



Microfinanciamiento del
desarrollo local
en **México.**

Políticas y procesos de toma de decisiones

Dr. Louis Valentin Mballa
Coordinador

Arq. Manuel Fermín Villar Rubio
Rector de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí

L.E. David Vega Niño
Secretario General de la UASLP

Dr. Carlos González López
Director Facultad de Contaduría y Administración

Dr. Louis Valentin Mballa
Coordinador

Ernesto Cortés Estañol
Edición

Martha Gabriela D'Arbel Carlos
Revisión Editorial

Cynthia Gisela Castillo Vargas
Formación

Talleres Gráficos de la UASLP
Impresión y encuadernación

Derechos reservados por

© Universidad Autónoma de San Luis Potosí,
San Luis Potosí, Diciembre 2013

Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
Álvaro Obregón 64, Zona Centro, C.P. 78000,
San Luis Potosí, S.L.P., México.

ISBN 978-607-9343-17-0

Talleres Gráficos de la UASLP.

Índice

Agradecimientos	6
Prólogo	7
Introducción	9
Capítulo 1	
La microfinanza y su importancia para el desarrollo local: un acercamiento teórico conceptual. <i>Dr. Louis Valentin Mballa</i>	13
Capítulo 2	
El microcrédito como instrumento de financiamiento del desarrollo: reflexiones a partir de la innovación. <i>Dra. María del Pilar Pastor Pérez</i>	31
Capítulo 3	
El financiamiento para el desarrollo local y el papel que juegan los organismos en el proceso de toma de decisiones en la arquitectura financiera: una breve descripción. <i>Dr. Miguel Ángel Vega Campos</i>	53
Capítulo 4	
Microfinanciamiento y Desarrollo Sostenible <i>Dr. Armando Medina Jiménez</i>	83
Capítulo 5	
La Política Pública de Microfinanciamiento del Desarrollo Local: El caso del Programa “Mi Tiendita Potosina” <i>Dr. Mario E. Ibarra Cortés</i>	113

Capítulo 6

Capital financiero en empresas de mujeres.

El caso de las Mipymes en San Luis Potosí.

Dra. Paola Isabela Rodríguez Gutiérrez

131

Capítulo 7

El financiamiento del sector servicios como apoyo al sector rural:

estudio de caso de una empresa de transporte

Mtra. María de los Ángeles Zárate Loyola / Dra. Mónica Hernández Madrigal

157

Capítulo 8

Los retos del empresario local en la búsqueda del financiamiento: estudio de casos

M.A. Ma. Guadalupe de la Asunción López Zúñiga / Dr. Carlos González López

183

Capítulo 9

Análisis de las Empresas Integradoras como medio para el fortalecimiento y financiamiento de las Pymes

Dra. Martha Luisa Puente Esparza / M. P. S. Ma. del Carmen Lira Pérez

205

Conclusiones

231

De los autores

234

Comité Evaluador

237

*En memoria de mis padres.
Que descansen en paz*

Agradecimientos

A Dios

A la Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Al H. Ayuntamiento de San Luis Potosí

A la Secretaría de Educación Pública (SEP) a través del Programa de Mejoramiento para el Profesorado (PROMEP)

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) a través de los recursos otorgados por el Sistema Nacional de Investigadores (SNI)

A la Secretaría de Investigación y Posgrado de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP), a través del Fondo de Apoyo a la Investigación (FAI)

A la Red Internacional de Investigadores en Ciencias de Gestión (REINICIG)

A todos los colegas que han contribuido en la realización de este libro.

Prólogo

Es un honor y motivo de orgullo para mi contribuir a través de estas líneas, en la realización de la presente obra, resultado de un proceso de investigación realizado por un grupo de académicos e investigadores de nuestra Alma Mater que es la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Mi experiencia como Rector de la citada casa de estudio del Estado me ha permitido comprender la importancia de mantener viva la conexión entre el sector académico (la investigación en particular) y la ciudadanía.

En el Plan Estatal de Desarrollo 2009-2015, destacan dos ejes fundamentales relacionados con la temática de microfinanciamiento del desarrollo local que se analiza en la presente obra. Se trata del Combate a la Pobreza y de la Economía Competitiva y Generadora de Empleos. Poner atención en estas problemáticas a mi entender, es medular para el crecimiento integral de los ciudadanos con escasos recursos. En efecto, la planificación administrativa en materia de financiación del desarrollo local es un escenario de comunicación entre gobierno y ciudadanía en un proceso de participación integral en torno a las decisiones que permitan definir un Plan de Desarrollo local.

La mayoría de las teorías en torno al desarrollo coinciden en la necesidad de implementar procesos de planificación con base a sistemas de información de alta complejidad, a partir de los cuales se toman decisiones y se elaboran estrategias que permitan acercarse a la realidad de los ciudadanos. La visión que tienen los actores de la planificación del desarrollo local es una de las principales variables que definen el tipo de decisiones que se tomen al respecto. Del mismo modo, si los protagonistas de la toma de decisiones ven a la planificación del desarrollo local como un proceso sólo para asignar recursos económicos sin convicción humanitaria y fundamento epistemológico, los resultados al final serán un reflejo de un proceso incongruente e inacabado. La asignación de recursos financieros, la selección de proyectos de desarrollo y la priorización de problemas, teóricamente hablando son reconocidos como los momentos cumbres en las decisiones que deben tomarse para la planificación del desarrollo local.

Algunas interrogantes que me vienen a la mente en este momento con respecto a la microfinanza y su importancia para el desarrollo local en México son: ¿Cuál es la visión del gobierno mexicano acerca de la lucha contra la pobreza?, ¿Cuál es la política de planeación de la administración pública en el proceso de financiamiento del desarrollo local mediante el microcrédito? ¿Cuál es la naturaleza de las relaciones entre los actores involucrados en el proceso de otorgamiento de los microcréditos? Obviamente encontrar una respuesta integral y absolutamente satisfactoria a mis cuestionamientos releva de la utopía. Sin embargo, puedo plantear sin riesgo a equivocarme la hipótesis de que las microfinanzas planeadas y orientadas hacia un enfoque sociosustentable son un importantísimo catalizador del desarrollo local.

Dos principales argumentos me permiten sustentar mi hipótesis.

1- El proceso de planeación administrativa de la microfinanza permite buscar y encontrar las disfunciones de las políticas públicas en materia de apoyo al microempresario en México. Estas disfunciones obstaculizan la lucha contra las carencias, necesidades y pobreza de las personas y empresas con escasos recursos financieros, situación que forzosamente permite al sector privado establecer las reglas de juego en el proceso de financiamiento del desarrollo local, presionando aun más al ciudadano común.

2- Estas disfunciones permiten visualizar y replantear estrategias de planeación para un financiamiento de desarrollo *ad hoc* a la realidad endógena de cada localidad, con base a sus capacidades económicas, humanas, socioculturales y financieras reales.

Afortunadamente los autores de la presente obra han hecho un destacable esfuerzo para sacar al público de varias dudas que giran en torno al microfinanciamiento del desarrollo local en México. En realidad, las micro y pequeñas empresas necesitan de un apoyo específico e intensivo en términos de servicios reales, de asistencia técnica y de capacitación, condiciones necesarias para transformar estas unidades productivas en sujetos confiables para acceder a los servicios financieros y al mercado crediticio.

Lic. Mario García Valdez

Presidente Municipal San Luis Potosí

Introducción

Como lo menciona indirectamente el Lic. Mario García Valdez en las últimas líneas de su prólogo, reflexionar sobre las modalidades de implementación del desarrollo, las estrategias de combate a la pobreza y marginación social es una obligación que debe ser una prioridad en los circuitos políticos y académicos (cúpulas de toma de decisiones y escenario de análisis de la realidad sociopolítica y económica de los Estados).

Por tales razones, la política de microfinanciamiento del desarrollo local, necesita de voluntades políticas de los diferentes agentes económicos federales, estatales y municipales, además de voluntad empresarial, en apostar por “lo local” y su desarrollo. Para ello, hace falta una política de Estado, que se preocupe más por la revitalización del entorno local y por los que menos tienen. Se trata por los protagonistas de las tomas decisiones (Administración pública en particular), de darle ese rostro humano a la política económica y social local.

Asimismo, para evitar prácticas que den origen a gastos públicos y privados sin reales beneficios en términos de sustentabilidad de los sistemas productivos locales, es necesario que se adopten modalidades eficientes de gestión de los fondos crediticios disponibles; simultáneamente, es imperante entablar un proceso de medición y evaluación de los resultados sustantivos que los programas de desarrollo local aportan en términos de empleo, productividad, valor agregado y competitividad.

Es precisamente en esta instancia que una buena política del desarrollo local se vuelve medular, en la medida en que los actores involucrados en el proceso de su microfinanciamiento sean capaces de incorporar diferentes elementos en el diseño y ejecución de los proyectos de desarrollo. En efecto, las políticas y procesos de toma de decisiones en materia de microfinanciamiento del desarrollo en México podrían convertirse en un verdadero catalizador en la elaboración de importantes estrategias destinadas por una parte, a la valoración de los recursos locales, humanos, tecnológicos, fiscales, contables..., y por otra al crecimiento de las zonas marginadas.

Por tales razones, el presente libro como resultado de un seminario de investigación organizado en el marco del Programa de Mejoramiento del Profesorado (PROMEP), tiene como objetivo principal analizar los mecanismos de microfinanciamiento y su importancia para el desarrollo local. Los profesores inscritos al seminario se han reunido mensualmente durante todo el año 2012 para evaluar los avances logrados en la investigación, fungiendo como ponentes en las diferentes sesiones.

En el capítulo “La microfinanza y su importancia para el desarrollo local: un acercamiento teórico conceptual”, el autor explora las diferentes aproximaciones teóricas sobre las nociones de desarrollo local, microfinanzas y microcrédito para establecer una relación esencial entre esos conceptos. Independientemente del enfoque desde el cual se analizan las microfinanzas (maximalistas, minimalistas, enfoque integral, liberalismo, realismo político...), existe en gran medida una convergencia de ideales en cuanto a la necesidad de lograr un impacto social sobre los pobres y sobretodo, en la necesidad de mejorar de las condiciones socioeconómicas de la población en desventaja, bajo la hipótesis de que “hacer de las personas de menores ingresos sujetos de crédito, constituye una estrategia de inclusión social”.

El capítulo “El microcrédito como instrumento de financiamiento del desarrollo: reflexión desde la innovación” analiza la microfinanza desde la perspectiva de la innovación. En este sentido, la autora enfatiza las características de la innovación social y de las microfinanzas destacando las interrelaciones entre ambos temas. Para ejemplificar el tipo de dinámicas que se generan en los beneficiarios a partir del uso del microcrédito, hace un análisis de los resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM). Destaca que si bien la innovación no es un tema común en el análisis de las microfinanzas, los efectos del microcrédito pueden analizarse bajo el prisma de la innovación social, por lo que la política pública de financiamiento del desarrollo a partir de las microfinanzas debería considerar la innovación social en su marco lógico.

Por su parte, la contribución “El financiamiento para el desarrollo local y el papel que juegan los organismos en el proceso de toma de decisiones en la arquitectura financiera: una breve descripción”, hace un recorrido descriptivo de la arquitectura de los principales organismos internacionales en el proceso de microfinanciamiento del desarrollo local. El autor destaca que muchos de los productos o servicios que estas instituciones financieras han diseñado o implementado, no han tenido la difusión o promoción necesaria para su real aplicación, lo cual mitiga las intenciones de mejorar las condiciones económicas o sociales de la ciudadanía en general.

En el capítulo “Microfinanciamiento y desarrollo sostenible”, el autor demuestra como el Microfinanciamiento conlleva una mejor perspectiva para el desarrollo de proyectos económicos, ambientales, y socialmente sustentables, bajo la hipótesis de que un Microfinanciamiento insuficiente, mal orientado y sin metas claras para disminuir los índices de pobreza es un obstáculo serio a la sustentabilidad del desarrollo local. Asimismo, el autor subraya que en la transición hacia la sustentabilidad y la democracia en el contexto de la globalización económica, el medio ambiente aparece como un potencial productivo para que las comunidades locales puedan apropiarse para desarrollar procesos productivos orientados a eliminar la pobreza y alcanzar niveles de autosuficiencia a través de la autogestión de sus recursos.

A diferencia de las aportaciones ya mencionadas con un análisis mucho más teórico, los demás capítulos del libro son estudios de casos concretos sobre los mecanismos de financiamiento del desarrollo local, por la mayoría en San Luis Potosí.

Asimismo, la contribución “La política pública de microfinanciamiento del desarrollo local: el caso del programa “Mi Tiendita Potosina”, identifica el grado de importancia que tienen las microfinanzas solidarias en México a través de un análisis puntual del programa local “Mi tiendita potosina”, así como sus implicaciones en el gobierno local de San Luis Potosí. En el mismo sentido, en su capítulo “Capital financiero en empresas de mujeres. el caso de las Mipymes en San Luis Potosí” la autora define las fuentes de financiamiento a las que recurren las mujeres al emprender su negocio, evaluando al mismo tiempo la presencia de otros recursos, como el capital humano o social en el uso o aprovechamiento del capital financiero.

Con el capítulo “financiamiento del sector servicios como apoyo al sector rural: estudio de caso de una empresa de transporte” las autoras analizan el impacto de los programas de financiamiento públicos al sector primario en una empresa del sector transporte que ofrece servicios al sector rural, poniendo énfasis en las modalidades de los programas de financiamiento gubernamentales al sector primario y destacando los beneficios y los costos a partir del apoyo gubernamental. Asimismo, en la contribución “Los retos del empresario local en la búsqueda del financiamiento: estudio de casos” los autores enfatizan las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las pymes, apoyándose en dos casos concretos en los cuales se ilustran los financiamientos a los los empresarios han recurrido a lo largo de su operación, para mejorar su administración e incrementar su productividad y su sustentabilidad.

Para finalizar, en el capítulo “Análisis de las Empresas Integradoras como medio para el fortalecimiento y financiamiento de las Pymes”, las autoras hacen un planteamiento descriptivo y empírico sobre la conveniencia de difundir una forma de organización para las pequeñas y medianas empresas que les permita fortalecer su presencia en el mercado vía la agrupación de éstas, en una entidad llamada empresa integradora. La hipótesis que se maneja en esta última contribución es que una organización inter empresarial (asociación) permite enfrentar de mejor manera la competencia en el contexto de la globalización. El resultado de esta forma de organización es ***la Empresa Integradora*** que puede asociar a personas físicas y/o morales en Pymes que se encuentren formalmente constituidas, para elevar su competitividad mediante la prestación de servicios especializados.

Como puede verse, el presente libro representa un diagnóstico real de la situación de las políticas y procesos de financiamiento del desarrollo local. El enlace que se establece entre la dimensión teórico-conceptual y los estudios de casos le da un valor agregado a este libro.

Dr. Louis Valentin Mballa

Capítulo 1

La microfinanza y su importancia para el desarrollo local: un acercamiento teórico conceptual

Dr. Louis Valentin Mballa

Introducción

Hoy en día, México está implicado entre otros, en dos procesos importantes: en el ámbito económico, está inmerso en un proceso continuo de integración en la economía internacional. En el ámbito político y social, vive un proceso de profundización de la democracia. Sin embargo, los dos procesos son complejos y se caracterizan a menudo por el olvido de “lo local”. Estas transiciones son aspectos centrales que influyen en las políticas del Estado mexicano en todos los niveles de gobierno, así como en las condiciones de vida de los ciudadanos, cuyas necesidades reales están relegadas al tercer/último plano.

Las necesidades locales provienen generalmente de las carencias de las personas, en su deseo de elevar su nivel de vida. El estudio de la satisfacción de las necesidades humanas ha dado lugar a la elaboración de diferentes teorías, cuya más conocida es la “Teoría de las necesidades humanas” elaborada por el psicólogo estadounidense Dr. Abraham Maslow. Asimismo, una de las metas de los gobiernos a todos sus niveles (al menos en su retórica) es precisamente proveer recursos a los individuos para que puedan satisfacer sus necesidades.

Asimismo, la agudización de las necesidades básicas del pueblo lleva a un grado de pobreza que está relacionada con la falta de capacidad para generar fuentes de empleo, servicios comercializables e infraestructura que les permitan relacionarse económica y laboralmente con otros sectores. La medición de la pobreza ha sido objeto de

investigación en varias instituciones nacionales e internacionales. Por lo general, las modalidades de medición, se refieren al nivel de ingreso que un hogar necesita para satisfacer necesidades básicas (alimentos, salud, educación...).

Acuña (2009) considera de forma muy atinada que la propia complejidad en conceptualizar el desarrollo local requiere ipso facto atender a los atributos que enmarcan la problemática de la pobreza en todos sus aspectos. Esto implica contemplar, al menos:

- la presencia o ausencia de cortes culturales
- la presencia o ausencia de cortes étnicos, raciales y/o religiosos
- la presencia o ausencia de cortes regionales y/o geográficos
- la presencia o ausencia de condiciones “estacionales” (por ejemplo, “nuevos” pobres versus pobres “históricos”)
- El impacto diferencial de la pobreza sobre diversos subgrupos vulnerables, inclusive en grupos pobres que no muestren ninguno de los cortes arriba mencionados (la pobreza golpea diferencialmente a mujeres, niños, adolescentes, hombres o discapacitados)

Este planteamiento deja en claro que existe una estrecha relación entre el desarrollo local y el grado de pobreza al que padece la población local. Obviamente ambas realidades (desarrollo local y pobreza) tienen aspectos multidimensionales e interrelacionados y sus efectos sociopolíticos y económicos en la sociedad son amplios y profundos. Como bien lo puntualiza Villarespe (2008), aunque la pobreza ha existido desde hace siglos, su concepción y contenido han cambiado de acuerdo a los procesos y mecanismos de cohesión social que operan en cada momento del desarrollo social y en consecuencia, las acciones para atenderla también.

