3,62	SERVICIOS CON LOS QUE CUENTA LA VIVIENDA 3,88
INGRESO MENSUAL PROMEDIO DEL JEFE DE FAMILIA 4,71	INGRESO MENSUAL PROMEDIO DEL JEFE DE FAMILIA 4,91
NUMERO DE PERSONAS QUE DEPENDEN DEL JEFE DE FAMILIA 2,28	NUMERO DE PERSONAS QUE DEPENDEN DEL JEFE DE FAMILIA 2,45
SERVICIO MEDICO CON EL QUE CUENTA 2,74	SERVICIO MEDICO CON EL QUE CUENTA 2,42
ALGUNA VEZ HA SOLICITADO ALGUN PRESTAMO O MICROCREDITO 1,00	ALGUNA VEZ HA SOLICITADO ALGUN PRESTAMO O MICROCREDITO 1,00
A QUIEN RECURRIÓ PARA SOLICITAR EL MICROCREDITO 2,00	A QUIEN RECURRIÓ PARA SOLICITAR EL MICROCREDITO 2,21
¿POR QUE MOTIVO? 2,36	¿POR QUE MOTIVO? 3,00
MONTO REQUERIDO DE FINANCIAMIENTO 4,36	MONTO REQUERIDO DE FINANCIAMIENTO 3,85
NUMERO DE VECES QUE HA ADQUIRIDO FINANCIAMIENTO 3,12	NUMERO DE VECES QUE HA ADQUIRIDO FINANCIAMIENTO 2,33
RUBRO (FAMILIAR) AL QUE DESTINO EL FINANCIAMIENTO 0,00	RUBRO (FAMILIAR) AL QUE DESTINO EL FINANCIAMIENTO 2,15
MANERA EN QUE REPERCUTIO EN LA SITUACION FAMILIAR 0,00	MANERA EN QUE REPERCUTIO EN LA SITUACION FAMILIAR 2,30
RUBRO (EMPRESARIAL) AL QUE DESTINO EL FINANCIAMIENTO 2,98	RUBRO (EMPRESARIAL) AL QUE DESTINO EL FINANCIAMIENTO 0,48
MANERA EN QUE REPERCUTIO EN SU EMPRESA 1,54	MANERA EN QUE REPERCUTIO EN SU EMPRESA 0,30
VOLVERIA A ADQUIRIR OTRO FINANCIAMIENTO 1,05	VOLVERIA A ADQUIRIR OTRO FINANCIAMIENTO 1,45
NO DESEA ADQUIRIR OTRO FINANCIAMIENTO PORQUE 0,05	NO DESEA ADQUIRIR OTRO FINANCIAMIENTO PORQUE 1,18

Fuente: Programa Estadístico PASW Statistics

Tomando en cuenta el primero de los dos conglomerados presentados en la tabla anterior se determinan las características del demandante del microcrédito de la siguiente manera:

Los demandantes del microcrédito en la ciudad de Chetumal son mujeres casadas de entre 36 y 44 años de edad con secundaria como nivel máximo de estudios. En cuanto a la ocupación laboral, tienen su propio negocio o se autoemplean desenvolviéndose en la economía informal, es decir, son mujeres emprendedoras que trabajan para ellas mismas de forma directa, ya sea vendiendo productos por catálogo o en la elaboración de comida o antojitos para su venta, esto sólo por mencionar algunos ya que la lista es amplia.

En cuestiones del hogar resulta ser el padre (de entre 45 y 53 años de edad) el que desempeña el papel de jefe de familia teniendo de 1 a 2 dependientes económicos e ingresos mensuales superiores a los \$2,000.

En relación a la vivienda que habitan suele ser propia y construida a base de concreto; en ella habitan hasta 4 personas y cuenta con al menos tres servicios básicos (agua, energía eléctrica y pavimentación). Así mismo hacen uso del Seguro Popular como servicio médico.

Por otro lado, las personas demandantes de microcrédito hacen uso de éste primordialmente para su negocio al comprar materia prima aumentando así su producción lo que contribuye al incremento de sus ventas y clientes.

En relación a la frecuencia, lugar donde solicitan el financiamiento, motivo y monto de financiamiento, los demandantes de microcrédito han recurrido más de cuatro veces a las microfinancieras de la Ciudad de Chetumal para solicitar un crédito por más de \$4,000, ya que éstas les ofrecen el crédito de manera inmediata, obteniendo así la garantía de que el demandante volverá a solicitar otro financiamiento una vez cubierto el anterior.