En general, la pobreza y la extrema pobreza están asociadas a las poblaciones asentadas en pequeñas localidades, dispersas y, muchas veces aisladas; estas poblaciones se relacionan estrechamente a la actividad económica primaria, con escasa posibilidad de insertarse al mercado nacional y mucho menos al internacional, a pesar de tener potencialidad y competitividad. Una de las causas de esta situación es el aislamiento y falta de estructura de comunicaciones y transporte. Los accesos carreteros pavimentados y con mantenimiento continuo se limitan a comunicar a las localidades cabeceras de los municipios, mientras que otras localidades se interconectan a través de caminos o brechas, siempre inaccesibles, en particular durante malos tiempos.

En efecto, la desigual distribución de la riqueza ha concentrado los ingresos nacionales en ciertos sectores como los que se dedican específicamente a la exportación de

bienes y servicios, descuidando a otros como el sector agrícola, la pequeña y mediana empresa del que depende en gran medida el desarrollo local.

Por tales razones, la política de desarrollo local, necesita de voluntades políticas de los diferentes agentes económicos federales, estatales y municipales, además de voluntad empresarial, en apostar por "lo local" y su desarrollo.

Para ello, hace falta una política de Estado, que se preocupe más por la revitalización del entorno local y por los que menos tienen. Se trata por los protagonistas de las tomas decisiones (Administración pública en particular), de darle ese rostro humano a la política económica y social local. Es en este sentido que las microfinanzas desde su esencia, deberían de jugar un papel fundamental en la implementación del desarrollo local y en la lucha contra la pobreza.

Asimismo, el objetivo del presente capítulo es precisamente explorar las diferentes aproximaciones teóricas sobre las nociones de desarrollo local, microfinanzas y microcrédito para establecer una relación esencial entre esos conceptos. en un primer tiempo nos interesa analizar al concepto de desarrollo local en su carácter de reto para las economías contemporáneas, además de explorar los conceptos de microfinanzas y microcrédito como herramientas para la puesta a marcha del desarrollo local y de combate a la pobreza.

1- El desarrollo local: un desafío para las economías modernas

La noción de desarrollo local está cargada de ambigüedades, controversias, de ambigüedad, de imprecisiones, de dificultades de definición, por lo cual su abordaje exige una lectura crítica de los paradigmas dominantes en los ámbitos académico y sociopolítico. en general, las reflexiones sobre el desarrollo local tienden a enfatizar las dimensiones antropológicas y sociológicas que existen entre los actores que se influyen a nivel local. en este sentido Arocena (1995) considera que predomina una tendencia a pensar el desarrollo local como algo aparte, sin contacto con lo regional, nacional o global, cuando, por el contrario, estos procesos son siempre "pensados" a partir de las grandes corrientes de interpretación del desarrollo que existen.

En el marco del presente trabajo, al hablar de desarrollo local, nos referimos a la identificación y aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenas que pueden tener una fuente individual, familiar, comunitaria (barrio o ciudad). Se trata de una serie de potencialidades que dispone cada localidad con respecto a factores económicos y no económicos como son los recursos sociales, culturales, históricos, institu-

cionales, etc. Es decir, todos los factores decisivos que militen a favor del desarrollo económico local.

En efecto, es el proceso de transformación de la economía y de la sociedad local, orientado a superar las dificultades y retos existentes, buscando mejorar las condiciones de vida de su población mediante una acción decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos, públicos y privados, para el aprovechamiento más eficiente y sustentable de los recursos endógenos existentes (Pike et al. 2006). Dicho proceso se da mediante la utilización de las capacidades emprendedoras de los actores involucrados en esa dinámica, lo cual puede llevar a la mitigación paulatina de las carencias individuales. En este enfoque, también se considera la importancia del capital social y los enlaces de cooperación con agentes externos para capturar recursos humanos, técnicos y monetarios, entre otros, que contribuyan a la estrategia local de desarrollo (Montoya, 1998: 47).

En México, el desarrollo local es un desafío importante y se encuentra asociado a una gran desigualdad en el modo de distribución de la riqueza nacional. Asimismo, las necesidades del pueblo mexicano tienen muchas dimensiones, como son las capacidades humanas (en especial la situación educativa y de salud), el acceso a la infraestructura, los ingresos, la vulnerabilidad y la exclusión/marginación social.

La negación de estas múltiples dimensiones y realidades puede concebirse como una aproximación imperfecta a la noción de bienestar en términos de libertad (o capacidad) de una persona para elegir el manejo de su vida. Esto depende en gran medida de la conjunción de los polos de toma de decisiones de los gobiernos, así como de las capacidades de los ciudadanos y de su habilidad para convertirse en "seres y hacer". Dicha habilidad está determinada en gran medida por el contexto político-económico en el que vive la gente y sobre todo, por las oportunidades de un trabajo productivo.

Para una comprensión de los desafíos al desarrollo local, es necesario incorporar en el análisis varios indicadores (Oscar Madoery, 2003) que van desde formas de gestión pública, la participación y capital social, los esfuerzos asociativos, las relaciones económicas cooperativas y redes productivas, la pobreza, el rezago y marginación social... es desde esa perspectiva que se puede instaurar la idea cambios reales las capacidades organizativas y solidarias de los agentes locales.

Una forma de luchar contra la pobreza y al mismo tiempo fomentar el desarrollo local es sin duda aprovechar el potencial endógeno de los actores locales. Si no se logra

establecer una correlación directa entre la pobreza y sus efectos en el desarrollo local, la práctica del desarrollo local puede limitarse a “compensar” los efectos excluyentes de la situación económica y social general.

En efecto, un análisis de las experiencias de desarrollo local lleva a un cuestionamiento de las concepciones y programas tradicionales de desarrollo que han sido los dominantes en las últimas décadas y que no han alcanzado en la práctica los resultados deseados.

En América Latina, es notorio que el crecimiento económico que ha experimentado la región no se ha acompañado de un aumento de la equidad ni de una disminución de la pobreza a nivel local. Esta situación indica que las dinámicas explicativas del desarrollo han “bajado” de escala. En realidad, es una muestra de que a medida que se reestructuran y transforman radicalmente las economías locales, nacionales, regionales e internacionales se crean nuevas formas de organización social. Las economías modernas tratan de reaccionar ante éstos para conectarse con los desafíos de un mundo cada vez más competitivo e interdependiente.

En Europa, entre los años 80 y 90, han surgido un considerable número de iniciativas para el sostenimiento de la economía local por parte de actores (públicos y privados) que respondían a necesidades de la economía y la sociedad locales con la experimentación de nuevos modelos de intervención y concertación local. Este interés nace a raíz de trabajos de investigación sobre los “pioneros” del desarrollo económico local. La implementación de una estrategia de desarrollo local en Europa ha pasado por una transformación del potencial endógeno. Este proceso se ha instrumentado con un conjunto de acciones políticas surgidas de una nueva problemática regional que da lugar a nuevos modelos de desarrollo en Europa. Diversos programas comunitarios auspician este tipo de iniciativas

En Asia en general, las economías se enfrentan continuamente a desafíos que someten a situaciones límite su estructura social; los cambios en el panorama económico internacional y la expansión de la globalización han propiciado nuevos enfoques de desarrollo orientado hacia lo local. Asimismo, para propiciar un desarrollo local integral, desde la década de los 90, se está llevando a cabo un conjunto de iniciativas de formación en colaboración con instituciones de los ámbitos nacional y regional; como lo es la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en el caso de las iniciativas regionales; la Universidad de Nanjing para programas específicos desarrollados en China en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas y la microfinanza; el Instituto Nacional de Trabajo V.V. Giri de la India, el “Institute of Rural Management

(NRSP-IRM)” en Paquistán y KOSHA como principal agencia para la seguridad y la salud en el trabajo de Corea.

En África la noción de desarrollo local constituye el Carrefour de todos los Derechos Humanos fundamentales, ya que se le asume como el derecho de cada persona, de participar y contribuir plenamente al proceso de integridad humana, reconciliando al hombre consigo mismo, con la sociedad, con su entorno y con las futuras generaciones. La historia ha demostrado que los proyectos de desarrollo realizados desde occidente por instituciones financieras (FMI, BM...) han fracasado, simple y sencillamente porque no corresponden a las necesidades reales de los pueblos. Ello explica porque, a pesar de la inyección de millones de dólares durante las tres últimas décadas, la mayoría de los países africanos no entran en la lógica de desarrollado de los que mandan ese dinero a África. En realidad, no se trata de cantidad de dinero a invertir para impulsar el desarrollo, sino de un cambio de estructuras y de estrategias de desarrollo. (Mballa: 2011, 349).

Ahora bien, si es cierto que en una perspectiva de desarrollo local todas las capas sociales deben participar en el proceso, cabe mencionar que el proyecto de desarrollo debe ser protagonizado por una élite, la cual mediante un efecto osmótico, debe jalar a los demás en la dinámica del desarrollo. Por su parte, Enríquez Villacorta considera indispensable la participación de un conjunto de actores para la eficiencia del desarrollo local. Entre ellos: Los gobiernos locales, Las empresas (de todo tipo): Los Centros de formación y/o capacitación, El gobierno central, La sociedad civil organizada. . .

Este breve acercamiento enfatiza que el desarrollo local sólo puede lograrse con la participación de varios actores, quienes deben asumir un rol de transformadores de su propia realidad en el ámbito socioeconómico, para “asegurar mayor eficiencia, eficacia y flexibilidad de funcionamiento, incorporando nuevas formas de organización alejadas del burocratismo y cercanas al ciudadano. Una estrategia eficiente para el impulso del desarrollo local es sin duda el micro financiamiento de los proyectos de desarrollo, lo cual nos lleva a explorar el contenido epistemológico del concepto de microfinanza, y su importancia no solamente la implementación del desarrollo local, sino también en la lucha contra la pobreza.

2- La microfinanza en los debates teóricos

a) La microfinanza y sus características

La microfinanza como sistema de financiamiento de la economía incluye tanto la intermediación financiera como la intermediación social; lo que significa que además

de otorgar servicios de crédito, ahorro y seguro, también contribuye a la formación de grupos de interés social, fomenta el desarrollo de la confianza, y se erige como herramienta de combate a la pobreza y marginación social. En efecto, la microfinanza se fundamenta en el otorgamiento de servicios financieros a quienes no tienen acceso regular a servicios bancarios tradicionales, es decir a actores con bajos niveles de ingresos considerados como clientes no confiables por los bancos.

La Microfinanza¹ en su dinámica funcional actual surge en los años setenta a raíz de varios trabajos de investigación del Economista Muhammad Yunus profesor de universidad en Bangladesh. La hipótesis de que los diversos modelos económicos desarrollados limitaban a todo individuo a la función de “consumidor” o de “productor” llevó Yunus a cuestionar la improductividad, la utilidad y la aplicabilidad de la teoría económica y, por ende, la desviación de la economía de su objetivo final: el bienestar individual y social. En efecto, la “desvinculación” de la economía de su vocación social ha propiciado un error de óptica (“la realidad ha de aprender de la teoría”) y la dificultad de su aplicación social y política (Vontrat. 2009).

Hoy en día, la microfinanza ha pasado a ser un creciente sector de suministro de servicios financieros a un sector de la población económicamente activa. Hasta hace poco, la microfinanza se concentraba principalmente en el suministro de microcrédito para microempresas. Actualmente comprende el suministro de toda una gama de servicios financieros, entre ellos crédito, ahorro y seguros para las empresas y las unidades familiares pobres.

Asimismo, existen tres tipos de modalidades en el funcionamiento de la microfinanza: el crédito individual, el crédito mancomunado y el crédito solidario (Perez: 2003). Los préstamos individuales son la provisión de crédito a personas que no pertenecen a un grupo que es responsable colectivamente del pago del préstamo. Los clientes trabajan en el sector informal y necesitan capital de trabajo y crédito para adquirir activos fijos. Los préstamos solidarios se otorgan a grupos de mujeres en condiciones similares y no emparentados entre sí. Los ahorros son obligatorios. Se hacen reuniones semanales obligatorias con el oficial de crédito.

1 El término microfinanza hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de ahorro de inversión, o préstamos – en cuyo caso se estaría hablando de microcrédito-, entre otros (Arce, 2006:5).

El método fue desarrollado por el Banco Grameen² de Bangladesh para atender a mujeres del área rural sin tierra que deseaban financiamiento pero se ha reproducido en más de 40 instituciones en Asia, África y América Latina. (Perez: 2003) menciona que los grupos tipo Grameen Bank (crédito solidario) de 15 a 30 mujeres son mucho más numerosos que los grupos tipo BanGente (crédito mancomunado) el cual consiste típicamente en 4 mujeres u hombres; el crédito es uno solo y es repartido por la líder del grupo en el caso Grameen Bank; El crédito es repartido por la misma institución en el caso BanGente.

La emergencia de la microfinanza ha propiciado varios debates teóricos en los circuitos académicos y de investigación. nos interesa abordar tres tendencias que sobresalen en el modo de explicación de la dinámica funcional de la microfinanza: Los minimalistas, los maximalistas y el enfoque integral.

b) La perspectiva minimalista

El enfoque minimalista plantea que las microfinanzas han de focalizarse en la esfera financiera de su actividad; y referirse a la esfera social de su clientela de manera indirecta. Esta perspectiva considera a la microfinanza como la principal forma de al crecimiento del emprendedor con bajos recursos económicos. además, los minimalistas consideran que la metodología adoptada por las instituciones de microfinanzas debe modificarse constantemente para ajustarse a la situación real de los clientes; lo cual supone desarrollar la capacidad de analizar las condiciones reales de los clientes desde una visión social, lo cual lleva a proveer toda la información necesaria para tomar decisiones de crédito adecuadas a los solicitantes, que como ya se ha mencionado son considerados como clientes a riesgo por las instituciones bancarias tradicionales. Dichas decisiones redundarán en mejoras tangibles para los microemprendedores, prestatarios de la instituciones de microfinanzas.

Una de las argumentaciones centrales de los minimalistas es que la puesta en marcha de una organización de microfinanzas permite mejorar el acceso a los servicios financieros permanentes a un costo menos elevado para el prestatario, lo cual tiene un impacto social pues es inducido una reducción de los gastos financieros. En consecuencia libera el prestatario a diversificar la asignación de su ingreso con la idea de que a mayor rentabilidad (de la instituciones de microfinanzas, mayores probabilidades de financiamiento sobre el mercado.

2 El Banco Grameen fue la primera experiencia de microfinanza en el mundo, fundado por el economista Muhammad Yunus, Este banco ha beneficiado a más de dos millones de personas de escasos recursos, la mayoría de ellos mujeres, rurales y sin tierra.

Iglesias (2008) menciona que quienes sostienen el enfoque minimalista refutan la posibilidad de eficiencia de operación al integrar distintos servicios destinados a la misma población. Esta es una reacción a los problemas de los programas de “desarrollo local integrado” y otros modelos idealistas de respuestas de intervención múltiple a las necesidades interconectadas de las comunidades de bajos recursos. Según Renaud (2008), la especialización en un tipo de servicio de desarrollo es necesaria para alcanzar la efectividad del desarrollo, servicio eficiente y sostenibilidad institucional aduciendo que la capacitación, la asistencia y otros servicios no financieros aumentan los costos de las instituciones de microfinanzas; éstas recargan las tareas administrativas y encarecen los costos para los prestatarios, sin que ello se traduzca en beneficios tangibles significativos. En este sentido, los minimalistas adoptan una postura descentralizadora para el ejercicio de las microfinanzas: **“Dejemos a los banqueros ser banqueros”** y dejemos a otros con distintas aptitudes y experiencias hacerse cargo de las otras necesidades y aspiraciones de comunidades en desventajas financieras.

En resumen, los “minimalistas” al considerar a la microfinanza como una actividad financiera progresista la conciben como una herramienta de crecimiento y de consolidación del mercado crediticio y no como una desviación de la misión social de las instituciones de microfinanzas. Además, se erige como una seria opción de apoyo al desarrollo local y de lucha contra la pobreza y rezago social, debido a las estrategias, madurez de la cartera o de la clientela que genera.

c)El enfoque maximalista

El enfoque “maximalista” considera que la microfinanza ha de concentrarse en su impacto social directo. En esta perspectiva la meta principal de la microfinanza está en el proceso de mejoramiento de las condiciones sociales de los beneficiarios (salud, educación, participación social, alimentación, vivienda...). es un enfoque que encuentra su compatibilidad con la óptica asistencialista de la mayoría de ONG y de ciertos gobiernos.

Vontrat (2009) plantea que los “maximalistas” podrían ser asociados a la “Development school”, por considerar a la microfinanza ante todo un instrumento de desarrollo. por su parte, Christen (2001) estima que la microfinanza “pertenece a la misma categoría que los programas que se concentran en la lucha contra el Sida, la mortalidad infantil o el analfabetismo. Ninguno de estos programas es evaluado en base a su rentabilidad, pero si en función a su eficacia en atender las poblaciones mas desfavorecidas”.

Los maximalistas afirman que la microfinanza está estrechamente ligada a los Objetivos del Milenio (ODM): "las microfinanzas, a través de servicios financieros permanentes proporcionados a los pobres, contribuye a alcanzar los ODM" y en consecuencia, a toda expresión organizacional internacional tales como el "Año 2005 considerado como "año internacional de la microfinanza"³ y a la Cumbre de Halifax³ (2006).

En esta perspectiva se considera que los objetivos de la microfinanza se focalizan en tres aspectos principales:

- Luchar contra la pobreza
- Reforzar la autonomía y la capacidad emprendedora de las personas y principalmente las mujeres; **"La autonomía de las personas, he ahí el verdadero beneficio de estos préstamos"**, **"Todas las naciones que han logrado su grandeza lo han hecho concediendo a las mujeres el respeto que les corresponde"**⁵
- Asegurar un impacto positivo y medible sobre el nivel y condiciones de vida de los usuarios de la microfinanzas y sus familias (salud, educación, alimentación, vivienda...) **"El microcrédito tiene un impacto muy favorable sobre la pobreza, y a su vez en la nutrición, salud y educación"**⁶

El enfoque maximalista de la microfinanza es la que predomina en América Latina, en África, en Asia y en gran parte de los países en vías de desarrollo al concebir a la microfinanza como un conjunto de servicios financieros a favor de las poblaciones pobres, y no específicamente a los proyectos microempresariales rentables y viables a su financiación. Esta perspectiva teóricamente hablando, desemboca en la subjetivación de los procesos de cuantificación de la actividad microfinanciera a través de la proporción de datos inexactos de parte de una multiplicidad de actores. Según Vontrat (2009) esta tendencia deriva principalmente en el sobredimensionamiento y el "inflamamiento" artificial de las microfinanzas.

d) El enfoque integral

El enfoque integral considera a las microfinanzas como una herramienta multidimensional y multifacética proyectada hacia metas que van mucho más allá del ámbito estrictamente económico. El argumento central de ese enfoque es que la gente de muy ba-

3 Halifax, 12 de noviembre, El Premio Nobel de la Paz, Muhammad Yunus, y la reina Sofía de España abrieron la cumbre sobre el microcrédito y el desarrollo en Halifax, Canadá, enfocada a la búsqueda de sistemas que logren sacar de la pobreza extrema a millones de personas. "Hagamos de ésta una cumbre histórica, donde pusimos a rodar el balón para crear un mundo sin pobreza", dijo Yunus en apertura. "Aquellos que dudaron de nosotros, esperamos que (ahora) se unan", planteó el ganador del Premio Nobel de la Paz a los delegados.

4 ATCH J., Fundador de FINCA International, Cumbre del microcrédito en Halifax, noviembre 2006

5 Ivekananda S., Cumbre del microcrédito en Halifax, noviembre 2006.

6 Dunford C., Presidente de "Freedom from hunger", Cumbre del microcrédito en Halifax, noviembre 2006.

jos recursos necesita proyectarse a las causas de las condiciones de pobreza y no solo lograr algunas mejoras sueltas sobre sus formas de vida mediante pequeños negocios. Este enfoque, consecuentemente, combina servicios financieros y no financieros.

Las instituciones que siguen este camino tienen como reto principal ser sostenibles pues, normalmente enfrentan costos más altos en la realización de las acciones financieras.

Valverde (2010) subraya algunos rasgos esenciales de este enfoque

- Orientación y apoyo a los clientes para generar autoempleo y creación de microempresas.
- Esfuerzo por llegar a un gran número de personas con pequeños créditos.
- Integración del servicio con temas de salud y otros.
- Orientación hacia empoderamiento de las mujeres

El cuestionamiento principal que hace el enfoque integral a la minimalista es si bastará la creación de mayores condiciones de accesibilidad al crédito y al ahorro (que implica la maximización de la ganancia) para lograr un impacto real en el mundo de la pobreza.

Asimismo, el enfoque integral puntualiza los lazos existentes entre la dinámica dentro de los hogares, la comunidad, el mercado y el Estado y por ende reconoce la necesidad de modificar los factores estructurales (sociales, económicos, políticos y legales) que impiden el acceso de la población carenciada al mercado microfinanciero y/o que interfieren con sus derechos de control sobre el uso del microcrédito y de los beneficios obtenidos (Iglesias: 2008). Se reconoce la naturaleza multidimensional de la problemática de la pobreza, y por ende la necesidad de resolverla mediante el abordaje de distintos aspectos del microempendedor y de sus ámbitos de interacción.

Esto significa que la microfinanza para ser efectiva y eficaz, debe plantearse desde una perspectiva integral, considerando todos los elementos que configuran el contexto en el cual viven las familias.

Dicho enfoque reconoce la necesidad de capacitación y asistencia técnica a los prestatarios de las instituciones de microfinanciamiento. si el objetivo es generar actividades sustentables y generadoras de excedente económico. Es en este sentido que Seibel (Renaud: 2008) consideró que ***“las microfinanzas no se deben resumir sólo a una redistribución de recursos financieros sino que debe estimular el mejor uso de éstos y la viabilización de mecanismos de acumulación para la población carenciada.***

La aplicación del enfoque integral significa otorgar a los prestatarios de las instituciones de microfinanzas, una combinación coordinada y planificada de servicios de microfinancieros y otros servicios de desarrollo para mejorar sus microemprendimientos, ingresos y bienes, salud, nutrición, planificación familiar, la educación de sus niños, redes de apoyo social, etc. Esto puede apreciarse de mejor manera con las iniciativas de implementación de las incubadoras de negocio con un enfoque meramente social. Esas incubadoras otorgan un espacio integral a las personas sin recursos financieros además de brindar una serie de servicios que van desde la capacitación, la motivación, la generación del potencial emprendedor hasta la creación y consolidación de microempresas. En realidad, diversas Instituciones han respondido exitosamente al reto de integrar las microfinanzas desde esta perspectiva integral, sin comprometer la sostenibilidad de sus operaciones financieras y generales.

e) Una convergencia teórica: focalización hacia el impacto social

Independientemente del enfoque desde el cual se analizan las microfinanzas, existe en gran medida una convergencia de ideales en cuanto la necesidad de lograr un impacto social sobre los pobres y sobretodo en la necesidad de mejorar de las condiciones socioeconómicas de la población en desventaja. La condición necesaria para la profundización del impacto social de las microfinanzas es la focalización de los servicios provistos por las instituciones de microfinanciamiento a la ciudadanía en desventaja, es decir, en aquellas personas inmersas en situación de vulnerabilidad social. La concreción de ello lleva implícito ciertos aspectos que tienden a entrar en contradicción con las posibilidades de autosustentabilidad financiera de los proveedores de servicios microfinancieros.

Para financiar cualquier proyecto dándole una dimensión social y que pueda contribuir a la promoción del desarrollo local, el Dr. Funk Steven consideró que: *“Ahora más que nunca los Wall Street del mundo necesitan entender que ellos deben acoger la reducción de la pobreza no sólo por razones éticas o morales, sino porque es un buen negocio para ellos... Este es un mercado potencial que se desperdicia si se mira estrictamente desde la perspectiva del negocio. Los inversionistas comerciales son capaces de reunir grandes e impactantes cantidades de capital. Entre mayor sea el suministro de capital de inversión para las microfinanzas, mayor será el número de personas pobres que puedan servirse y mejor será la entrega de las microfinanzas para el beneficio de los pobres. Además entre más se beneficien los pobres, más se beneficiará la raza humana”*⁷.

⁷ Funk Steven. “El cortejo de las microfinanzas y la inversión comercial”, durante la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009.

Es menester destacar que el desarrollo local y la pobreza son temas multidimensionales (económico, de educación, salud, vivienda, etc.) lo que requiere distintos abordajes para cada uno de sus aspectos. Asimismo, el microcrédito siendo una de las formas de implementación de la microfinanza, se convierte en una de las herramientas para impulsar el desarrollo local y combatir la pobreza. Pero, es importante mencionar que su ejercicio debe ser acompañado con otras acciones que tiendan a abordar la temática del desarrollo local y problemas de los sectores vulnerables.

3- El microcrédito como estrategia de combate a la pobreza

a) El microcrédito desde algunos enfoques teóricos.

Como ya se ha mencionado, es una de las formas de implementación o ejercicio de la microfinanza. Los tres enfoques de análisis de la microfinanza que se han presentado en la sección precedente (minimalista, maximalista y enfoque integral) coinciden en que el microcrédito es un pequeño préstamo otorgado a personas pobres que no pueden acceder a los préstamos que otorga un banco tradicional o convencional. La hipótesis principal en este caso descansa en la idea de que hacer de las personas de menores ingresos sujetos de crédito, que significa confianza, constituye una estrategia de inclusión social.

Asimismo, la tabla siguiente muestra la visión del microcrédito desde algunos enfoques teóricos.

Tabla 1: El microcrédito desde algunos enfoques teóricos

Enfoque teórico	Planteamiento
Realismo político	El microcredito es una herramienta de poder que permite a algunos actores mantener el dominio sobre otros. El microcrédito en este enfoque se concibe en términos utilitarios.
Liberalismo	El microcredito emerge por la necesidad de establecer relaciones de interdependencia entre los actores del Estado. (los que piden el microcredito y los que lo otorgan). En este sentido, las instituciones y regímenes constitucionales se encargan de regular las modalidades de estas relaciones para que sean beneficiosas a todos los actores involucrados en su dinámica funcional.
La síntesis neorealismo- neoliberalismo (debate neo-neo)	Estos dos enfoques siendo racionalista, admiten que en el microcredito emerge, por cuestiones de intereses y estrategias de negociación e intercambios. Ven al microcredito en términos utilitarios. Es decir, plantean la problemática de como las condiciones estructurales del poder y de la autoridad dentro de unidades territoriales soberanas, pueden emplearse para fortalecer la posición de los actores que participan en un esquema o proyecto de construcción comunitaria.

Pluralismo	Este enfoque pone énfasis en la diversidad de actores (Estados, empresas transnacionales, instituciones, influencia de las élites etc). Una ampliación de los patrones de comunicación y de intercambio entre diferentes actores, puede reforzar el grado de relaciones utilitarias. El microcrédito implica prácticas lo suficientemente fuertes para asegurar, durante un largo tiempo, expectativas confiables de intercambio de capital entre varios actores.
-------------------	---

Fuente: Elaboración propia

b) El microcrédito como instrumento para el fortalecimiento de las capacidades productivas locales

De lo que hasta el momento se ha planteado, destaca que la función esencial es la de posibilitar, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos de desarrollo por su cuenta que les reviertan unos ingresos. El microcrédito ha ido adquiriendo una importancia cada vez mayor como instrumento para el desarrollo de sectores sociales de bajos recursos, que suelen estar excluidos de los circuitos bancarios.

en efecto, existen diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito. Esencialmente las diferencias pueden agruparse en tres áreas: metodología crediticia, integración de la cartera de préstamos y las características institucionales. Estas diferencias son explicadas por la base no tradicional de clientes de las instituciones de micro finanza: personas auto empleadas de bajos ingresos que carecen de garantías o cuyas garantías son inadecuadas. Las instituciones de micro finanzas frecuentemente exigen a sus clientes realizar el reembolso en pagos semanales o quincenales. Este plan de repago tiene relación con el ciclo económico subyacente del micro empresario, cuyos ingresos y gastos por lo general sucede en intervalos semanales.

Si bien se trata de una herramienta surgida por iniciativa de instituciones privadas como organizaciones no gubernamentales e instituciones de microfinanza, el microcrédito ha sido incorporado también a las estrategias públicas dirigidas a las microempresas (Foschiatto: 2006). En efecto, en los últimos años se observa que van en aumento las políticas municipales de microcrédito, a través de las cuales se fomenta el desarrollo de micro y pequeñas empresas en el marco de una estrategia destinada al fortalecimiento de la capacidad productiva local. Según Foschiatto (Ibid), estas iniciativas van más allá de la lógica de asistencialismo que en el pasado, ha caracterizado las intervenciones públicas orientadas a los sectores de menores recursos y responden al propósito de desarrollar unidades productivas de menor tamaño relativo, que puedan aportar más fácilmente el crecimiento y bienestar de los territorios en los que operan.

Como lo plantea José Boza, la filosofía original del microcrédito es la de proporcionar al usuario un crédito de pequeña cuantía para realizar una actividad económica susceptible de comercialización, confiriéndole un estatus de independencia económica del que antes carecía. Asimismo, su gestión se ve condicionada por una serie de factores: aquellos que influyen en su eficacia, medida en términos de ganancia de bienestar del beneficiario, y aquellos que influyen en su eficiencia, es decir en el rendimiento del microcrédito o en la relación entre los recursos económicos prestados y los recursos o beneficios obtenidos (Boza: 2010).

Es en este sentido que el microcrédito se vuelve un instrumento clave para fortalecer las capacidades productivas locales. Un análisis objetivo de este instrumento permite plantear acciones que modifiquen inercias y reviertan los procesos económicos espaciales, con la finalidad de estimular el desarrollo local. Se trata de elaborar un esquema de financiamiento equilibrado y sustentable, explotando las ventajas competitivas y comparativas del microcrédito, combinando el bienestar socioeconómico, el arraigo de la población con su territorio, con su cultura, su idiosincrasia y sus necesidades reales.

Consideraciones finales: Por una racionalización del microcrédito

Una racionalización del microcrédito (hacia una óptica realmente social) es una operación intelectual de suma importancia que rebase el simple deseo de apoyar el desarrollo local ya que resulta de un proceso de toma de decisiones con impactos multidimensionales. Es una cuestión de administración en general, y de administración pública en particular que debería fundamentarse en una lógica de planificación institucional e interinstitucional para reducir la brecha entre los discursos políticos (que a menudo resultan vacíos y demagógicos a la hora de las elecciones) y la puesta en marcha de una verdadera política de desarrollo local.

En este sentido, la microfinanza necesita asumir principios científicos fundados no solamente en la innovación, sino y sobre todo en una planeación espacio-temporal para satisfacer de manera congruente las necesidades de los pueblos.

Además, es indispensable que se generen profundos cambios en el comportamiento de los diferentes actores, a partir de la combinación mínima de ciertos aspectos como son:

- El conocimiento del medio natural de los actores que solicitan los microcréditos, así como la relevancia y competitividad de sus proyectos.
- El establecimiento de acciones basadas en información apropiada y compatible entre diferentes niveles de decisión local, estatal y federal.

- El cultivo de una auténtica coparticipación entre los solicitantes de microcréditos y los diferentes niveles administrativos y empresariales que los otorgan.
- La implementación de un enfoque integrado de planificación y gestión de la política de otorgamiento de los microcréditos.

Algunos autores destacan el papel del microcrédito otorgado para, vivienda, salud y educación, desempleo... como una forma de prevenir las necesidades locales, que hacen más vulnerable a la población de bajos ingresos. En estos casos los microcréditos actúan como amortiguadores de esas necesidades que muchas veces afectan la actividad económica. En este orden de ideas podría hablarse de un impacto directo cuando está dirigido a la satisfacción de necesidades básicas, y de un impacto indirecto cuando el microcrédito se otorga para el desarrollo de una actividad productiva que genera los ingresos necesarios y suficientes para que el usuario satisfaga sus necesidades (Rodríguez: 2008).

Por otro lado, es importante considerar que el microcrédito debe plantearse mucho más allá de la sólo finalidad de combatir la pobreza y aumento de la calidad de vida de los que menos tienen, sino un sistema de bancarización y de profundización financiera de un país. En este sentido, Rodríguez (2008) plantea que si se tiene en cuenta que las los microcréditos transforman las formas de operar de las entidades financieras que las ejecutan, estamos hablando de un fenómeno con implicaciones económicas y financieras, con un impacto directo no sólo de índole microeconómico sino macroeconómico. Siendo así, el microcrédito promueve necesaria y directamente el desarrollo empresarial, micro-empresarial, y al hacerlo promueve el crecimiento y el desarrollo económico (Zarruk G., 2005: 34).

En fin, el campo de las microfinanzas ha experimentado una expansión que ha echado por tierra los prejuicios convencionales de la banca privada. El éxito ha ido más allá de lo esperado al convertirse en una herramienta de combate al rezago social. Durante estas tres décadas ha nacido un nuevo intermediario financiero. En realidad, al margen de la banca oficial y al margen de los prestamistas informales, las instituciones de microfinanzas han sido las actividades de promoción y financiación del desarrollo económico y social que más rápido crecimiento han experimentado durante los últimos decenios, habiéndose registrado una increíble expansión de estos programas especialmente en Asia, África y América Latina. Actualmente se acercan al millar en todo el mundo, prestan servicios a cerca de diez millones de prestatarios y mueven cientos de millones de dólares al año.

Bibliografía

- Acuña Carlos H. y Repetto F. (2009), Un aporte metodológico para comprender (y mejorar) la lógica político-institucional del combate a la pobreza en América Latina, Mexico, Porrúa-EGA.
- Arce, J. L. (2006). El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos, en www.estadonacion.or.cr/Info2006/Paginas/ponencias.htm
- Arocena, J. (1995). El Desarrollo Local, un desafío contemporáneo, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Universidad Católica del Uruguay, Editorial Nueva Sociedad, Venezuela
- Arocena, J. (1997). "Lo global y lo local en la transición contemporánea" en Cuadernos del Claeh, N-78-79. Montevideo.
- Centro Internacional de Formación de la OIT, <http://www.itcilo.org/es/cursos-a-medida/asia-and-the-pacific>
- CHRISTEN R. (2001). Commercialization and Mission Drift. The transformation of micro-finance in Latin America", CGAP, Occasional Paper n.5, Washington D.C.
- Enríquez Villacorta A. (2011). Desarrollo económico local: definición, alcances y perspectivas en América latina. Condesan.
- Foschiatto Paola y Giovanni Stumpo (2006), Políticas municipales de microcrédito: Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina, Santiago Chile, CEPAL
- Iglesias María F. (2008) ¿Cómo potenciar el impacto social de las microfinanzas? El enfoque integral vs. El enfoque minimalista. El Rol del Estado. en "El impacto social de las microfinanzas. El caso de AVANZAR", CENES, Buenos Aires,
- Madoery Oscar (2003). ¿Cómo aproximarse al desarrollo local, desde una perspectiva política? en <http://www.ecpunr.com.ar/Docs/Madoery.pdf>
- Mballa Louis Valentin, (2011). Integración de África en el sistema internacional: Obstáculos y perspectivas, Madrid, AEA,
- Montoya A, (199) Relidad - Revista de ciencias Sociales y Humanidades (UCA) 61, enero-febrero.
- Pérez Araujo V. (2003). La Microfinanza: el inicio de la estructura intermedia para Venezuela. *Visión integral*, AÑO 2 • No 1 • VOL 1 • ENERO – JUNIO.
- Pike, A., Rodriguez-Pose, A. and Tomaney, J., *Local and Regional Development*, New York, Routledge, 2006
- Renaud Juliette, (2008). El impacto social de las microfinanzas. El caso de la Asociación Civil *Avanzar por el Desarrollo Humano*. en "El impacto social de las microfinanzas. *El caso de AVANZAR*", CENES, Buenos Aires

- Rodríguez Garcés C. (2008). impacto de las microfinanzas: resultados de algunos estudios. Énfasis en el Sector Financiero, Revista Ciencias Estratégicas. Medellín-Colombia Vol 16 - No 20.
- Valverde R. (2010) ¿Hacia donde van las microfinanzas?, Los andenes, Ed. Mide.
- Vázquez Barquero A. (2013). La política de desarrollo económico local en Europa, Madrid. Ed. RAE.
- Vidal Garza Cantú y Mariñez Freddy. (2009) Democracia y Política Pública en América Latina, del Análisis a la Implementación, México, Porrúa-EGAP
- Villarespe Reyes V. Sosa Ferreira A. (2008). ***Políticas de combate a la pobreza en México: ¿solución, alivio o regulación del fenómeno?, ECOCRI, Bilbao***
- Vontrat Lino E. (2008). Las microfinanzas desde un punto de vista de la etnología económica, Paris. EHESS.
- Zarruk G., Carlos Alberto. (2005). Microfinanzas en Colombia. En Debates de Coyuntura Social. No. 17.