Por otra parte, mediante el análisis de regresión multivariante, se presentan los resultados sobre el grado de significancia que existe entre el Monto requerido de financiamiento (variable dependiente) y las demás variables (Independientes) en las siguientes tablas:

TABLA 9

RESUMEN DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
dimension1	.460 ^a	.212	.206	.989

a. Variables predictoras: (Constante), NUMERO DE VECES QUE HA ADQUIRIDO FINANCIAMIENTO

Fuente: Programa Estadístico PASW Statistics

TABLA 10

ANOVA^b DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	36.853	1	36.853	37.659	.000 ^a
	Residual	137.006	140	.979		
	Total	173.859	141			

a. Variables predictoras: (Constante), NUMERO DE VECES QUE HA ADQUIRIDO FINANCIAMIENTO

b. Variable dependiente: MONTO REQUERIDO DE FINANCIAMIENTO

Fuente: Programa Estadístico PASW Statistics

TABLA 11**COEFICIENTES^a DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL**

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		Sig.
	B	Error típ.	Beta	t	
1 (Constante)	3.316	.172		19.288	.000
NUMERO DE VECES QUE HA ADQUIRIDO FINANCIAMIENTO	.315	.051	.460	6.137	.000

a. Variable dependiente: MONTO REQUERIDO DE FINANCIAMIENTO

Fuente: Programa Estadístico PASW Statistics

En las tablas anteriores se demuestra que sí existe asociación significativa entre la variable dependiente (Monto requerido de financiamiento) y una de las variables independientes (Número de veces que ha adquirido financiamiento), es decir, que ha mayor número de veces que el demandante del microcrédito adquiera un crédito el monto será mayor al adquirido con anterioridad.

En cuanto a las otras características evaluadas algunas presentaron una menor asociación significativa y otras no presentaron asociación significativa (o fue negativa) en relación a la variable dependiente por lo que únicamente se escogió la que presentara mayor grado de asociación con el Monto requerido de financiamiento.

4.4.2. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

Así como en el aspecto del demandante del crédito (demanda), de igual forma se desarrolló, en base a sus características, un perfil de las microfinancieras en la ciudad de Chetumal (Ver Tabla 12).

TABLA 12**INSTITUCIONES FINANCIERAS EN LA CIUDAD DE CHETUMAL**

NOMBRE	UBICACIÓN
FINANCIERA FINSOL, S.A. DE C.V., SOFOM	Av. Juárez entre Plutarco Elías Calles e Ignacio Zaragoza, Col. Centro, C.P. 77000, Tel. (983) 12 9 20 15
FINREAL S.A. DE C.V., SOFOM ENR (FINANCIERA REALIDAD)**	Av. Héroes de Chapultepec, esq. Av. 5 de mayo, Col. Centro, C.P. 77000 Tel. (983) 12 9 20 15
FINANCIERA INDEPENDENCIA S.A.B. DE C.V.	Av. Álvaro Obregón esq. Rafael E. Melgar, Col. Centro, C.P. 77000, Tel. (983) 83 3 16 25
BANCO COMPARTAMOS S.A., INSTITUCIÓN DE BANCA MÚLTIPLE	Calzada Veracruz esq. Laguna de Bacalar, Col. Adolfo L. Mateos, Tel. (983) 12 9 18 53
CREDITO MAS S.A. DE C.V. (CRECICUENTAS)	Av. Álvaro Obregón esq. Emiliano Zapata, No. 302 Col. Centro, Tel. (983) 83 2 03 12

**FINREAL cerró sus operaciones al público a principios del año 2010

Fuente: Elaboración propia.

Como se ha mencionado en capítulos anteriores, las microfinancieras son organizaciones e instituciones que brindan servicios de ahorro y crédito a personas de escasos recursos a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos acordes con sus necesidades y sus posibilidades económicas.

En la ciudad de Chetumal estas instituciones financieras llevan operando más de 5 años en la capital del estado, contando con una cartera superior a los 2,000 clientes. En cuestiones del porcentaje de su cartera vencida este no representa más del 10% del total de sus clientes.

Los productos financieros básicos que ofrecen éstas microfinancieras son: microcréditos, préstamo grupal, préstamo microempresarial y financiamiento para el hogar, siendo estos cuatro los más solicitados. Para obtener un crédito los requisitos son mínimos (identificación oficial con fotografía y comprobante de domicilio), así mismo la única garantía que solicitan es la responsabilidad solidaria, entendiéndose por

esta la obligación del grupo de cubrir el pago de uno de los integrantes si este no lo realiza en tiempo y forma.

Estas instituciones financieras fijan su tasa de interés de acuerdo a la TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio); la tasa de interés que cobran no supera el 10% mensual.

En cuanto a créditos se refiere, las microfinancieras llegan a otorgar hasta \$4,000 pesos la primera vez que se solicita un crédito o incluso más (dependiendo de la capacidad de pago del cliente); el monto del crédito aumenta dependiendo la cantidad de veces que ha solicitado el acreditado un préstamo, llamándosele a estos “ciclos de crédito”; los pagos se realizan semanal o catorcenalmente en la mayoría de los casos y el préstamo se debe saldar en un plazo no mayor a los 6 meses.

Las microfinancieras en la ciudad de Chetumal otorgan un segundo financiamiento, o incluso más, a un mismo cliente siempre y cuando los pagos se hayan realizado en tiempo y forma, que el crédito se haya destinado para lo que se solicitó y se haya cubierto el total del préstamo anterior.

4.5. CONCLUSIONES

Finalmente, después de realizar un análisis de las encuestas mediante el paquete computacional PASW Statistics se pudieron determinar las características de los demandantes y oferentes del mercado del microcrédito en la ciudad de Chetumal.

Como se pudo constatar, la teoría de los capítulos anteriores concuerda con el perfil obtenido del demandante del microcrédito. Por otra parte, se demostró que el monto requerido de financiamiento está estrechamente relacionado al número de veces que se solicita un crédito, es decir, a mayor número de veces que se adquiriera un crédito mayor será la cantidad otorgada al demandante por el oferente.