Capítulo 2

El microcrédito como instrumento de financiamiento del desarrollo: reflexiones a partir de la innovación

Dra. María del Pilar Pastor Pérez

Introducción

En general, se acepta que la innovación es la base de la productividad de las empresas y territorios más competitivos. Por otro lado, a pesar de que la visión schumpeteriana ya contempló el hecho de que el emprendimiento estimula la innovación (Schumpeter, 1942), la relación entre emprendimiento e innovación ha sido menos analizada.

La actividad emprendedora de un país abarca desde el autoempleo hasta la creación de empresas de alto potencial de crecimiento. Según la tipología de economías basada en los patrones de emprendimiento que elabora el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), México se caracteriza por un alto predominio de emprendedores con bajas expectativas, reducida prevalencia de emprendedores con altas expectativas y baja preponderancia de actividad emprendedora entre los empleados. Por su parte, el diagnóstico que presenta el Programa Nacional de Innovación señala la oportunidad que para México constituye la amplia población de emprendedores potenciales.

El emprendimiento para el autoempleo se caracteriza por sus limitaciones en términos de crecimiento, innovación y/o proyección internacional pero juega un papel importante. Socialmente, porque abre la posibilidad de independencia laboral para muchos ciudadanos o proporciona una alternativa de trabajo a los desempleados; y económicamente porque, si bien algunos autoempleados podrían ser más productivos como empleados, apoya la flexibilidad de la economía (Bosma, Wennekers, y Amorós, 2012). Tanto para innovar como para emprender hay que lidiar con dificultades de financia-

miento, especialmente en las primeras etapas. Además, el sistema financiero excluye a muchos ciudadanos en todos los países y esto ha provocado a lo largo de la historia la utilización de mecanismos informales que facilitan la disposición de crédito para aquellos que no tienen acceso a servicios financieros tradicionales (agiotistas, tandas, etc.). La industria microfinanciera atiende a esta población.

Las microfinanzas tienen como principal objetivo el combate a la pobreza. Su esencia consiste en la facilitación de servicios financieros para los excluidos del sistema financiero tradicional. El microcrédito, en particular, se concede para ejecutar proyectos productivos que permitan a los prestatarios aumentar sus ingresos y mejorar sus condiciones de vida. Alrededor del préstamo, también se promueve la capacitación con la intención de impactar en el capital humano de los emprendedores pobres.

A pesar de sus diferencias, la innovación, el emprendimiento y las microfinanzas pertenecen al ámbito del desarrollo. La innovación es básica para el desarrollo económico a través de la mejora de la productividad y la reducción de costos; además, tiene impacto, y muchas veces origen, en la esfera social. El emprendimiento es un recurso fundamental en la función de creación de riqueza pero también para el bienestar de cada sociedad; claro ejemplo de ello son los emprendimientos sociales. Las microfinanzas, y en particular, los microcréditos, apoyan actividades que generan ingresos en la base de la pirámide económica que es el grupo socioeconómico más voluminoso y más pobre.

Adicionalmente, las conexiones entre los tres temas son innegables y frecuentes. En numerosas ocasiones la innovación es fruto de un emprendimiento que genera una nueva empresa. Las iniciativas de ciertos empresarios son a la vez innovadoras y de gran impacto social. Las microfinanzas son en origen una innovación social y los microcréditos apoyan emprendimientos entre los que tienen menos recursos económicos.

Una de las conexiones que no se ha explorado con suficiente amplitud es la relación entre las microfinanzas y la innovación social. Pensar que el emprendimiento inducido por el microcrédito genera innovaciones tecnológicas es demasiado ambicioso. No obstante, los cambios que se derivan del ejercicio del pequeño préstamo pueden analizarse bajo el prisma de la innovación social. Ésta se refiere a las nuevas respuestas que dan solución a necesidades sociales. Su principal interés es social, a diferencia del beneficio económico que prima en el resto de innovaciones.

El objetivo de este texto es examinar y relacionar los conceptos de innovación social y microfinanzas. Para ello, en primer lugar se analiza qué es la innovación social; y el se-

gundo apartado se centra en las microfinanzas. El tercer epígrafe presenta la reflexión sobre las intersecciones entre ambos temas; en particular, para ejemplificar el tipo de dinámicas que se generan en los beneficiarios a partir del uso del microcrédito, se retoman los resultados de la evaluación de un programa público en México, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM). Este trabajo concluye que si bien la innovación no es un tema común en el análisis de las microfinanzas, los efectos del microcrédito pueden analizarse bajo el prisma de la innovación social. En este sentido, la política pública de financiamiento del desarrollo a partir de las microfinanzas debería considerar la innovación social en su marco lógico.

1. La innovación social

La innovación social no es nueva, pero sí lo es el interés que por este fenómeno existe en la literatura social y económica, y en la agenda pública. El concepto, aunque tiene su origen en los años veinte del siglo pasado, fue concretado en 1989 por Wolfgang Zapf. Al hablar de innovación social, es importante la referencia a la innovación en sí misma. Es decir, debe tratarse de algo nuevo. Podemos incluso considerar que la locución “innovación social” es repetitiva porque las innovaciones existen solo en sociedad; es decir, aquello que es innovador lo es en la medida en que así es calificado por un entorno y se difunde en él (Innerarity, 2009 y Ayestarán, 2011).

No existe una enunciación única del concepto, pero su rasgo distintivo es que la innovación social se refiere a nuevas soluciones para necesidades sociales y que tienen una finalidad social (véase el cuadro número 1). Se observa que algunas descripciones del término son más limitadas, como la que propone el “Programa para el desarrollo económico y del empleo a nivel local (LEED⁸) que enfatiza los cambios en el mercado de trabajo; y otras son más abiertas, como la del “Fondo Nacional del Reino Unido para la Ciencia, la Tecnología y las Artes” (NESTA⁹) que se centra especialmente en la motivación.

Aunque no todas las definiciones lo explicitan, la innovación social se traduce en un producto, proceso, cambio organizacional, una nueva práctica de mercadotecnia, una

8 LEED es el acrónimo en inglés de Local Economic and Employment Development. Es un comité de acción cooperativa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que tiene como objetivo la identificación, análisis y difusión de ideas y enfoques innovadores en temas de desarrollo económico, inclusión social y creación de empleos a nivel local. Recuperado el 4 de noviembre de 2012 de http://www.oecd.org/document/21/0,3746,en_2649_34417_44255253_1_1_1_1,00.html.

9 NESTA es el acrónimo en inglés de UK's National Endowment for Science, Technology and the Arts. Es una organización benéfica independiente cuya misión es ayudar a la gente y las organizaciones a aportar grandes ideas a la vida. Recuperado el 4 de noviembre de 2012 de http://www.nesta.org.uk/about_us.

idea, un valor, una institución o movimiento social, o una combinación de lo anterior. En resumen, los rasgos específicos de las innovaciones sociales en comparación con las de carácter tecnológico-económico son: su orientación social, más que al mercado; el uso intensivo de capital intelectual y relacional más que financiero; la difusión frente al uso de derechos de propiedad intelectual; y su complejidad más bien en términos de relaciones pero no tanto en cuestión tecnológica (Morales, 2008).

Cuadro 1. ¿Qué es la innovación social?¹⁰

Zapf (1989, p.174)	Las innovaciones sociales se miden por el hecho de que ayudan a resolver mejor nuestros problemas sociales o porque elevan la capacidad de adaptación de las sociedades.
Mulgan, Tucker, Ali, y Sanders (2007, p.8)	La innovación social se refiere a nuevas ideas que trabajan para satisfacer objetivos sociales. Se trata de actividades y servicios innovadores que están motivados por el objetivo de satisfacer una necesidad social y que son desarrollados y difundidos predominantemente por organizaciones cuyo primordial propósito es social.
Phills, Deiglmeier y Miller (2008)	Innovación social es una nueva solución a un problema social que es más efectiva, eficiente, sustentable; o soluciones actuales mediante las que el valor creado se acumula ante todo para la sociedad como un todo más que para individuos privados. Las innovaciones sociales pueden ser un producto, un proceso de producción o una tecnología (más como una innovación en general) pero pueden también ser un principio, una idea, una legislación, un movimiento social, una intervención o alguna combinación de éstos.
Murray, Caulier-Grice y Mulgan (2010, p.3)	Las innovaciones sociales son nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que simultáneamente satisfacen necesidades sociales y crean nuevas relaciones sociales o colaboraciones. Se trata de innovaciones que son buenas para la sociedad y a la vez mejoran su capacidad para actuar.
LEED's Forum on Social Innovation	La innovación social puede referirse a cambios conceptuales, de proceso o producto, cambio organizacional y cambios en las finanzas y puede tratar con nuevas relaciones con los interesados y territorios. Busca nuevas respuestas a los problemas sociales mediante la identificación y la provisión de nuevos servicios que mejoran la calidad de vida de los individuos y las sociedades; identificando e implementando nuevos procesos de integración al mercado de trabajo, nuevas competencias, nuevos trabajos y nuevas formas de participación, como elementos diversos que contribuyen a mejorar la posición de individuos en la fuerza de trabajo.

10 Algunas instituciones de investigación y revistas especializadas en el ámbito de la innovación social son: Young Foundation (London Business School); Skoll Centre for Social Entrepreneurship (Oxford); Standford Social Innovation Review (Standford University); Innovations: Technology, Governance, Globalization (MIT); The Research Initiative on Social Entrepreneurship (Columbia Business School); Social Enterprise Initiative (Harvard Business School); Centre de Reserarche sur les Inonvations Sociales (CRISES, Universidad de Montreal); Instituto de Innovación Social (ESADE).

Social Innovation Exchange	La innovación social es el proceso de diseño, desarrollo y crecimiento de nuevas ideas que trabajan para satisfacer urgentes necesidades no satisfechas.
NESTA	Innovación social es la innovación que lo es explícitamente para el bien social y público. Es innovación inspirada por el deseo de satisfacer necesidades sociales las cuales pueden ser rechazadas por las formas tradicionales de provisión del mercado privado y las cuales han sido a menudo atendidas de forma pobre o no resueltas por servicios organizados por el estado.

Fuente: elaboración y traducción propias a partir de los documentos referenciados en bibliografía y Web's.

Los objetivos sociales a los que atiende este tipo de innovación son numerosos pero algunos de los más comunes tienen que ver con salud pública y seguridad social, el impacto ecológico, e indudablemente pobreza y desigualdad. Entre otros, ejemplos de innovaciones sociales son: el cooperativismo, el comercio de derechos de emisión, la inversión socialmente responsable, el comercio justo, los programas de empleo con apoyo, las microfinanzas, las instituciones "Sin fronteras" que aglutinan a voluntarios de naturaleza profesional, etc.

Las microfinanzas responden al objetivo de reducción de la pobreza. Desde la óptica innovadora, es relevante el hecho de que esta innovación se difunda en ambientes desfavorecidos; especialmente, en los rurales porque así la innovación sale de su ámbito habitual que suele ser el metropolitano. Esto significa que bajo la perspectiva del fin, la apropiación de dicha innovación financiera es beneficiosa. Además, es un medio para provocar cambios sociales (Morales, 2008).

La frontera entre lo social y lo económico es difícil de establecer; en esta línea de argumentación, cada vez son más frecuentes expresiones del tipo negocio social, inversión social, responsabilidad social empresarial, filantropía empresarial. La propuesta de valor armonizado de Emerson¹¹ explica que todas las organizaciones crean valor, tanto las que se guían por la búsqueda de utilidades como las que no. Dicho valor tiene tres componentes, el económico, el social y el ambiental, pero son indivisibles y la mezcla de los tres conforma el valor creado. Los inversionistas, estén orientados por criterios de mercado, de caridad o una mezcla de ambos, al proveer capital a las organizaciones, simultáneamente generan las tres formas de valor que son indivisibles.

Según Felder-Kuzu (2009, p.88), los empresarios sociales "aplican métodos de carácter innovador para resolver problemas sociales a gran escala". La Fundación Skoll define

¹¹ Propuesta de valor armonizado es la traducción del término original en inglés (blended value) introducido por Jed Emerson en el año 2000. La explicación del concepto ha sido recuperada el 1 de noviembre de 2012 de <http://www.blendedvalue.org>, que es la Web del autor.

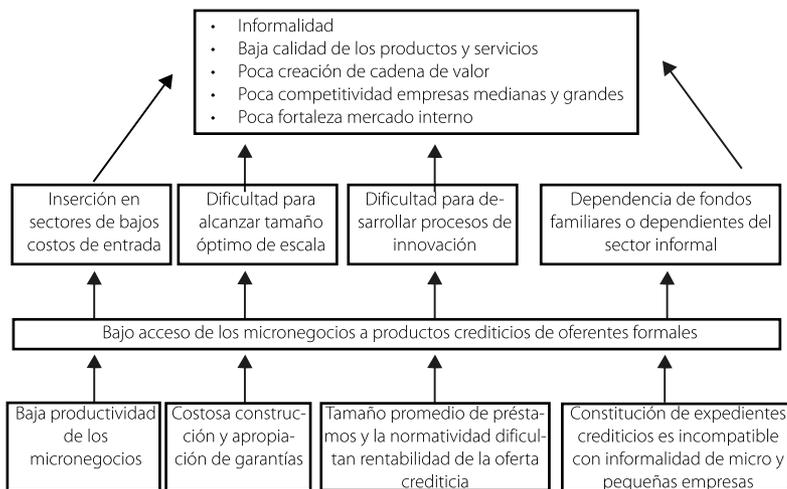
a los emprendedores sociales como agentes de cambio social, creadores de innovaciones que trastocan el estatus quo y transforman nuestro mundo para mejor¹². Por ejemplo, Muhammad Yunus, pionero en la promoción de los microcréditos, es un empresario social.

2. Las microfinanzas

Según el Banco Mundial (2008), el desarrollo del sistema financiero, incluyendo la mejora al acceso a los servicios, es benéfico para el crecimiento económico, y para la reducción de las desigualdades y la pobreza. Dicho de otro modo, la exclusión financiera contribuye a la perpetuación de las desigualdades sociales y esto afecta las perspectivas de crecimiento. Esta discriminación, que suele estar ligada a la pobreza, complica las expectativas de futuro de la gente de la base de la pirámide económica.

El origen de dicha discriminación radica en el supuesto de que los ciudadanos con bajos recursos no tienen capacidad de ahorro y no pueden hacer frente a obligaciones crediticias a tasas de mercado (Conde, 2009). En términos de empresas, los negocios más pequeños no suelen contar con acceso a productos crediticios formales lo que dificulta su transformación hacia organizaciones con potencial de crecimiento real (véase la figura número 1).

Figura 1. Capacitación y financiamiento: causas de una posible trampa de pobreza



Fuente: CONEVAL. Evaluación integral del desempeño de los programas federales dirigidos a microempresarios 2010-2011.

12 Recuperado el 1 de noviembre de 2012 de <http://www.skollfoundation.org/about/>, la Web de la Fundación Skoll.

Las microfinanzas tienen su origen en los esquemas crediticios informales y en las formas tradicionales de ahorro, como es el caso de las tandas en México; además los fondos de préstamo irlandeses, presentes entre 1720 y 1950, y los bancos de ahorro comunitario alemanes (a partir de 1778) también están en el origen institucional de las microfinanzas (Felder-Kuzu, 2009). Actualmente, las microfinanzas consisten en la provisión de servicios financieros a las personas excluidas por el sistema financiero formal. En la mayoría de los casos, se trata de ciudadanos en condición de pobreza económica.

Desde la década de los años setenta, a partir de la creación en Bangladesh del Grameen Bank por el profesor Yunus, el microcrédito es el servicio más común que ofrecen las instituciones de microfinanzas (IMF); se trata de préstamos de pequeñas cantidades de dinero a los pobres para que generen o mejoren opciones productivas. Inicialmente, las organizaciones no gubernamentales fueron las que estuvieron detrás de las instituciones microfinancieras y fue un sector poco regulado.

Básicamente, existen dos tipos de préstamos: préstamos de grupo, también denominados solidarios donde normalmente no se exigen garantías o avales, y préstamos individuales. El objetivo último es que los microemprendimientos que se apoyan permitan incrementar el ingreso y en consecuencia mejorar las condiciones de vida. Hoy en día, las microfinanzas incluyen otros servicios como seguros, créditos para vivienda, para el consumo, créditos personales, sistemas de ahorro, capacitación, etc.

El tipo de interés suele ser elevado para cubrir los costos de operación y garantizar la sostenibilidad del proyecto microfinanciero. La tasa real depende del tipo base existente en el país en un momento determinado, pero el interés que pagan los pobres oscila entre el dos y ocho por ciento mensual, muy superior al que aplican los bancos a los préstamos (Felder-Kuzu, 2009). En México, según el director el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, las tasas de interés que se cobran en el sector de microfinanzas van de 2.5% a cinco por ciento mensual¹³.

Los préstamos, en particular los grupales que no requieren garantía, se otorgan mayoritariamente a mujeres. Esto porque una parte elevada de los pobres del mundo está constituida por mujeres, en desventaja respecto al acceso a la educación, al mercado de trabajo, y a los factores productivos, como la tierra y el capital. Además, el historial

13 2012, 17 de julio). Señalan altos intereses en microfinanzas. *El siglo de Torreón*. Recuperado el 1 de noviembre de 2012 de <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/764993.senalan-altos-intereses-en-microfinanzas.html>.

de los usuarios de las IMF demuestra que las mujeres dedican una parte mayor de sus ingresos al bienestar de sus familias, responden generalmente por los préstamos que reciben y tienen gran capacidad de ahorro (Felder-Kuzu, 2006, tomado de Felder-Kuzu, 2009).

Una de las razones del éxito de las microfinanzas tiene que ver con su objetivo y la diferencia que suponen en relación con otras políticas de combate a la pobreza. La estrategia de carácter descendente, promovida por organismos internacionales para erradicar la pobreza no ha sido eficaz, a pesar de sus buenas intenciones. Las microfinanzas implican un sistema de tipo ascendente en el que la ayuda al desarrollo parte de la base de la pirámide económica y no rechaza las iniciativas basadas en el mercado (Felder-Kuzu, 2009).

En la literatura, son numerosas y diversas las bondades que se atribuyen a los microcréditos; entre estas, destacan las siguientes:

- Son un excelente instrumento para combatir la pobreza porque facilitan la salida de la miseria a muchos prestatarios.
- Permiten que los más desfavorecidos inviertan en su propio desarrollo y se responsabilicen de él.
- Elevan la dignidad de los ciudadanos que participan de los pequeños préstamos porque estos no son subsidios ni donativos.
- Demuestra que los pobres son buenos pagadores, porque la morosidad es muy reducida. El índice de recuperación de préstamos suele ser superior al noventa por ciento y la cartera vencida es incluso inferior a la de otros intermediarios financieros que prestan a sectores de la población con mayores ingresos. Esto se debe a la presión social del grupo.
- Impulsan la vocación empresarial.
- Se crean empleos directos e indirectos.
- Incrementan la cultura financiera y del ahorro.
- Empodera a las mujeres, que son la mayoría de los deudores.
- Favorecen el desarrollo de capital social.
- Impulsan la cultura democrática.

A pesar de su expansión y la prensa positiva de la que goza, existen críticas a este mecanismo que relativizan su impacto y sobre todo alertan de sus riesgos. El argumento de los elevados costos de financiamiento y operación de las instituciones microfinancieras, como justificación de las tasas de interés que se cobran, está en la raíz de la discusión. Si atender financieramente a los desfavorecidos es rentable y se abre

la puerta a organizaciones privadas, tal y como se observa en la práctica de muchos países, se favorece la viabilidad financiera frente a los objetivos sociales. Gómez (2005) cuestiona el argumento que apoya al mercado bancario en el combate a la pobreza porque este sector tradicionalmente ha excluido a los pobres. El apogeo de los microcréditos supone veladamente atribuir a los pobres la responsabilidad de su propia situación. Sin embargo, el estado y la sociedad no tendrían que soslayar su deber ante la pobreza y la desigualdad.

Existen evaluaciones que reconocen efectos negativos del microcrédito, estos se refieren al excesivo endeudamiento de los prestatarios, el estrés que provoca la deuda y el limitado control que las acreedoras tienen sobre el préstamo en beneficio del esposo (Rico, 2009). Además, por el tipo de actividad económica a la que se dedican, los micronegocios prolongan el trabajo doméstico de las mujeres lo que puede resultar en un aumento de las tensiones familiares.

Un ejemplo paradigmático de la transformación del mundo de las microfinanzas lo constituye la Oferta Pública Inicial (OPI) de Compartamos que nació en México en 1990 como una organización no gubernamental (ONG). En el año 2000, se convirtió en una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL); en el 2006, en una institución de banca múltiple; en abril de 2007, realizó una oferta pública inicial; y en 2008, se incorporó al Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores¹⁴. La OPI de Compartamos fue la tercera OPI de una microfinanciera a nivel internacional y es representativa de la transformación de las microfinanzas hacia una orientación también comercial, esto debido a que fue la primera de una institución microfinanciera que nació como ONG y se transformó en banco (Felder-Kuzu, 2009).

En términos relativos, el peso sigue siendo discreto: actualmente son atendidas alrededor de ciento treinta y tres millones de familias pero el número de prestatarios frente al mercado potencial se ubica en torno al cinco por ciento. Sin embargo, este instrumento se ha extendido por todo el mundo y ha mostrado un enorme crecimiento, tanto en el total de beneficiarios como en el volumen de dinero prestado. Incluso, el sistema financiero tradicional participa en el mercado del microcrédito debido a la rentabilidad que genera (a este fenómeno se le denomina *financial downscaling*).

14 Información recuperada el 1 de noviembre de 2012 de <http://www.compartamos.com/wps/portal/Inicio>, Web de Banco Compartamos. Dicha página menciona además se ha convertido en el Banco de Microfinanzas más grande de Latinoamérica atendiendo a más de 2,390,000 de clientes

A pesar de las carencias en la información existente, y las diferencias de desarrollo, un análisis intrarregional de los datos disponibles sobre América Latina muestra que el crecimiento de la industria microfinanciera ha sido generalizado en los países latinoamericanos. En 2010, más de trece millones de latinoamericanos contaban con créditos otorgados por instituciones financieras no tradicionales. Entre 2003 y 2008, la cartera de créditos concedidos por estas organizaciones creció más del trescientos por ciento, en términos reales (Pineda y Carvallo, 2010, p.38), lo que ha permitido bancarizar a millones de personas y miles de empresas (Berger citado por Larraín, 2009, p.5).

MIX considera que el mercado de microfinanzas en Latinoamérica es maduro porque el ochenta y seis por ciento de las instituciones microfinancieras en 2010 tenían más de ocho años operando en el mercado. Alrededor de un tercio de los prestatarios se ubican en México y de éstos el veinte por ciento son rurales. Una de las observaciones sobre el mercado microfinanciero de México tiene que ver con las debilidades en la regulación¹⁵.

La Unidad de Inteligencia Económica (Economist Intelligence Unit, 2011) evalúa el entorno de negocios de las microfinanzas en cincuenta y cinco países y sitúa a ocho latinoamericanos entre las diez primeras posiciones del índice que calcula¹⁶. Perú y Bolivia ocupan el primer y segundo lugar, respectivamente. México es nuevo en entre los diez mejores y su evolución se debe al avance en la supervisión, la inclusión financiera y la transparencia. Pero queda camino por recorrer porque la puntuación mexicana sólo alcanza cincuenta y tres de los cien puntos posibles; entre los temas que preocupan a los expertos se encuentran: la gran cantidad de IMF no reguladas y de ONG's que operan en este mercado; y el riesgo de aumento del endeudamiento debido a la

15 MIX es una organización sin fines de lucro. Según su Web (www.themix.org), MIX es la principal fuente de datos y análisis objetivos, calificados y pertinentes sobre desempeño de microfinanzas. Comprometida con el fortalecimiento de la inclusión financiera y del sector de las microfinanzas mediante la promoción de la transparencia, MIX provee información de desempeño sobre instituciones de microfinanzas, donantes, redes y proveedores de servicios dedicados a satisfacer las necesidades del sector financiero para clientes de bajos ingresos. Una de sus plataformas es www.mixmarket.org. Recuperado el 1 de noviembre de 2012.

16 La Economist Intelligence Unit es una unidad de negocios independiente dentro del grupo The Economist (www.eui.com). El índice está compuesto por dos categorías con un peso del 50% cada una de ellas. El subíndice "contexto regulatorio y prácticas" lo conforman los indicadores: regulación y supervisión de los portafolios de microcréditos; formación de instituciones de microcrédito reguladas/supervisadas; formación/operación de instituciones de microcrédito no reguladas; capacidad de regulación y supervisión para las microfinanzas; contexto regulatorio para captación de depósitos. El subíndice "apoyo al marco institucional" incluye: transparencia contable; transparencia en precio; solución de conflictos; buró de crédito; política y práctica para transacciones financieras a través de agentes. Adicionalmente, se utiliza un "factor de ajuste-estabilidad" que considera: tensiones políticas que afecten a las microfinanzas; estabilidad política.

expansión de los bancos de grandes minoristas (Banco Azteca, Banco Ahorro Famsa, BanCoppel y Banco Walmart) que ofertan menores tasas de interés y condiciones menos estrictas para el préstamo.

Los estudios publicados por la Comisión Económica para América Latina (Larraín, 2009; Pineda y Carvallo, 2010 y Minzer, 2011), se refieren a la evolución del mercado en términos de alcance y cobertura, las diferencias intrarregionales, las mejores prácticas, las diferencias con el sistema financiero tradicional (tasas de interés, costos, utilidades), la regulación, recomendaciones de política pública, la información disponible y el contexto de las microfinanzas. De su lectura se deduce que suponen un impacto positivo del microcrédito en la reducción de la pobreza, pero en realidad no lo evalúan.

El Banco Mundial también asume el potencial positivo de la relación entre el uso de servicios financieros y el desarrollo económico porque apuesta por la expansión del acceso a dichos servicios; esto a pesar de que los resultados muestran que la correlación existente es positiva pero débil. El Banco reconoce las particularidades de los servicios de pago y ahorro frente a los de crédito. Además, concluye que proveer crédito a los pobres puede no ser el mecanismo más importante para producir el impacto de las finanzas en el crecimiento (Banco Mundial, 2008, p.138).

Es claro que durante la última década ha habido una mejora en la cobertura del mercado, a nivel mundial, y en particular en América Latina. Esto debido al énfasis que los organismos internacionales ponen en este tema basados en el supuesto de que la bancarización tiene efecto positivo en el bienestar de la población con menores recursos. Según Rico (2009), en general, los resultados obtenidos en evaluaciones del impacto de programas de microcrédito llevadas a cabo en varios países, en su mayoría en desarrollo, son alentadores.

En México, Rico, Lacalle, Durán, y Márquez (2006) valúan positivamente los efectos del programa "Fortalecimiento de los procesos productivos y de liderazgo de la mujer indígena en la Selva Lacandona". Millán (2009) también lo hace en el caso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. Este trabajo concluye que la política microcrediticia es barata para generar empleos, incrementar el ingreso y el número de empresas y reducir la pobreza, si se compara con otras políticas públicas federales para dichos objetivos.

Larraín (2009) deduce de forma intuitiva que los países más dinámicos en microfinanzas no son ni los de mayor desarrollo económico ni mayor profundidad en el mercado

financiero global. En este orden de ideas es discutible entonces cómo provocar el punto de inflexión; es decir, si el mercado de las microfinanzas crece y se institucionaliza en los lugares menos desarrollados, cómo debería evolucionar cuando los índices de bienestar mejoren en determinada región. La respuesta debe relacionarse con el debate entre sustentabilidad y rentabilidad frente a la visión que prima la reducción de la pobreza como fin de las microfinanzas. En este sentido, la evidencia parece mostrar que el foco real de las IMF en América Latina no es la pobreza sino que privilegian los criterios de mercado; lo cual explicaría el interés por su desarrollo independientemente del efecto real en términos sociales.

Anteriormente, se han mencionado las ventajas que tiene el microcrédito y se han repasado los análisis sobre el impacto de las microfinanzas; pero cuando se evalúa el microcrédito llama la atención que las referencias a la innovación son poco habituales a pesar de que las microfinanzas son una innovación financiera.

3. Microfinanzas e innovación

Incluso aceptando que los microcréditos generan mayoritariamente efectos positivos, queda mucho trabajo por hacer en el terreno de la evaluación de las microfinanzas. En particular, existe un hueco en lo referente a la relación entre microfinanciamiento e innovación. Lo anterior, exceptuando dos temas. Por un lado, el hecho destacable de que las microfinanzas, aunque se inspiraron en un concepto que no era nuevo, son consideradas una innovación social que se basa en la institucionalización masiva de un mecanismo de concesión de créditos novedoso en el mercado formal. Además, el relativo a las innovaciones que promueven la evolución del sector.

En relación con las microfinanzas como innovación social, el sistema de otorgamiento de crédito se apoya en el capital social de una comunidad que es capaz de formar grupos solidarios. En este asunto, cabe el debate de si las instituciones microfinancieras se aprovechan del capital social ya existente o este es una consecuencia de la forma en la que se obtiene el microcrédito. Otra cuestión tiene que ver con el perfil de las personas que acceden a los préstamos, son emprendedoras o desarrollan esta característica como alternativa para aumentar sus ingresos y/o contar con un empleo. Lo lógico es suponer que se requieren ciertas bases de confianza y espíritu emprendedor para que la concesión de microcréditos sea factible y exitosa en una colectividad; pero también es cierto que ambos se potencian por las exigencias de estos programas.

Entre las innovaciones en el sector de las microfinanzas, el uso de las tecnologías de la información y comunicación ha facilitado la expansión de las mismas, tanto a nivel

de beneficiarios finales como a nivel institucional. Por ejemplo, Kiva, la primera red de microfinanzas de persona a persona a través de Internet, ha permitido que a través de Internet cualquier individuo pueda realizar pequeños préstamos (veinticinco dólares) a microempresarios que están en contacto con una IMF local de cualquier parte del mundo. Kiva es una organización sin ánimo de lucro y los prestamistas recuperan su capital sin recibir intereses¹⁷. Otro caso es el de MicroPlace, una Web de inversión en microfinanzas para inversionistas al por menor. Esta herramienta permite a cualquier persona que viva en los Estados Unidos de América invertir comprando bonos de inversión de una IMF y obtener una rentabilidad entre el uno y tres por ciento¹⁸.

Otra de las innovaciones del sector es la vinculación del microcrédito a microfranquicias. Éstas consisten en franquicias a pequeña escala que son fácilmente replicables por los ciudadanos de escasos recursos, quienes además suelen tener bajos niveles de formación, incluyendo el área de los negocios. Esta asociación aborda una importante debilidad de los prestatarios que suele poner en jaque la sostenibilidad de los negocios; por tanto, juega a favor no sólo del éxito de los proyectos productivos sino también de la sustentabilidad de las IMF¹⁹.

Gómez (2005) afirma que los microcréditos no se invierten en sectores decisivos de la economía nacional. Por el contrario, el crédito se destina a financiar actividades en sectores básicos para la población desamparada y en los que resulta difícil observar innovación; estos suelen tener que ver con servicios de comida, costura, lavado, hospedaje, etc. Sin embargo, aunque en sentido estricto las microfinanzas no promueven la innovación, al difundir una innovación social, se genera:

“Aprendizaje y cambio subjetivo, lo que puede detonar mayor autoestima y autoconfianza para futuras innovaciones; [...] La innovación social responde tanto a una lógica instrumental como a una lógica de fines. Es un medio, un instrumento para generar cambios. Desde esta lógica sólo puede juzgarse desde la eficiencia y la eficacia. Pero es un fin, un valor que puede ser adoptado y puede juzgarse por sus pretensiones, coherencia de contenidos y resultados específicos.” (Morales, 2008, p.437).

17 La dirección Web es www.kiva.org, consultada el 1 de noviembre de 2012.

18 La dirección Web es www.microplace.com, consultada el 1 de noviembre de 2012.

19 El blog <http://www5.iadb.org/mif/HOME/FOMINblog/Blogs/tabid/628/categoryid/24/Default.aspx> se autodefine como “un espacio donde podamos compartir opiniones, conocimientos, noticias y eventos sobre el novedoso mundo de las microfranquicias.” Consultado el 4 de noviembre de 2012.

Existen numerosos testimonios de beneficiarios que reconocen el bien que en su vida personal y familiar ha supuesto el acceso al crédito: mayor estabilidad laboral, incremento de ingresos destinados a la reinversión en el negocio, pero también a las necesidades básicas de la familia y/o comunidad. Lo anterior, no erradica completamente la pobreza porque ésta tiene diversas dimensiones que requieren otra atención (en el ámbito de la salud, la educación, etc.); pero sí evita que se profundice y favorece una mejor inclusión social en la comunidad en la que se despliegan los microcréditos.

3.1 El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario

Las microfinanzas han evolucionado desde los inicios sustentadas en el mundo social sin ánimo de lucro donde los créditos solían estar subvencionados por los gobiernos y donadores hacia un sistema de instituciones privadas que prestan servicios financieros rentables y que por tanto cobran por ellos. La lógica actual promulga que las instituciones microfinancieras deben acceder a los mercados de capitales para conseguir financiamiento y tienen que ser autosustentables.

En México, además de la existencia de IMF privadas, el gobierno federal promueve el desarrollo de este sector, a través de la política pública. El objetivo es doble. Por una parte, se trata de una política social de atención a la pobreza dirigida a los adultos que actualmente viven en situación de pobreza; esto es importante puesto que gran parte de esta política, el Programa Oportunidades es un claro ejemplo, se enfoca a interrumpir la transmisión intergeneracional de la pobreza (Millán, 2009). Además se desarrolla un sistema financiero incluyente en oposición al sistema tradicional que ha excluido a los pobres.

Los programas públicos de microfinanciamiento en México normalmente no otorgan crédito directamente sino que lo suelen hacer mediante el fondeo de instituciones de microfinanciamiento para que éstas dispersen el crédito entre los usuarios potenciales. Otras veces, se da cobertura de garantía líquida en caso de que el beneficiario requiera de crédito de una institución financiera.