En cuanto a las características analizadas de las microfinancieras en la ciudad de Chetumal estas son homogéneas, en otras palabras, operan de manera similar en el mercado de crédito, diferenciándose únicamente con los productos financieros que ofrecen en base a las características de los demandantes.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5.1. CONCLUSIONES GENERALES

Como se planteó al inicio de la presente investigación, el escaso apoyo y acceso al financiamiento a las MIPyMES chetumaleñas y a los esfuerzos emprendedores, las altas tasas de interés y la gran cantidad de requisitos que fija el sistema bancario, hacen que estas acudan a Organismos No Gubernamentales (ONG's) como una fuente alternativa de financiamiento que les permita alcanzar un nivel de vida óptimo a través de sus esfuerzos diarios.

A través de los elementos teóricos analizados se explicó la razón del por qué el sistema bancario oferta menos créditos que los que por lógica de mercado se deberían conceder. El racionamiento del crédito por parte del sistema financiero tradicional resulta uno de los factores principales de la problemática de acceso al financiamiento a las MIPyMES. Es por este motivo que, el financiamiento bancario es sustituido por fuentes alternativas, las cuales son percibidas por los microempresarios y emprendedores como fuentes alternativas viables.

Con la finalidad de obtener un panorama general para comprender los factores de esta problemática, se incluyeron diversos aspectos teóricos describiendo las características, evolución y comportamiento de las microfinancieras así como el concepto de microfinanzas en México. Como parte fundamental de la investigación, también se presentaron los diversos ámbitos en los cuales se desenvuelven las MIPyMES en la economía nacional y estatal, desde sus aportaciones como sus problemáticas, haciendo énfasis en la problemática del financiamiento y la búsqueda de otras alternativas de financiamiento que este origina.

La industria microfinanciera ha evolucionado inmensamente en las últimas décadas aprovechando la oportunidad que el sistema bancario no ha podido cubrir. El papel de las microfinancieras en el ámbito empresarial es de suma importancia, ya que uno de sus objetivos primordiales es potenciar la capacidad de los clientes para iniciar un pequeño negocio o instrumentar el autoempleo.

La metodología empleada permitió conocer las características del mercado del microcrédito en la ciudad de Chetumal, a través de la información recabada de las instituciones financieras así como de sus clientes. Una vez analizadas las características de los demandantes y oferentes se pudo generar un perfil para cada uno mediante el programa PASW Statistics.

Por mencionar lo más importante, los demandantes del microcrédito en la ciudad de Chetumal son mujeres casadas de entre 36 y 44 años de edad con secundaria como nivel máximo de estudios; tienen un negocio propio o se autoemplean desenvolviéndose en la economía informal, es decir, son mujeres emprendedoras que trabajan para ellas mismas de forma directa, ya sea vendiendo productos por catálogo o en la elaboración de comida o antojitos para su venta, esto sólo por mencionar algunos ya que la lista es amplia; además las personas demandantes de microcrédito hacen uso de éste primordialmente para su negocio al comprar materia prima aumentando así su producción lo que contribuye al incremento de sus ventas y clientes.

En los resultados también se pudo demostrar que el monto requerido de financiamiento está estrechamente relacionado al número de veces que se solicita un crédito, es decir, a mayor número de veces que se adquiriera un crédito mayor será la cantidad otorgada al demandante por el oferente.

En cuanto a las instituciones financieras que operan en la ciudad de Chetumal, estas llevan operando más de 5 años en la capital del estado, contando con una cartera superior a los 2,000 clientes. Los requisitos que solicitan para obtener un crédito son mínimos (identificación oficial con fotografía y comprobante de domicilio), así mismo la única garantía que solicitan es la responsabilidad solidaria, entendiéndose por esta la obligación del grupo de cubrir el pago de uno de los integrantes si este no lo realiza en tiempo y forma.

Por otro lado, las microfinancieras llegan a otorgar hasta \$4,000 pesos la primera vez que se solicita un crédito o incluso más (dependiendo de la capacidad de pago del

cliente); el monto del crédito aumenta dependiendo la cantidad de veces que ha solicitado el acreditado un préstamo, llamándosele a estos “ciclos de crédito”; los pagos se realizan semanal o catorcenalmente en la mayoría de los casos y el préstamo se debe saldar en un plazo no mayor a los 6 meses.

Como se pudo observar, las características de las microfinancieras analizadas en la ciudad de Chetumal son homogéneas, es decir, no existe gran diferencia entre ellas ya que estas instituciones financieras operan de manera similar en el mercado de crédito, diferenciándose únicamente con los productos financieros que ofrecen en base a las características de los demandantes.

Así pues, en forma general, el sector actual de las microfinanzas, en el que se desenvuelven las microfinancieras chetumaleñas, se perfila como uno de los sectores que seguirán creciendo a pesar de las difíciles condiciones económicas, siendo el modelo del microcrédito uno de los más demandados obligando así a todas las instituciones financieras de la ciudad a ofrecer más y mejores productos para contribuir con el bienestar socioeconómico de los demandantes de créditos.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

1. Agénor, P.-R. (2000). ***Monetary policy under flexible exchange rates: an introduction to inflation targeting***. The World Bank Institute. Washington, D.C.
2. Alchian, A. (1969). ***Information Costs, Pricing and Resources Unemployment***. Economic Inquiry, junio.
3. Alpizar, C., & González-Vega, C. (2006). ***Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance***. Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) en México.
4. Baltensperger, E. (1976). ***The borrower-lender relationship, competitive equilibrium and the theory of hedonic prices***. American Economic Review, vol. 66, No. 3, pp. 401-405.
5. _____. (1978). ***Credit Rationing: Issues and Question***. Journal of Money, Credit and Banking, pp. 170-183.
6. Barajas, G. S. (1980). ***Principales Características y Problemas de la Mediana y Pequeña Industria***. México: Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, instituido en NAFIN.
7. _____. (2009). ***Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009***. Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2009a/524/
8. Bicciato, F., Foschi, L., Bottaro, E., & Ivardi, F. (2002). ***Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador***. CEPAL, Serie 121, Santiago de Chile.
9. Brito, M. R. (1996). ***El racionamiento del crédito: análisis econométrico con datos de panel de su incidencia en las decisiones de inversión de las empresas***. p. 17.
10. Cantero, E. M. (Octubre, 2004). ***La otra Banca el microfinanciamiento en México***. Suplemento Semanal de la Jornada en la Economía.
11. Cartens, C. M. (1995). ***Las finanzas populares en México***. ITAM, Ed. Milenio, México.
12. Cepeda, H., & Yoguel, G. (1993). ***Ventajas y desventajas de las pymes frente la apertura externa y el proceso de integración subregional***. Ed. UIA/IDT, Buenos Aires.

13. CONTPAQ. (Diciembre, 2009). **Mueren 80% de Pymes en su primer año.** Comunicado en El Universal, sección Pymes.
14. Deschamps, M. (2005). **Mercadotecnia Microfinanciera.** Universidad Anáhuac, México, pp. 254.
15. Durán, C. R. (1995). **Economía de la pequeña empresa.** Ed. Ariel, México.
16. **El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Industria.** (Julio, 1992). Basado en CEPAL.
17. Fernández, S. P., Trejo, A. R., & Rodríguez, I. G. (2003). **Programas de microfinanciamiento en México: el caso del Gobierno Federal y del Distrito Federal.** México.
18. Fleitman, J. (2000). **Negocios Exitosos.** Primera edición, Ed. McGraw-Hill Interamericana.
19. Freixas X., & Rochet J.-C. (1997). **Microeconomics of Banking.** The MIT Press. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge.
20. Fritz, Y. C. (2009). **El cumplimiento de la regulación, visto como una inversión y no como un costo.** PRODESARROLLO, México.
21. Gatto, F., & Yoguel, G. (1993). **Las Pymes frente la apertura externa y el Mercosur: Un desafío de capacidad empresarial y de apropiada respuesta pública.** Andina, Buenos Aires.
22. Gaytán, C. C. (Octubre, 2004). **La otra Banca, el microfinanciamiento en México: Crédito a la Palabra.** La Jornada en la Economía, No. 26.
23. González, A., & Valle, S. d. (2004). **Cluster de Microfinanciamiento.** Documento en Internet investigadores del ITESM, México.
24. Greenwald, B., & Weiss, J. S. (1984). **Informational Imperfections in the Capital Market and Macroeconomic Fluctuations.** The American Economic Review Papers and Proceedings, vol. 74, No. 2, mayo, pp. 194-199.
25. Gutiérrez, A. (Octubre, 2004). **Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina.** CEPAL, Serie 149, Santiago, Chile.
26. Hernández, I. C. (Agosto, 2009). **Nuevo Marco regulatorio para las microfinanzas rurales en México.** Foro latinoamericano y del Caribe de finanzas rurales.
27. Hernández, O., & Albino, R. A. (2006). **LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO,**

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS. Fundación Ayuda en Acción - Oficina Nacional en México, pp. 132.