Por su parte, algunas de las instituciones de la banca de desarrollo (sociedades nacionales de crédito) ofrecen productos crediticios y otros servicios que apoyan el desarrollo empresarial; este es el caso de Nacional Financiera (NAFIN), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Financiera Rural (FIRA). En particular, NAFIN cuenta con el Programa de Microcrédito; éste es un programa de financiamiento mediante líneas de crédito que permite a los intermediarios financieros incrementar su cobertura geográfica, productos y servicios al segmento microempresarial de México.

Según el Foro Consultivo Científico y Tecnológico (2012), en México existen sesenta y un programas de fomento empresarial. Entre ellos, veintiuno conceden crédito y dieciséis apoyan al sector social a través de diferentes productos (subsidio, crédito, capacitación, asesoría y becas). Los programas públicos de fomento empresarial que otorgan crédito para el financiamiento de proyectos del sector social, y que pertenecen a la administración del gobierno federal, son los que aparecen en el cuadro número 2. Del presupuesto total, el 55.8% corresponde al Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural, el 24.8% al Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad, el 10% al Programa Mujeres en el Sector Agrario, el 5.5% al Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) y el 3.8% al Programa Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras.

En particular, el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) tiene como objetivos generales:

“a. Apoyar a la población de bajos ingresos con el acceso a servicios financieros y no financieros necesario para desarrollar sus actividades productivas, y mejorar sus condiciones de vida a través de instituciones de microfinanciamiento, intermediarios y organizaciones, y b. Impulsar un sistema sólido de instituciones de microfinanciamiento con sentido social.” (DOF, 2011a, p.90)

El Fideicomiso del Programa del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) tiene los mismos objetivos que el FINAFIM pero está dirigido a la población de mujeres de bajos ingresos habitantes en el medio rural.

Cuadro 2. Programas de fomento empresarial que apoyan al sector social a través del crédito

Institución responsable	Programa	Presupuesto 2011 (millones de pesos)
Secretaría de Economía	Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)	2,162.2
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)	258.7
	Fideicomiso del Programa del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) (PRONAFIM)	
	Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) (PRONAFIM)	
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural (PIDEFIMER) ²¹	4,857.5
	Proyectos Estratégicos	No disponible
Secretaría de la Reforma Agraria	Mujeres en el Sector Agrario (PROMUSAG)	872.5
	Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras (JERFT)	333.0
Presupuesto total		8,704.0

Fuente: elaboración propia a partir de Foro Consultivo Científico y Tecnológico (2012) y de CONEVAL. Inventario de programas y acciones federales de desarrollo social 2010 y 2011.

Las IMF que no cuentan con fondeo público y operan bajo criterios de mercado no tienen obligación de evaluar los impactos del microcrédito. En cuanto a los programas públicos, si bien cuentan con evaluaciones, estas no consideran la innovación entre sus objetivos porque no está en la razón de ser de las microfinanzas. Además, las evaluaciones existentes normalmente no permiten medir con certeza impacto del programa en la población objetivo. Es decir, los estudios no son concluyentes en la relación entre la mejora en las condiciones de vida y el hecho de haber sido beneficiados por el programa.

La evaluación integral de los programas federales dirigidos a microempresarios que publica el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) resalta la dificultad de definir las poblaciones potenciales y objetivo de forma precisa. Un primer aspecto tiene que ver con la complejidad de identificar, entre la población potencial, aquella que tiene mayor capacidad emprendedora y a la vez escasez de recursos. El segundo tema consiste en que el FINAFIM y el FOMMUR refieren dos poblaciones potenciales y objetivo: las microfinancieras fondeadas y las personas que reciben el microcrédito (a través de las IMF). Esto puede generar conflicto de intereses y complica la evaluación del PRONAFIM.

El Estudio de Supervisión, Caracterización y Percepción de Beneficiarios de FINAFIM y FOMMUR, incluye una encuesta a una muestra representativa de beneficiarios de PRONAFIM en el año 2011²⁰. Los investigadores a cargo del mismo concluyen que no es factible llevar a cabo una evaluación de impacto del Programa, debido a las debilidades de la información disponible; no obstante, a continuación expongo parte de sus resultados porque dan muestra de los efectos que pueden derivarse del uso de microcréditos para financiar opciones productivas. En cuanto al perfil del beneficiario, destaca que la mayoría de los beneficiarios de la muestra²¹:

- Eran mujeres, casadas, menores de cuarenta y cinco años, cuya formación no supera la secundaria, residentes en su lugar de nacimiento, pareja del jefe del hogar y amas de casa.
- Utilizan las IMF para ahorrar o solicitar préstamos. Tienen un crédito grupal, utilizado para invertir en su negocio o abrir uno.

20 Encuesta "Supervisión y percepción de beneficiarios del FINAFIM y FOMMUR" realizada por el Centro de Estudios Estratégicos, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, campus Ciudad de México. 2011.

21 Al afirmar "la mayoría de los beneficiarios de la muestra" me refiero a que el porcentaje de respuesta en determinada afirmación supera el 50 por ciento entre los beneficiarios de ambos fondos. Además, los resultados son muy parecidos para los dos casos. De igual forma, en las características del negocio y los efectos del crédito resumo los principales resultados sin dar detalle específico de los porcentajes de respuesta según el fondo.

- Prefieren un negocio propio porque pueden distribuir mejor su tiempo.
- Inician el negocio para complementar el ingreso familiar.
- En cuanto a los detalles del negocio, el mismo estudio revela que:
- La mayoría de micronegocios son autoempleos. Este hecho es una consecuencia, tal y como afirma Millán (2009), de que el capital social que se crea en los casos de préstamo grupal está destinado a obtener el crédito pero normalmente no va más allá de este fin (por ejemplo, para crear empresas colectivas).
- Nueve de cada diez encuestados eran dueños de su negocio y la mitad se dedicaba a éste desde hacía más de tres años.
- La tasa de creación de micronegocios fue de 14.4%. Este resultado está en línea con la conclusión de Millán (2009) quien afirma que los pobres no acuden al microcrédito por falta de empleo sino para desarrollar la microempresa en la que trabajan.
- Más de las tres cuartas partes de las microempresas se dedican exclusivamente al comercio: comida preparada, venta de ropa, zapatos, abarrotes, frutas y verduras. Este resultado concuerda con el señalamiento de Gómez (2005) acerca del tipo de actividad económica a la que se suelen destinar los microcréditos.
- Más del cuarenta por ciento trabaja (tiene el negocio) en su domicilio.
- Más del setenta por ciento de los negocios no paga salarios, ni cuotas al IMSS, ni impuestos. No pagan luz, agua, ni renta. Casi el veinte por ciento no lleva ninguna contabilidad del negocio. Estos datos son reflejo de la informalidad en la que viven muchas de las microempresas.
- Más del sesenta por ciento de los beneficiarios piensa que es muy probable que su negocio continúe.
- Cerca de la mitad de los encuestados utilizan las ganancias del negocio para gastos personales y familiares, una tercera parte las emplea en el negocio y el quince por ciento lo ahorra.
- Resultados del préstamo en términos económicos:
- En 2010, el ingreso promedio anual de las familias beneficiadas los ubicó en el decil II: ingreso de 30,633 pesos, en el caso de FINAFIM, y de 26,748 pesos para los beneficiarios del FOMMUR. Poco más de siete de cada diez beneficiados manifestó que su ingreso familiar mejoró en 2011 frente a 2010 y consideran que el crédito contribuyó a ello. El aumento en términos reales fue del 11.57%.
- Más del setenta por ciento considera que los ingresos del negocio se incrementaron en 2011 frente al 2010 y que el crédito coadyuvó a dicha variación. En términos reales el incremento fue de 10.24%.
- Efectos del crédito en el capital social, el empoderamiento y el desarrollo personal de los beneficiarios:

- Cerca del cuarenta por ciento de los encuestados considera que, si se encontrara en problemas, sí puede contar con el apoyo de los miembros del grupo solidario o banco comunal, que no son familiares. Alrededor de la mitad contestó que no podría contar con ellos.
- Apenas el veinte por ciento afirma que toma decisiones de forma diferente a como lo hacía antes de la obtención del crédito.
- Cerca dos quintas partes de los entrevistados dice que el crédito le ha hecho una persona más segura, más fuerte, más participativa, con más carácter; casi la mitad de los entrevistados se consideran igual que antes de recibirlo.
- Más del noventa y cinco por ciento tiene una opinión positiva de los efectos del crédito en su vida y menos de una décima parte opina que ha tenido que enfrentar problemas por el mismo.
- De entre los resultados de este estudio y otros similares, los temas más cercanos de la innovación social son los que tienen que ver con el capital social y el empoderamiento. Las reflexiones sobre ellos son parte de las conclusiones que a continuación se abordan.

4. Conclusiones

Es claro que la innovación en las microfinanzas es parte del origen y evolución del sector pero también es evidente que es difícil observarla como consecuencia de la dispersión del crédito a proyectos productivos.

El capital social que se crea o aprovecha para que los microcréditos grupales sean otorgados puede ser el detonante de un cambio en las comunidades y dar paso así a innovaciones sociales surgidas a partir de la potenciación de las relaciones. Según Conde (2009), cuando el sistema de otorgamiento del crédito aprovecha el capital social existente y sólo favorece las relaciones horizontales el potencial es menor. Sin embargo, las IMF pueden jugar un papel importante creando capital social y/o lazos verticales entre personas de diferentes comunidades o grupos sociales.

Si se pretende que las microfinanzas contribuyan de manera activa al financiamiento del desarrollo, es necesario que las IMF eviten el deterioro del capital que existe, lo cual puede fácilmente ocurrir cuando el aval social conlleva la obligación de los integrantes del grupo de pagar en caso de que uno de ellos no salde la deuda. Además, se requiere ir más allá de la sola prestación de servicios financieros; es decir, deben promoverse y apoyarse proyectos comunitarios que refuercen el capital social (cooperativas, proyectos de inversión en la comunidad, etc.), evitando que los préstamos sean solo un instrumento para la necesidad primaria de conseguir el crédito (Millán, 2009).

En cuanto al empoderamiento de las mujeres, es más difícil demostrar que se produce como consecuencia de su incorporación al sistema financiero. Si bien es cierto que el microcrédito permite a muchas de ellas trabajar, lo siguen haciendo en condiciones de desigualdad frente a los hombres. Por un lado, su sueldo suele ser menor, el hombre es el principal proveedor y, debido al tipo común de emprendimientos, no salen a laborar fuera del hogar. En este tema, el crecimiento personal que sí se observa en las beneficiarias debe capitalizarse para evitar que sean usadas como "medio de crédito" y para que se involucren en procesos de capacitación. Estos cambios pueden ser una palanca de impulso al empoderamiento, el cual requiere de tiempo y de otras transformaciones.

Los emprendedores a los que apoya el microcrédito, junto con otros servicios de los que debería ir acompañado, como la capacitación, despliegan el espíritu emprendedor convirtiendo a muchos prestatarios en potenciales agentes de cambio en sus entornos. El microcrédito endeuda, pero las consecuencias que se derivan del proyecto productivo financiado generan una dinámica individual y colectiva que puede ser nueva en las comunidades y ayuda a mitigar las consecuencias de la pobreza. En los contextos locales en los que sucede, cabe calificar a estos cambios como innovadores.

Parece claro que las microfinanzas tienen efectos positivos en la disminución de la pobreza; pero el financiamiento del desarrollo es un tema muy amplio que requiere de numerosas perspectivas de análisis y de instrumentos diversos. Para promover el desarrollo a través de las microfinanzas se requieren enfoques más completos. No basta con centrarse en el microcrédito que facilita el emprendimiento, sino que se debe ofrecer una atención integral a la población para reducir su vulnerabilidad y mejorar sus condiciones de vida (incluido el ingreso).

Dadas conexiones entre lo social y el económico, y en particular en el mundo de las microfinanzas, es necesario que tanto las instituciones microfinancieras privadas como la política pública atiendan temas como: la profesionalización del sector; la formación personal de los microempresarios; la capacitación de emprendedores en áreas administrativas, que posibiliten la planeación y ejecución de planes de negocios sustentables; el desarrollo de mercado y apoyos para la comercialización; la integración de las empresas en la economía formal; la disminución de los costos financieros; la coordinación con los programas de política pública existentes para incrementar el impacto en el combate a la pobreza; la generación de información adecuada para la evaluación de las estrategias microfinancieras; y, por supuesto, las transformaciones que se están generando en la base de la pirámide económica, no sólo en términos de pobreza sino de innovación social.

Bibliografía

- Ayestarán, I. (2011). Epistemología de la innovación social y de la destrucción creativa. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 16: 54, julio-septiembre.
- Banco Mundial (2008). *Finance for all: policies and pitfalls in expanding access*. World Bank Policy Research Report. Washington, D.C.: The World Bank.
- Berger, M. (2006). *The Latin American model of microfinance. An inside view of Latin American microfinance*. Inter-American Development Bank.
- Bosma, N., Wennekers, S. y Amorós, J.E. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe*. Babson College, Universidad del Desarrollo, UniversitiTun Abdul Razak, London Business School.
- Centro de Estudios Estratégicos, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, campus Ciudad de México. (2011). Estudio de Supervisión, Caracterización y Percepción de Beneficiarios de FINAFIM, México.
- _____. 2011. Estudio de Supervisión, Caracterización y Percepción de Beneficiarios de FOMMUR, México.
- Conde Bonfil, C. (2009). *Realidad, mitos y retos de las microfinanzas en México*. México: El Colegio Mexiquense A.C. y La Colmena Milenaria.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, CONEVAL. s/f. Evaluación integral del desempeño de los programas federales dirigidos a microempresarios 2010-2011, México.
- _____. s/f. *Inventario de programas y acciones federales de desarrollo social*, 2010 y 2011. Recuperado el 11 de julio de 2012 de www.coneval.gob.mx
- Diario Oficial de la Federación. (2011a). Reglas de operación para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) para el ejercicio fiscal 2012. Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, SEGOB, Talleres Gráficos de México, 24 diciembre 2011.
- _____. (2011b). Reglas de Operación para la asignación del subsidio canalizado a través del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) para el ejercicio fiscal 2012. Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, SEGOB, Talleres Gráficos de México, 24 diciembre 2011.
- Economist Intelligence Unit (2011). *Global microscope on the microfinance business environment*. New York: Economist Intelligence Unit.
- Felder-Kuzu, N. (2006). "Microcredit, microfranchising, and women entrepreneurs". En de Soto, H. y Cheneval, F. *Realizing property rights*. Zúrich: ruffer&rub.
- Felder-Kuzu, N. (2009). *Micro-franquicias. Casos prácticos. Más allá de los microcréditos*. Barcelona: Ariel.

- Foro Consultivo Científico y Tecnológico, AC. (2012). *Catálogo de Programas para el fomento empresarial y la vinculación en México. 2012*. México: Foro Consultivo Científico y Tecnológico.
- Gómez Gil, C. (2005). Diez tesis cuestionables sobre los microcréditos. *Revista de información y debates los pueblos*, 19.
- Gurrutxaga, A. (2009). Recorridos por la innovación. En Innerarity, D. y Gurrutxaga, A., ¿Cómo es una sociedad innovadora? (pp. 18-41). Zamudio: Innobasque.
- Innerarity, D. (2009). La sociedad de la innovación. En Innerarity, D. y Gurrutxaga, A.: ¿Cómo es una sociedad innovadora? (pp. 42-93). Zamudio: Innobasque.
- Larraín, C. (2009). ¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina? *Serie Financiamiento para el Desarrollo*, 220. Santiago de Chile: CEPAL.
- Millán, H. (2009). *Pobreza y microfinanzas: una evaluación de impacto*. Estado de México: El Colegio Mexiquense, A.C.
- Minzer, R. (2011). Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño. *Serie Estudios y Perspectivas*, 128. Santiago de Chile: CEPAL.
- Morales, A. (2008). Innovación social: una realidad emergente en los procesos de desarrollo. *Revista de fomento social*, 251, 411-444.
- Mulgan, G., Tucker, S., Ali, R., y Sanders, B. (2007). *Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. The Young Foundation.
- Mumford, M. D. (2002). Social Innovation: Ten cases from Benjamin Franklin. *Creativity Research Journal*, 14: 2, 253-266.
- Murray, R., Caulier-Grice, J. y Mulgan, G. (2010). *The open book of social innovation*. Londres: The Young Foundation y NESTA.
- Pastor Pérez, M.P. (2012) Microcrédito en México: una mirada desde la innovación social. *Global Business Research Conference*. Congreso México 2012. Recuperado el 8 de octubre de 2012 de http://www.wbiconpro.com/Mexico_spanish2012.htm
- Phills JR., J. A., Deiglmeier, K., y Miller, D. T. (2008). Rediscovering social innovation. *Stanford Social Innovation Review*, 6(4), 34-44.
- Pineda R. y Carvallo, P. (2010). El futuro de las microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas. *Serie Financiamiento para el Desarrollo*, 235. Santiago de Chile: CEPAL.
- Rico, S. (2009). *Microcrédito social: una evaluación de impacto*. Barcelona: Fundació Caixa Catalunya.
- Rico, S., Lacalle, M., Durán, J. y Márquez, J. (2006). Microempresa y microahorro en la selva Lacandona, Chiapas: impacto en el progreso social de la mujer indígena. *Cuadernos Monográficos*, 6. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper and Brothers. (Trad. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Folio, 1996).

Zapf, W. (1989). Über soziale innovation. *Soziale Welt*, 12, 170-183. Citado por Innerarity, D. (2009, p.24).

Capítulo 3

El financiamiento para el desarrollo local y el papel que juegan los organismos en el proceso de toma de decisiones en la arquitectura financiera: una breve descripción.