28. Jaffee, D. (1971). ***Credit Rationing and the Commercial Loan Market.*** New York: John Wiley and Sons, Inc.
29. Jaffee, D., & Stiglitz J. (1990). ***Credit Rationing.*** En B. Friedman y F. Hahn (eds.). Handbook of Monetary Economics, vol. 2, North Holland, pp. 837-888.
30. Jordán, F., & Román, J. (2004). ***La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas.*** Fundación Ayuda en Acción, Ed. Abya Yala, Ecuador, pp. 131.
31. Keeton, W. (1979). ***Equilibrium credit rationing.*** Garland Press; New York.
32. Keynes, J. (1930). ***A Treatise of Money.*** London: Macmillan and Co., Limited.
33. Koskela, E. (1976). ***A Study of Bank Behaviour and Credit Rationing, Helsinki.*** Academiae Scientiarum Fennicae, Helsinki.
34. _____. (1979). ***On the Dynamics of Disequilibria in a Macro Model with Flexible Wages and Prices.*** Helsinki.
35. Lindbeck, A. (1962). ***The New Theory of Credit Control in the United States.*** Stockholm Economic Studies, Pamphlet series, 2nd. ed., pp. 57.
36. Luciano, I., & Rodríguez, C. A. (2002). ***El mercado de crédito sobre rigideces endógenas: una visión nueva keynesiana.*** Río Piedras, P.R.: Unidad de Investigaciones Económicas, Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico.
37. Mair, J., & Blahnik, H. (2005). ***Microfinanzas: la gran esperanza de los necesitados.*** Revista IESE insight, Finanzas.
38. Marcos, F. H. (Julio, 2008). ***Racionamiento de crédito (Modelo Stiglitz-Weiss).*** Crisalia Servicios Financieros.
39. Martínez, H. E. (2008). ***Situación actual del Sistema de Ahorro y Crédito Popular (SACP) en México.*** Boletín de Microfinanzas, año 5, No. 12, México.
40. Mejía, A., & Hernández, U. (Mayo, 2009). ***Microcréditos alimentan “sueño mexicano”.*** Cable News Network, EXPANSION.
41. Mena, B. (Abril, 2008). ***Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza.*** Portal "Servicios Microfinanzas América Latina", doc. No. 160, Buenos Aires.
42. Méndez, J. S. (1996). ***Economía y la Empresa.*** Editorial McGraw-Hill, México.

43. Moreno, L.A. (Agosto, 2006). **Los retos para aumentar el acceso al crédito y a los servicios bancarios.** McKinsey & Company.
44. Otero, M., & Rhyne, E. (1994). **The new world of microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor.** Kumarian Press Library of Management for Development.
45. Pérez, A. R., & Comeig, I. R. (1998). **Efecto de la información asimétrica sobre el riesgo y el comportamiento de las sociedades de garantías recíproca: un análisis empírico.** Revista Española de Financiación y Contabilidad, vol XXVII, No. 95, pp. 469-497.
46. Phillips, A. (Junio, 2009). **La globalización y las microfinanzas en el Sur de México: ¿caminando hacia un desarrollo sostenible?** Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social, vol. 3, No. 6.
47. Pira, F. (Marzo, 2009). **Características Deseables para un Marco Regulatorio de las Microfinanzas para Guatemala.** Foro Latinoamericano de Marcos Regulatorios y Políticas Públicas para las Microfinanzas, Nicaragua.
48. PRODESARROLLO. (Febrero, 2008). **Promoción de microfinanzas en México.** Portal "Servicios Microfinanzas América Latina", noticia No. 96.
49. **Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.** (1991). Revista Mercado de Valores, No. 10, pp. 26-34.
50. Rodríguez, V. J. (1996). **Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas.** 4ª ed. Ed. International Thomson Editores, México.
51. Salgador, J. P. (Mayo, 2004). **Pequeñas y Medianas Empresas: La importancia de las pymes en México y para el mundo.** México.
52. Solís, J. del C. (2001). **Análisis de la situación de las micro y pequeñas empresas mexicanas respecto al acceso al financiamiento.** México.
53. Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). **Credit Rationing in Markets with Imperfect Information.** The American Economic Review, vol. 71, No. 3, junio.
54. _____. (1992). **Credit Rationing in Markets with Imperfect Information.** New Keynesian Economics, vol. 2, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
55. The Mix. (2007). **Trend Lines 2003-05 MFI Benchmarks.** MicroBanking Bulletin Issue, ed. 14, Washington, D.C.
56. Valdez, P., & Hidalgo, N. C. (2004). **Las microfinanzas y la provisión de servicios financieros en México.** Revista Comercio exterior, pp. 598-604.

57. Vázquez, R. A. (Marzo, 2002). ***PYMES y la vanguardia tecnológica en sistemas de información.*** México.
58. Villacorta, J. E. (Julio, 2004). ***La importancia de las microfinanzas.*** El Diario de Hoy.
59. Visauta, B. (Octubre, 2003). ***Análisis Estadístico con SPSS para Windows.*** Vol. II. Estadística Multivariante. 2ª Edición. McGraw-Hill, España, Madrid, pp. 348.
60. WSBI (World Savings Bank Institute), (2008). ***Las Microfinanzas en América Latina.***
61. Zuani, R. E. (2003). ***Introducción a la Administración de Organizaciones.*** Segunda edición, Ed. Maktub.

FUENTES VIRTUALES

62. **Banco de México (BANXICO)**
<http://www.banxico.org.mx/>
63. **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**
<http://www.iadb.org/>
64. **Bolsa Mexicana de Valores (BMV)**
<http://www.bmv.com.mx/>
65. **Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)**
<http://www.eclac.org/>
66. **Compartamos Banco**
<http://www.compartamos.com/wps/portal>
67. **Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (FOROLCFR)**
<http://www.forolacfr.org/>
68. **Ideas para Pymes**
<http://www.ideasparapymes.com/>
69. **IESEinsight Business Knowledge Portal**
<http://www.insight.iese.edu/>
70. **Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)**
<http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx>
71. **International Finance Corporation (IFC)**
<http://www.ifc.org/>
72. **Microfinanzas**
<http://www.microfinanzas.org/>
73. **MIPyMES, Portal Empresarial Colombiano**
<http://www.mipymes.gov.co/eContent/home.asp>
74. **Observatorio Pyme**
<http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html>
75. **Portal del Gobierno del Estado de Quintana Roo**
<http://www.qroo.gob.mx/qroo/index.php>