Dr. Miguel Ángel Vega Campos

1. Introducción

La elaboración de este trabajo tiene como propósito básico presentar una descripción sobre la arquitectura financiera compuesta por instituciones locales, nacionales e internacionales, cuyas decisiones sobre el otorgamiento de financiamiento impactan directa o indirectamente en el desarrollo local –hablando específicamente de México–. Se trata pues de un estudio exploratorio que pretende generar interés en el tema por parte de otros investigadores, autoridades gubernamentales de cualquier ámbito de gobierno o demás personas en general.

La elaboración de este trabajo parte del supuesto de que la estrategia más factible para que los países logren esquemas adecuados de desarrollo para el bienestar de su población, radica en el diseño e implementación de diferentes esquemas de financiamiento donde todas las personas –ya sean físicas o morales (puede ser a través de instituciones gubernamentales o no gubernamentales, civiles, sociales o de otro tipo)–, tengan acceso a créditos que coadyuven en la potenciación de mejores condiciones de desarrollo humano.

Otro de los supuestos que sostiene el trabajo que el lector tiene en sus manos, es que en el caso de México, una buena parte de los programas implementados por el gobierno federal en materia de financiamiento, no han sido debidamente aterrizados para que su impacto sea mayormente favorable en el ámbito local, que es

donde se encuentran numerosos núcleos de población en situación de pobreza extrema.

Tomando como base los ejemplos de organismos financieros que aquí se presentan, es fácil darse cuenta que a nivel local –tratándose de gobiernos estatales o municipales–, son pocos o casi nulos los programas enfocados en alcanzar el desarrollo local. De ahí la necesidad de realizar una revisión sobre los principales actores decisores en materia de financiamiento, tanto a nivel internacional, nacional y local, que es uno de los principales propósitos de este trabajo.

Para tal efecto, a partir de datos tomados directamente de las páginas electrónicas de diversas instituciones financieras, se presenta un panorama general de las mismas en razón de: sus antecedentes históricos, su misión, su visión, sus objetivos estratégicos, su esquema organizativo, sus productos y servicios financieros, entre otros aspectos.

En el ámbito internacional se revisaron el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM). En el entorno nacional se analizaron el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. N. C. (BANOBRAS), Nacional Financiera (NF), el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI) y Financiera Rural (FR). Por lo que hace al ámbito local, se revisó el caso del Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado (SIFIDE), localizado en la ciudad de San Luis Potosí, capital del Estado del mismo nombre.

2. Necesidad de un sistema integral de financiamiento

Se coincide con Suárez (2005) cuando señala que para generar un desarrollo sostenido en México, se requiere impulsar un dinámico financiamiento del desarrollo. En este sentido, menciona este autor que “se requiere aumentar el ahorro público y privado para sustentar una mayor inversión eficaz que aumente el crecimiento, el empleo y la productividad de la mano de obra”. Continúa exponiendo el referido autor que el sistema financiero debe ser eficaz, de tal manera “que contribuya a movilizar el ahorro y canalizarlo al aparato productivo”.

Sobre el mismo tenor de ideas, Mata (2007) señala que “la disponibilidad y accesibilidad al financiamiento son factores esenciales en el proceso de desarrollo, sobre todo en situaciones que requieren reformas y transformaciones estructurales”. Continúan exponiendo estos autores que “los sistemas financieros en América Latina, y especialmente en México, han quedado marcadamente a la zaga de lo que de ellos se requiere”.

Otros autores como Barbara Stallings (2006; citada por Mata, 2007), comenta que México en comparación con otros países “está en la peor posición ya que no tiene ni mercados de capitales fuertes ni un banco de desarrollo activo”. Es así que en palabras de la referida autora, “sus empresas acusan la falta de financiamiento, que está relacionada con la baja inversión”.

Pero ¿por qué la importancia de un efectivo sistema integral de financiamiento? Sobre este punto, Lozano (2007) expone que “un sistema financiero de fomento al desarrollo, orientado a apoyar los procesos de reconversión y adaptación de las economías latinoamericanas al nuevo entorno global, parece ser un instrumento imprescindible para que los avances obtenidos en política macroeconómica redunden en los objetivos de crecimiento, bienestar y equidad que son el fin último de las políticas públicas. Esto puede ser especialmente válido para México, tomando en cuenta los rezagos y sesgos que presenta su sector financiero”.

Autores como Ramírez, Mungaray y Guzmán (2009) señalan que “la falta de acceso a los recursos financieros o a la disposición inadecuada de ellos obstaculizan los esfuerzos de emprendimiento (Georgellis et al. 2005; citado por Ramírez et al., 2009), y reducen el potencial de inversión y crecimiento de las empresas (Tybout 1983; Nabi 1989; citados por Ramírez et al., 2009).

3. ¿Por qué financiar el desarrollo?

Para efectos de este trabajo, resulta aplicable la definición de desarrollo que presenta Limas (2011:7), la cual menciona que es “la suma de progreso o crecimiento económico más cambio; lo cual conlleva a entender el cambio como aquello que exige analizar la sociedad en general en pro del bienestar humano en conjunción con obtener logros de índole económica”.

En el mismo tenor de ideas, Limas (2011:9) expone que “el desarrollo más que un proceso multidimensional debe concebirse como los cambios o mejoras en las estructuras sociales, actitudes populares e instituciones nacionales, así como obtener la aceleración del crecimiento económico, la reducción de desigualdades y la erradicación de la pobreza”. Es así que “el desarrollo debe representar el conjunto total de cambios a través de los cuales un sistema social entero satisface las diversas necesidades básicas y deseos de individuos y grupos sociales dentro de ese sistema, de modo que una condición de vida percibida ampliamente como satisfactoria se mueve hacia una situación o condición de vida considerada como materialmente y espiritualmente mejor” (Limas, 2011:9-10).

En países como México, el crecimiento de la población ha sido desproporcional en comparación con la generación de empleos. En este sentido, Robinson (1981:15) menciona que “la agricultura resulta incapaz de proporcionar siquiera la mera subsistencia a las nuevas generaciones de futuros cultivadores, mientras que el número de empleos en la industria y el comercio regulares se eleva con lentitud”. Continúa comentando Robinson que “una corriente de familias desamparadas se abate sobre ciudades perdidas y los arrabales o las calles de las ciudades, viviendo a un nivel de existencia física y social que llega a los límites de la resistencia humana”.

En concordancia con el mismo tenor de ideas, “el crecimiento económico, cuando ha tenido lugar, pocas veces ha logrado hacer gran mella en los problemas sociales urgentes, y con demasiada frecuencia en los países en desarrollo ha pasado por alto a la masa de la población. Al aumentar las desigualdades económicas, mientras fracasa en dar alivio a problemas como el desempleo, la desnutrición, las enfermedades y las malas viviendas, el crecimiento económico no pocas veces ha contribuido a agravar los problemas y tensiones sociales” (UNCTAD IV TD; citado por Robins, 1981:17).

4. Panorama general de la arquitectura financiera internacional, nacional y local

En este apartado del trabajo se presentan los datos relevantes que describen la naturaleza de cada uno de los organismos revisados, tanto en el ámbito internacional como nacional y local. Debe señalarse que el análisis realizado es meramente de corte exploratorio y descriptivo.

4.1 El Fondo Monetario Internacional (FMI)

Con relación al tema que nos ocupa –el financiamiento para el desarrollo local–, el FMI cuenta con un esquema denominado Servicio de Crédito Ampliado (SCA), el cual proporciona asistencia financiera a los países con problemas prolongados de balanza de pagos. El SCA se creó en el marco del nuevo Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (FFCLP), que forma parte de un conjunto más amplio de reformas para lograr que la asistencia financiera que brinda el FMI sea más flexible y se adapte mejor a las diversas necesidades de los países de bajo ingreso, inclusive en épocas de crisis..

4.1.1 Antecedentes históricos

Aunque formalmente el FMI quedó constituido en 1945, la idea de crearlo “se planteó en julio de 1944 en una conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods, Nuevo Hampshire (Estados Unidos), cuando los representantes de 44 gobiernos acordaron establecer un marco de cooperación económica destinado a evitar que

se repitieran los círculos viciosos de devaluaciones competitivas que contribuyeron a provocar la Gran Depresión de los años treinta” (International Monetary Fund, 2012).

4.1.2 Propósito del FMI

El principal propósito del FMI “consiste en asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional, es decir el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio que permite a los países (y a sus ciudadanos) efectuar transacciones entre sí. Este sistema es esencial para fomentar un crecimiento económico sostenible, mejorar los niveles de vida y reducir la pobreza” (International Monetary Fund, 2012).

Además de lo anterior, el FMI supervisa las políticas económicas aplicadas por los países, así como la situación económica y financiera nacional, regional y mundial; proporcionando asesoramiento a los 188 países miembros y recomienda políticas que promuevan la estabilidad económica, reduzcan la vulnerabilidad a crisis económicas y financieras y mejoren los niveles de vida.

El FMI otorga financiamiento con el fin de dar a los países miembros margen de maniobra para corregir sus problemas de balanza de pagos. ¿Cómo se realiza esta acción? “Las autoridades nacionales, en estrecha colaboración con el FMI, formulan un programa de políticas respaldado con financiamiento del FMI, y la continuidad del financiamiento está sujeta a la implementación eficaz de ese programa”.

Además de la asistencia financiera, el FMI también proporciona asistencia técnica y capacitación para ayudar a los países miembros a fortalecer las capacidades de concepción y ejecución de políticas eficaces. En este sentido, la asistencia técnica abarca ámbitos tales como política y administración tributaria, administración del gasto, políticas monetarias y cambiarias, supervisión y regulación de sistemas bancarios y financieros, marcos legislativos y estadísticas.

4.1.3 Operación del FMI

Los recursos del FMI son suministrados por sus países miembros, principalmente por medio del pago de cuotas, que, en general, guardan relación con el tamaño de la economía de cada país. Anteriormente, los gastos anuales de administración de la institución se cubrían principalmente con los ingresos derivados de los intereses sobre los préstamos pendientes de reembolso. Sin embargo, los países miembros recientemente acordaron adoptar un nuevo modelo de ingresos que permite obtener recursos a través de una gama de fuentes más apropiadas para las distintas actividades del FMI.

4.1.4 Estructura organizacional del FMI

La instancia máxima de la estructura organizacional del FMI es la Junta de Gobernadores, que está integrada por un gobernador y un gobernador suplente por cada país miembro. La Junta de Gobernadores se reúne una vez al año en ocasión de las Reuniones Anuales del FMI y del Banco Mundial. Los 24 gobernadores que conforman el Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI) se reúnen generalmente dos veces al año.

Las operaciones cotidianas del FMI son supervisadas por el Directorio Ejecutivo, que tiene 24 miembros y representa a todos los países miembros; esta labor es orientada por el CFMI y respaldada por el personal del FMI. La Directora Gerente es la Jefa del personal técnico del FMI, preside el Directorio Ejecutivo y cuenta con la asistencia de cuatro subdirectores gerentes (International Monetary Fundb, 2012). La Figura 1 muestra el organigrama del FMI.

4.1.5 El otorgamiento de préstamos por el FMI

Para que un país miembro pueda solicitar asistencia financiera al FMI, debe tener una necesidad (real o potencial) de balanza de pagos, es decir, si no puede obtener financiamiento en montos suficientes y en condiciones accesibles para hacer frente a sus pagos internacionales netos como importaciones, amortizaciones de la deuda externa; y al mismo tiempo mantener un nivel adecuado de reservas para hacer frente a necesidades futuras. El préstamo del FMI brinda un margen de seguridad que da más flexibilidad a las políticas de ajuste y a las reformas que debe realizar el país para corregir sus problemas de balanza de pagos y restablecer las condiciones para un vigoroso crecimiento económico (International Monetary Fundb, 2012).

4.1.6 Proceso de concesión de préstamos

De presentarse una solicitud de préstamo por parte de un país miembro, "el FMI por lo general pone a disposición sus recursos en el marco de un 'acuerdo' de préstamo, que puede estipular, dependiendo del tipo de instrumento de préstamo que se utilice, las políticas y medidas económicas específicas que el país conviene en poner en práctica para resolver su problema de balanza de pagos". Para continuar con el procedimiento, "El país, en consulta con el FMI, elabora el programa de política económica que sirve de base para el acuerdo y, en la mayoría de los casos, lo presenta en una 'carta de intención' al Directorio Ejecutivo de la institución". Así que "una vez que el Directorio aprueba el acuerdo, los recursos del FMI se entregan normalmente en desembolsos periódicos a medida que se va ejecutando el programa. Algunos acuerdos proporcionan a los países que presentan un buen desempeño una sola oportunidad de acceso

directo a los recursos del FMI, lo que significa que no están sujetos al cumplimiento de los acuerdos de política” (International Monetary Fund, 2012).

4.1.7 Instrumentos de préstamo del FMI

Dependiendo de las circunstancias específicas de cada uno de los países miembros, el FMI ha diseñado diferentes instrumentos de crédito. Por ejemplo, para los países de bajo ingreso se ofrecen préstamos en condiciones concesionarias a través de las siguientes modalidades:

- a) Servicio de Crédito Ampliado (SCA). Proporciona apoyo a mediano plazo a países de bajo ingreso con problemas persistentes de balanza de pagos. El financiamiento en el marco del SCA en la actualidad tiene una tasa de interés de cero, con un período de gracia de 5½ años, y un vencimiento final de 10 años.
- b) Servicio de Crédito Stand-by (SCS). Proporciona asistencia financiera a los países de bajo ingreso con necesidades de balanza de pagos a corto plazo. El SCS reemplaza al componente de acceso de alto nivel del Servicio para Shocks Exógenos (SEE), y puede usarse en una amplia gama de circunstancias, inclusive con carácter precautorio. El financiamiento en el marco del SCS en la actualidad tiene una tasa de interés de cero, con un período de gracia de 4 años y un vencimiento final de 8 años.
- c) Servicio de Crédito Rápido (SCR). Proporciona asistencia financiera rápida con condicionalidad limitada a los países de bajo ingreso que enfrentan una necesidad urgente de balanza de pagos. El SCR simplifica la asistencia de emergencia que el FMI proporciona a los países de bajo ingreso y puede usarse de manera flexible en diversas circunstancias. El financiamiento en el marco del SCR en la actualidad tiene una tasa de interés cero, con un período de gracia de 5½ años, y un vencimiento final de 10 años.

El FMI también otorga préstamos no concesionarios, los cuales se proporcionan principalmente mediante los siguientes esquemas:

- a) Acuerdos de Derecho de Giro (acuerdos Stand-By). Estos acuerdos tienen por objeto ayudar a los países a resolver problemas de balanza de pagos de corto plazo. En general tienen una duración de 12 a 24 meses, y el reembolso debe efectuarse en un plazo de 3¼ a 5 años.
- b) Línea de Crédito Flexible (LCF). La LCF está destinada a países en que las variables fundamentales de la economía, las políticas y la aplicación de dichas políticas han sido muy sólidas, y resulta útil tanto para prevenir crisis como para resolverlas. Los acuerdos en el marco de la LCF se aprueban, por pedido del país miembro, a favor de países que reúnen ciertos criterios preestablecidos. La duración

de la LCF es de uno a dos años (con un examen provisional después de un año para confirmar que el país continúa cumpliendo los criterios), y el plazo de reembolso es igual al de los acuerdos Stand-By.

- c) Línea de Precaución y Liquidez (LPL). La LPL puede ser usada con fines de prevención y solución de crisis por países con políticas y fundamentos sólidos, y una trayectoria de implementación de esas políticas.
- d) Servicio Ampliado del FMI (SAF). Se utiliza generalmente para atender necesidades a mediano y más largo plazo. Por consiguiente, el plazo de los acuerdos ampliados es más largo que el de los acuerdos Stand-By; normalmente, no supera los tres años en el momento de la aprobación, con una prórroga máxima de hasta un año cuando corresponde. El reembolso debe efectuarse normalmente en un plazo de 4½ a 10 años desde la fecha de desembolso.

Además de los anteriores instrumentos, el FMI también proporciona asistencia de emergencia mediante el Instrumento de Financiamiento Rápido (IFR) a todos los países miembros que enfrentan necesidades urgentes de balanza de pagos. El IFR se creó para reemplazar y ampliar el alcance de las políticas de asistencia en casos de emergencia. Proporciona asistencia financiera rápida con limitada condicionalidad a todos los miembros que se enfrentan a una necesidad urgente de balanza de pagos. El acceso está sujeto a un límite anual de 50% de la cuota y un límite acumulativo de 100% de la cuota. Los préstamos de emergencia están sujetos a las mismas condiciones que la LCF, la LPL y los acuerdos Stand-By, y deben reembolsarse en un plazo de 3¼ a 5 años.

4.2 El Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

4.2.1 Antecedentes históricos del BID

Según datos tomados de la página electrónica del BID, "la idea de una institución para el desarrollo de América Latina y el Caribe surgió por primera vez durante las actividades iniciales encaminadas a crear un sistema interamericano en ocasión de la Primera Conferencia Panamericana de 1890. Tuvieron que transcurrir casi siete decenios para que el BID se volviese una realidad bajo una iniciativa propuesta por el entonces Presidente de Brasil Juscelino Kubitschek. El Banco se fundó oficialmente en 1959, cuando la Organización de los Estados Americanos redactó el Convenio Constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo" (BID).

Se puede leer en la misma dirección electrónica del referido banco que "a lo largo de los años, el BID ha agregado nuevos países miembros y ha aumentado su capital nueve veces. Estas acciones han permitido que el BID incremente el apoyo al alivio de la pobreza y otros programas de desarrollo que han ayudado a transformar a América

Latina y el Caribe. Si bien aún queda mucho por hacer, los indicadores sociales de la región mejoraron notablemente en varios aspectos, como alfabetización, nutrición y esperanza de vida” (BID).

4.2.2 ¿Qué es el BID?