76. **PRODESARROLLO, Finanzas y Microempresas, A.C.**
<http://www.prodesarrollo.org/>
77. **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)**
<http://www.pronafim.gob.mx/>
78. **Pyme empresario**
<http://www.pymempresario.com/>
79. **Secretaria de Economía (SE): Contacto Pyme**
http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_contacto_pyme
80. **Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**
<http://www.shcp.gob.mx/Paginas/default.aspx>
81. **The mix**
<http://www.themix.org/>
82. **Universo Pyme**
<http://www.universopyme.com.mx/>

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acreedor: Persona (física o jurídica) legítimamente facultada para exigir el pago o cumplimiento de una obligación contraída por dos partes con anterioridad.

Banca de desarrollo: Entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo fin es promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo.

Banco comercial: Sociedades anónimas dedicadas a realizar las múltiples operaciones comerciales originadas por el dinero y los títulos que lo representan, considerados como mercancías, configuran, por lo tanto, entidades mercantiles que comercian con el dinero.

Crédito: Es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, y seguros y costos asociados si los hubiera.

Demanda: Cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir dado un nivel determinado de precios.

Depósitos: Fórmula tradicional de ahorro que consiste en depositar una cantidad de dinero durante un plazo determinado y a cambio de una rentabilidad prefijada inicialmente.

Devaluación: Es la reducción del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras.

Discrepancia: Aquella información faltante de los documentos presentados en virtud de un crédito documentario.

Economías de escala: Proceso mediante el cual los costes unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas.

Financiamiento: Conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Flujos de efectivo: Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada.

Fuentes de financiamiento: Son canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas.

Garantías: Negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda.

Historial crediticio: Historial del pago de deudas de una persona.

Inflación: Aumento general y continuado en el tiempo de los precios.

Información asimétrica o imperfecta: Niveles distintos de información disponible para un prestatario y un prestamista dentro de una interacción o intercambio económico.

Insolvencia: Incapacidad de cumplimiento al vencerse las obligaciones de deuda de una persona física o jurídica.

Intermediarios financieros: Entidades financieras que actúan en la operación, sin ser determinantes en la toma de decisiones en representación de ninguna de las partes que intervienen en la operación.

Inversión: Representan la colocación de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro.

Líneas de crédito: Son una facilidad que se otorga a un cliente hasta por un límite determinado y que le permite, durante el período de vigencia de la facilidad, solicitar el financiamiento de varias operaciones de naturalezas semejantes e independientes entre sí.

Liquidez: Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.

Marco jurídico: Conjunto de disposiciones, leyes, reglamentos y acuerdos a los que debe apegarse una dependencia o entidad en el ejercicio de las funciones que tienen encomendadas.

Marco regulatorio: Conjunto de principios generales o reglas jurídicas, que buscan contribuir a la estabilidad y eficiencia del desempeño financiero de instituciones y mercados.

Mercados de crédito: Es aquel mercado en el que las operaciones financieras se realizan a través de préstamos de los bancos y de las instituciones de inversión.

Microcréditos: Son pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres que no pueden acceder a los préstamos que otorga un banco tradicional.

Microfinancieras: Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a las persona de escasos recursos.

Microfinanzas: El término se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos.

Oferta: Cantidad de un bien que se ofrece en un mercado a un precio determinado.

Organizaciones no gubernamentales: Entidades de carácter privado, con diferentes fines y objetivos humanitarios y sociales definidos por sus integrantes, creada independientemente de los gobiernos locales, regionales y nacionales, así como también de organismos internacionales.

PIB: Valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año).

Política monetaria: Política económica que usa la cantidad de dinero como variable de control para asegurar y mantener la estabilidad económica.

Prestamista: Persona que presta el dinero temporalmente.

Préstamo: Operación financiera por la que una entidad financiera se compromete a entregar una cantidad de dinero (capital) a un prestatario a cambio de recibir, periódicamente, unas cantidades determinadas (capital e intereses) en base a un plazo y condiciones estipuladas.

Prestatario: Persona que recibe un préstamo y tiene la obligación de pagar al prestamista.

Productividad: Es la razón entre la producción obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción.

Proveedores: Persona o sociedad que vende la materia prima utilizada para producir los artículos que se fabriquen.

Racionamiento de crédito: Entendido este como una restricción de oferta que no permite que individuos que cuentan con una situación favorable para obtener financiación, puedan hacerlo.

Recesión: En economía se entiende por recesión el periodo en el que se disminuye la actividad económica de un país o región, medida a través de la bajada del Producto interior bruto real, durante un periodo prolongado de tiempo.

Remesas: Dinero que envían los inmigrantes periódicamente a sus familiares en sus países de origen.

Riesgo Moral: Describe la situación por la que una persona modifica sus acciones cuando ella no resulta responsable total de las consecuencias de sus acciones.

Selección adversa: Problema de información imperfecta que puede presentarse cuando un comprador o vendedor realiza un intercambio con otra parte que posee más información.

Solvencia: Es la capacidad de pagar las deudas a su vencimiento.

Tasa de interés: Porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero.

UDIS: Unidad de cuenta de valor real constante, en la que pueden denominarse tanto títulos de crédito, excepto cheques, y en general contratos mercantiles u otros actos de comercio.

Utilidades: Son la medida de un excedente entre los ingresos y los costos expresados en alguna unidad monetaria.

Valor agregado: Valor que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en la materia prima y el capital fijo (bienes intermedios).

Varianza: Es la suma de los cuadrados de las desviaciones de una variable con respecto a su media.

Volatilidad: Una acción se denomina volátil cuando su precio varía con gran amplitud en relación con la variación del mercado.

ANEXOS

ANEXO 1. Encuestas: Demandantes y Oferentes del Microcrédito



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO



No. de Encuesta: _____

ENCUESTA

LA SIGUIENTE ENCUESTA TIENE COMO PROPÓSITO EVALUAR A LAS PERSONAS QUE HAN HECHO USO DEL MICROFINANCIAMIENTO Y HACIA DÓNDE LO DESTINAN.

Conteste las siguientes preguntas según las indicaciones y de la manera más honesta posible. Tómese el tiempo que considere necesario.

RESPONDA A CADA PREGUNTA ENCERRANDO LA RESPUESTA CORRECTA Y MARCANDO UNA SOLA OPCIÓN

PERFIL DEL CLIENTE

1.- Edad

18 a 26 años	27 a 35 años	36 a 44 años	45 a 53 años	54 en adelante
--------------	--------------	--------------	--------------	----------------

2.- Género

Femenino	Masculino
----------	-----------

3.- Estado civil

Soltero	Casado	Unión libre	Divorciado	Viudo
---------	--------	-------------	------------	-------

4.- Nivel de estudios

Ninguno	Primaria	Secundaria	Bachiller	Nivel superior
---------	----------	------------	-----------	----------------

5.- Sector laboral en el que trabaja

Autoempleo	Agrícola	Público (Gobierno Municipal / Estatal / Federal)	Empleado de una empresa	Dueño de una empresa
------------	----------	--	-------------------------	----------------------

6.- Quien desempeña el papel de jefe en su familia

El padre	La madre	El abuelo(a)	El hermano (a)	El hijo(a)
----------	----------	--------------	----------------	------------

7.- Qué edad tiene el jefe de familia

18 a 26 años	27 a 35 años	36 a 44 años	45 a 53 años	54 en adelante
--------------	--------------	--------------	--------------	----------------

DATOS DE LA VIVIENDA

8.- ¿La vivienda donde habita es?

Propia	Rentada	Prestada por un familiar	La cuidan	Invadida
--------	---------	--------------------------	-----------	----------

9.- ¿De qué material está hecha su vivienda?

Concreto	Tabique	Madera	Lámina	Cartón
----------	---------	--------	--------	--------

10.- ¿Cuántas personas habitan en su vivienda?

1 a 2 personas	3 a 4 personas	5 a 6 personas	7 a 8 personas	Más de 9 personas
----------------	----------------	----------------	----------------	-------------------

11.- ¿Con qué servicios cuenta su vivienda?

Agua	Luz	Teléfono	Pavimentación	Drenaje
------	-----	----------	---------------	---------

DATOS SOCIOECONÓMICOS

12.- ¿Cuál es el ingreso mensual promedio del jefe de familia?

Ninguno	De \$500 a \$1,000	De \$1,001 a \$1,500	De \$1,501 a \$2,000	Más de \$2,001
---------	--------------------	----------------------	----------------------	----------------

13.- ¿Cuántas personas dependen económicamente del jefe de familia?

Ninguno	De 1 a 2 personas	De 3 a 4 personas	De 5 a 6 personas	Más de 7 personas
---------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

14.- ¿Con cuál servicio médico cuenta?

Ninguno	IMSS	ISSSTE	Seguro Popular	Privado
---------	------	--------	----------------	---------

15.- ¿Alguna vez ha solicitado algún préstamo o microcrédito?

Sí	No
----	----

16.- En el caso de que haya solicitado algún microcrédito, ¿A quién recurrió?

Banco	Microfinanciera	Caja de Ahorro	Casa de empeño	Conocido o familiar
-------	-----------------	----------------	----------------	---------------------

17.- ¿Por qué motivo recurrió a éste?

Pocos requisitos	El crédito es inmediato	Pocas garantías	Baja tasa de interés	Fácil contacto
------------------	-------------------------	-----------------	----------------------	----------------

18.- ¿Cuál es el monto que ha requerido de financiamiento?

\$100 a \$1,000	\$1,001 a \$2,000	\$2,001 a \$3,000	\$3,001 a \$4,000	Más de \$4,001
-----------------	-------------------	-------------------	-------------------	----------------

19.- ¿Cuántas veces ha adquirido financiamiento?

Una vez	Dos veces	Tres veces	Cuatro veces	Más de cuatro veces
---------	-----------	------------	--------------	---------------------

20.- Si destinó el financiamiento a su familia ¿hacia qué rubro lo destinó?

Educación de los hijos	Mejora de vivienda	Pago a un familiar	Surtido de víveres	Más dinero para la familia
------------------------	--------------------	--------------------	--------------------	----------------------------

21.- Si le fue útil el financiamiento, ¿de qué manera repercutió en su relación familiar?

Integración familiar	Estabilidad económica	Logro de metas	Mayor confianza	Mayor seguridad económica
----------------------	-----------------------	----------------	-----------------	---------------------------

22.- Si destinó el financiamiento a su empresa ¿hacia qué rubro lo destinó?

Apertura de negocio	Mejora del local	Compra de materia prima	Compra de equipo, maquinaria o transporte	Pago a proveedores
---------------------	------------------	-------------------------	---	--------------------

23.- Si le fue útil el financiamiento, ¿de qué manera repercutió en su empresa?

Incremento en las ventas	Incremento de clientes	Mejor relación con proveedores	Mayor producción	Mejora en la calidad de los productos
--------------------------	------------------------	--------------------------------	------------------	---------------------------------------

24.- ¿Volvería a adquirir algún financiamiento?

Si	No
----	----

25.- En caso de ser negativa su respuesta anterior, mencione ¿Por qué?

No deseo adquirir otra deuda	Altas tasas de interés	El préstamo que adquirí cubrió mi necesidad	Problemas con el grupo solidario	Problemas con la microfinanciera
------------------------------	------------------------	---	----------------------------------	----------------------------------

¡Muchas Gracias por sus respuestas!



ENCUESTA

LA SIGUIENTE ENCUESTA TIENE COMO PROPÓSITO ANALIZAR LA ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROFINANICERAS EN LA CIUDAD DE CHETUMAL

Conteste las siguientes preguntas según las indicaciones y de la manera más honesta posible. Tómese el tiempo que considere necesario.

Nombre de la institución: _____

1.- ¿Cuántos años lleva operando la institución?

De 1 a 5 años	De 6 a 10 años	De 11 a 15 años	De 16 a 20 años	Más de 21 años
---------------	----------------	-----------------	-----------------	----------------

2.- ¿Bajo qué rubro está considerada la institución?

Banco	Unión de crédito/Cooperativa	Institución financiera no bancaria	ONG/ Organización sin fines de lucro	Banco rural
-------	------------------------------	------------------------------------	--------------------------------------	-------------

3.- ¿Cuántos acreditados tiene actualmente?

De 1 a 80	De 81 a 160	De 161 a 240	De 241 a 320	Más de 321
-----------	-------------	--------------	--------------	------------

4.- ¿Qué porcentaje de sus clientes totales representan su cartera vencida

Del 1 al 3%	Del 4 al 6%	Del 7 al 9%	Del 10 al 12%	Más del 13%
-------------	-------------	-------------	---------------	-------------

5.- De su cartera total de clientes, ¿Qué porcentaje considera hacen uso de los siguientes productos financieros?

Microcréditos

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Fondo de ahorro

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Préstamo grupal

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Financiamiento para el hogar

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Préstamo microempresarial

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Préstamo para la educación

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Ahorros voluntarios

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Microseguros

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

Otros

0 a 20%	21 a 40%	41 a 60%	61 a 80%	81 a 100%
---------	----------	----------	----------	-----------

6.- Requisitos que solicitan para obtener un microcrédito

Identificación personal	Comprobante de domicilio	Historial crediticio	Aval	Estados financieros
-------------------------	--------------------------	----------------------	------	---------------------

7.- En base a que fijan las tasas de interés

Costos administrativos	Información del cliente	En base a la demanda	Pérdidas crediticias	TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio)
------------------------	-------------------------	----------------------	----------------------	--

8.- ¿Cuánto es la tasa de interés que cobran?

Del 1 al 10%	Del 11 al 20%	Del 21 al 30%	Del 31 al 40%	Más del 41%
--------------	---------------	---------------	---------------	-------------

9.- ¿Qué garantías se les pide a las personas para obtener un microcrédito?

Prendatarias	Hipotecarias	Aval	Responsabilidad compartida	Fianza
--------------	--------------	------	----------------------------	--------

10.- ¿Entre que rango se encuentran los montos de los microcréditos que otorgan?

\$100 a \$1,000	\$1,001 a \$2,000	\$2,001 a \$3,000	\$3,001 a \$4,000	Más de \$4,001
-----------------	-------------------	-------------------	-------------------	----------------

11.- ¿Con que frecuencia son los pagos?

Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Bimestral
--------	---------	-----------	---------	-----------

12.- ¿Cuál es el plazo que dan para saldar el crédito?

De 1 a 3 meses	De 4 a 6 meses	De 7 a 9 meses	De 10 a 12 meses	Más de 13 meses
----------------	----------------	----------------	------------------	-----------------

13.- ¿Con qué frecuencia otorgan un segundo o tercer financiamiento?

Siempre	Normalmente	A menudo	A veces	Nunca
---------	-------------	----------	---------	-------

14.- ¿Qué características se deben cumplir para obtener un segundo o tercer financiamiento?

Que haya realizado sus pagos en tiempo y forma	Haber utilizado el crédito para lo que lo solicitó	Que todo el grupo solidario haya realizado sus pagos en tiempo y forma	Que no solicite el segundo crédito de manera inmediata	Que haya cubierto el total del préstamo anterior
--	--	--	--	--

¡Muchas Gracias por sus respuestas!