El BID se constituye como la principal fuente de financiamiento y pericia multilateral para promover el desarrollo económico, social e institucional sostenible de América Latina y el Caribe. El BID está conformado por 48 países, dentro de los cuales algunos se constituyen como miembros prestatarios y no prestatarios. Del mismo modo, algunos países miembros forman parte de la Corporación Interamericana de Inversiones y del Fondo Multilateral de Inversiones.

- Los miembros prestatarios tienen el 50.02 por ciento del poder de voto en el directorio del BID. Es decir, los 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe, tienen una participación mayoritaria.
- Los países miembros no prestatarios pueden brindar apoyo financiero, tanto en forma de capital integrado como en cuanto a las suscripciones de capital; además de tener representación de voto en la Asamblea de Gobernadores del BID y el Directorio Ejecutivo, de acuerdo con sus suscripciones de capital.
- La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) forma parte del Grupo del BID y su misión es promover el desarrollo económico de sus países miembros en desarrollo de América Latina y el Caribe, estimulando el establecimiento, la ampliación y la modernización de las pequeñas y medianas empresas privadas.
- El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) apoya el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe a través del fomento a la inversión privada y la promoción del desarrollo del sector privado. El FOMIN desarrolla, financia y ejecuta modelos de negocio innovadores que benefician a hogares pobres y de bajos ingresos, empresarios y otros socios de los sectores privado, público y sin fines de lucro. Del mismo modo, el FOMIN evalúa el impacto de sus intervenciones y las lecciones aprendidas.
- Cuando se indica el año de 1959, se refiere a que se trata de un país fundador del BID. Cuando se indica el periodo 1976 – 1986, es porque según los datos recabados de la dirección electrónica del BID, no se precisa el año exacto de ingreso.

4.2.3 Propósito del BID

El BID busca eliminar la pobreza y la desigualdad, así como promover el crecimiento sostenible. Para dicho propósito, “el Banco apoya a sus clientes en el diseño de proyectos y les proporciona asistencia financiera y técnica, además de servicios de conocimiento en apoyo a las intervenciones del desarrollo. La estrategia del BID es enfocarse

en evidencias empíricas para adoptar decisiones y medir el impacto de los referidos proyectos, con el fin de incrementar la efectividad en el desarrollo” (BID).

Los clientes del BID son los gobiernos nacionales, provinciales y municipales, además de instituciones públicas autónomas. Sin embargo, las organizaciones de la sociedad civil y las empresas privadas también pueden ser sujetos de financiamiento por parte del Banco. Las áreas de acción prioritarias de la región que el BID apoya para alcanzar mayor progreso económico y social, son las siguientes: a) La reducción de la pobreza y la desigualdad social; b) Abordando las necesidades de los países pequeños y vulnerables; c) Promoviendo el desarrollo a través del sector privado; d) Abordando el cambio climático, energía renovable y sostenibilidad ambiental; y e) Fomentando la cooperación e integración regional (BID).

Las prioridades sectoriales sobre las que opera el BID para el cumplimiento de sus objetivos son cinco: 1. Política social para la igualdad y la productividad; 2. Infraestructura para la competitividad y el bienestar social; 3. Instituciones para el crecimiento y el bienestar social; 4. Integración internacional competitiva a nivel regional y mundial; y 5. Protección del medio ambiente y respuesta al cambio climático y aumento de la seguridad alimentaria (BID).

A continuación se desglosan cada uno de los puntos anteriores en prioridades sectoriales, participación continua y áreas de desarrollo. En la Tabla 1 se muestra lo correspondiente a la política social para la igualdad y la productividad.

Tabla 1. Política social para la igualdad y la productividad.

Prioridades sectoriales	Participación continua	Áreas de desarrollo
Redes de protección para los pobres	Ampliación y mejoramiento de los programas de transferencia condicional de efectivo; programas de empleo temporal	Diseño compatible con incentivos de redes de protección social, articulación con mercados de trabajo
Mercados laborales	Capacitación, servicios de intermediación laboral	Diseño y financiamiento de sistemas de seguro social; ampliación del sistema de seguridad social, haciéndolo aplicable a los trabajadores informales, el funcionamiento de los mercados laborales y la informalidad
Educación	Ampliación de la cobertura en los niveles preescolar y secundario	Desarrollo de la primera infancia; transición de la escuela al trabajo; calidad de la educación primaria y secundaria
Género y diversidad	Ampliación del acceso a servicios básicos de salud y nutrición	Protocolos de salud preventiva; medidas frente a la transición epidemiológica

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

En la Tabla 2 se incluye lo relativo al punto de infraestructura para la competitividad y el bienestar social.

Prioridades sectoriales	Participación continua	Áreas de desarrollo
Servicios básicos	Inversiones en infraestructura para ampliar el acceso a servicios de agua y saneamiento	Gobernanza y eficiencia del sector del agua y saneamiento; gestión de desechos
Infraestructura productiva	Ampliación de la infraestructura de transporte y energía	Alternativas de transporte sostenibles en zonas urbanas; eficiencia energética

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

En la Tabla 3 se indica lo que tiene que ver con las instituciones para el crecimiento y el bienestar social.

Tabla 3. Instituciones para el crecimiento y el bienestar social.

Prioridades sectoriales	Participación continua	Áreas de desarrollo
Servicios financieros	Fortalecimiento del financiamiento para PYME a través de vehículos de segundo piso	Reformas de instituciones y políticas, para mejorar los mercados de crédito y los servicios financieros
Eficiencia y sostenibilidad fiscal	Fortalecimiento institucional a nivel nacional y subnacional; continuo apoyo al programa de descentralización	Políticas y administración tributarias; gestión del gasto público
Seguridad ciudadana	Rehabilitación social; modernización de la justicia penal	Intervenciones multidimensionales en materia de seguridad ciudadana; iniciativas contra la corrupción y contra el lavado de dinero

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

En la Tabla 4 se indica lo referente a la integración internacional competitiva a nivel regional y mundial

Tabla 4. Integración internacional competitiva a nivel regional y mundial.

Prioridades sectoriales	Participación continua	Áreas de desarrollo
Comercio e integración	Negociación e implementación de acuerdos de comercio; facilitación del comercio y procedimientos aduaneros; administración y armonización de reglamentación de comercio exterior; promoción de las exportaciones y las inversiones extranjeras; corredores de infraestructura regional, bienes públicos regionales.	Mecanismos de convergencia entre múltiples acuerdos de comercio; seguridad del comercio y logística; marcos normativos para la migración de capital y trabajo; comercio en servicios; proyectos de infraestructura en múltiples países; coordinación de operaciones soberanas nacionales con externalidades transfronterizas; bienes públicos regionales de gran escala.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

En la Tabla 5 se menciona lo que tiene que ver con el aspecto de protección del medio ambiente y respuesta al cambio climático y aumento de la seguridad alimentaria.

Tabla 5. Protección del medio ambiente y respuesta al cambio climático y aumento de la seguridad alimentaria.

Prioridades sectoriales	Participación continua	Áreas de desarrollo
Ambiente y cambio climático	Creación de marcos institucionales y normativos que permitan la realización de inversiones en transporte sostenible, combustibles alternativos, energía renovable y eficiencia energética	Adaptación al cambio climático en sectores prioritarios, como los del agua, la agricultura y la energía; desarrollo y utilización de fuentes de energía sustentable (incluida la energía renovable), tecnologías y prácticas de eficiencia energética y financiamiento del carbono; gestión de riesgos de desastres naturales
Seguridad alimentaria	Desarrollo agropecuario; tenencia de tierras	Aumento de la seguridad alimentaria por medio de la productividad agropecuaria

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

4.2.4 Productos que ofrece el BID

Los productos que ofrece el BID se resumen en los siguientes tipos:

- **Financiamiento.** El BID otorga soluciones financieras flexibles a sus países miembros para financiar el desarrollo económico y social a través de préstamos y donaciones a entidades públicas y privadas en América Latina y el Caribe. El BID es la principal fuente de financiamiento con y sin garantía soberana para el desarrollo económico y social de la región.
- **Generación de conocimientos.** El BID dispone de más de 30 investigadores que producen documentos de trabajo sobre temas económicos y sociales. Muchos de estos documentos constituyen investigaciones de antecedentes para “Desarrollo en las Américas”. El BID también financia y apoya con cursos de capacitación para crear conocimientos y capacidad investigativa.
- **Mecanismos financieros para la preparación de proyectos.** El BID cuenta con varios mecanismos que apoyan la preparación de proyectos: a) la Facilidad para la Preparación de Proyectos (FPP); b) la Facilidad para la Preparación y Ejecución de Proyectos (FAPEP); c) el Fondo de Infraestructura (InfraFund); d) el Fondo para el Financiamiento de Iniciativas de Integración de la Infraestructura Regional (FIRII); y e) el Fondo para el Financiamiento de la Prevención de Desastres (FDP).

4.2.5 Organización del BID

El BID está encabezado por la Asamblea de Gobernadores, que delega la supervisión de las operaciones del Banco en el Directorio Ejecutivo. Las labores cotidianas del BID están a cargo de un equipo gerencial. Cada país miembro nombra a un gobernador cuyo número de votos es proporcional al capital que el país suscribe al Banco. Los 26 países miembros de América Latina y el Caribe tienen el 50,02% de los votos. El principal accionista es Estados Unidos, con el 30,01% de los votos.

Los directores ejecutivos desempeñan sus funciones en la sede del BID en Washington, D.C., y son designados por períodos de tres años. El Presidente del BID, elegido por la Asamblea de Gobernadores por un mandato de cinco años de duración, es el funcionario ejecutivo principal y representante legal de la institución, y dirige las actividades diarias del Banco. Cuenta con la asistencia del Vicepresidente Ejecutivo y de cuatro Vicepresidentes.

4.3 El Banco Mundial (BM)

4.3.1 Antecedentes históricos

Para conocer la historia del BM, es pertinente señalar que “desde su concepción en 1944, el BM ha pasado de ser una entidad única a un grupo de cinco instituciones de desarrollo estrechamente relacionadas. Su misión evolucionó desde el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) como facilitador de la reconstrucción y el desarrollo de posguerra al mandato actual de aliviar la pobreza en el mundo, coordinándose muy de cerca con su afiliado, la Asociación Internacional de Fomento, y otros miembros del Grupo del Banco Mundial: la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)” (Banco Mundial). “En principio, el BM contó con un personal homogéneo de ingenieros y analistas financieros ubicados exclusivamente en la ciudad de Washington, pero hoy en día, dispone de un amplio abanico de profesionales multidisciplinarios, entre ellos economistas, expertos en políticas públicas, especialistas sectoriales y científicos sociales. Más de un tercio de ellos se desempeña en las oficinas de los distintos países” (BM).

4.3.2 Propósito del Banco Mundial

El Banco Mundial es una fuente vital de asistencia financiera y técnica para los países en desarrollo de todo el mundo y su propósito es combatir la pobreza y apoyar su desarrollo. El BM está formado por dos instituciones propiedad de 188 países miembros: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacio-

nal de Fomento (AIF). El objetivo del BIRF es reducir la pobreza en los países de ingreso mediano y las naciones pobres con capacidad crediticia. Por su parte, la AIF centra sus actividades exclusivamente en los países más pobres. Estas instituciones son parte de un organismo mayor conocido como el Grupo del Banco Mundial (BM).

4.3.3 Servicios y productos financieros

El BM otorga préstamos con bajo interés, créditos sin intereses y donaciones a los países en desarrollo que apoyan una amplia gama de inversiones en educación, salud, administración pública, infraestructura, desarrollo del sector privado y financiero, agricultura y gestión ambiental y de recursos naturales. Algunos de estos proyectos se cofinancian con gobiernos, otras instituciones multilaterales, bancos comerciales, organismos de créditos para la exportación e inversionistas del sector privado. También entrega financiamiento mediante asociaciones de fondos fiduciarios con donantes bilaterales y multilaterales (BM).

4.3.4 Instituciones que integran el BM

El BM está integrado por las siguientes instituciones: a) El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que otorga préstamos a Gobiernos de países de ingreso mediano y de de ingreso bajo con capacidad de pago; b) La Asociación Internacional de Fomento (AIF), que concede préstamos sin interés, o créditos, así como donaciones a Gobiernos de los países más pobres; c) La Corporación Financiera Internacional (IFC), proporciona préstamos, capital y asistencia técnica para promover inversiones del sector privado en los países en desarrollo; d) El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), proporciona seguros contra riesgos políticos o garantías contra pérdidas ocasionadas por riesgos a inversores en los países en desarrollo; y e) El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), presta servicios internacionales de conciliación y arbitraje para ayudar a resolver disputas sobre inversiones.

4.4 Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. N. C. (BANOBRAS)

4.4.1 Antecedentes históricos

BANOBRAS nace el 20 de febrero de 1933 en un contexto de graves problemas financieros derivados de las secuelas de la Revolución Mexicana, la caída de las exportaciones mineras y petroleras presentadas a partir de 1925, así como de los efectos negativos a escala mundial de la Gran Depresión de 1929 en los Estados Unidos. Asimismo, el país presentaba un alarmante rezago en el ámbito social, el cual se evidenciaba por la falta de servicios públicos básicos, tanto en zonas urbanas como rurales.

En este escenario, desde la década de los veintes, los distintos gobiernos realizaron esfuerzos importantes por consolidar las bases institucionales sobre las cuales se pudiera impulsar el desarrollo del país. Para ello, los diferentes gobiernos buscaban crear mecanismos que permitieran satisfacer las necesidades financieras que no eran atendidas por la banca privada. Surgía así la necesidad de crear instituciones financieras con orientación social.

En sus primeras dos décadas de funcionamiento, el Banco se dedicó a apoyar el desarrollo de las comunicaciones; promovió la industrialización y fomentó el crecimiento de ciudades. A mediados de los años cuarenta, absorbió al Banco para el Fomento de la Habitación y constituyó el Fondo para el Fomento de la Habitación Popular (1946). Lo anterior, con el propósito de centrar sus esfuerzos en dos objetivos: fomentar la vivienda popular y otorgar créditos dirigidos a abastecimiento de aguas potables, construcción de drenajes, saneamiento y evacuación de aguas negras, construcción de mercados, así como financiamiento de caminos y construcción de escuelas rurales.

Durante el periodo conocido como desarrollo estabilizador (1954-1976), la Institución cambió su nombre a Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos. Posteriormente, justo cuando la Institución celebraba su quincuagésimo aniversario, el país atravesaba por una grave fase de incertidumbre económica y financiera.

En la década de los noventas, se da apoyo a los acreditados mediante la reestructuración de sus carteras con Banobras, banca comercial y proveedores, para enfrentar los problemas de liquidez derivados de la crisis económica.

Es a partir del 2001 que el Banco inicia una nueva etapa de cambios para adecuarse a la nueva realidad. Actualmente, BANOBRAS atendiendo las directrices establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, busca aumentar el número de municipios con acceso a crédito y programas de asistencia técnica; ampliar y profundizar el mercado de deuda subnacional, con esquemas de garantías e impulsar el mercado de financiamiento a proyectos.

4.4.2 Propósito de BANOBRAS

BANOBRAS es una institución de banca de desarrollo que se tipifica como empresa pública con participación estatal mayoritaria, cuenta con personalidad jurídica y patrimonio propios.

Su objeto es financiar o refinanciar proyectos de inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos, así como coadyuvar al fortalecimiento institucional de los gobiernos federal, estatales, municipales y del Distrito Federal.

Actualmente dirige todos sus esfuerzos para fortalecer la inversión en:

- a) Infraestructura social básica, destinada a elevar las condiciones de vida de todas las familias y, con ello, sus capacidades y sus oportunidades de desarrollo personal, al poner a disposición de los gobiernos locales instrumentos de financiamiento para la atención de necesidades básicas de la población.
- b) Infraestructura para la competitividad y el desarrollo, que busca un sostenido crecimiento económico al financiar proyectos con alta rentabilidad social.

4.4.3 Misión, visión y objetivos estratégicos de BANOBRAS

- Misión. Financiar la inversión en infraestructura y servicios públicos y promover mejoras en la gestión financiera de entidades federativas y municipios.
- Visión. Ser reconocido como la institución líder en soluciones financieras eficaces, innovadoras y oportunas para proyectos de infraestructura y servicios públicos.
- Objetivos Estratégicos: a) Ampliar la cobertura de estados y municipios; b) Inducir el financiamiento a través de garantías; c) Incrementar el financiamiento a proyectos con fuente de pago propia; y d) Promover el financiamiento de proyectos sustentables.

4.4.4 Destino de los apoyos de BANOBRAS

En su carácter de banca de desarrollo y con el propósito de contribuir al crecimiento sustentable del país, BANOBRAS apoya a los municipios y a los estados financiando o refinanciando proyectos de inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos. Asimismo, BANOBRAS fomenta la modernización y fortalecimiento institucional de los municipios y los estados poniendo a su disposición:

- a) Programas de financiamiento que amplíen la cobertura de los servicios públicos y generen la infraestructura productiva necesaria para impulsar el desarrollo regional.
- b) Asistencia técnica y financiera para la mejor utilización de los recursos crediticios y el fortalecimiento de las administraciones locales.
- c) Financiamiento para el desarrollo de los sectores de comunicaciones y transportes.
- d) Acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito y con los sectores social y privado.

BANOBRAS también apoya a empresas del sector privado que desarrollan proyectos relacionados con servicios públicos e infraestructura, en base a instrumentos jurídicos suscritos por las empresas con agentes privados o instituciones públicas y que les permitan obtener una contraprestación por la ejecución y operación de los proyectos.

4.4.5 Productos que ofrece BANOBRAS

Dentro de los productos que ofrece BANOBRAS en materia de financiamiento, se tienen los siguientes:

- Fondo Nacional de Infraestructura. Este fondo promueve y fomenta la participación de los sectores privado, público y social en el desarrollo de la infraestructura del país, a través del otorgamiento de apoyos recuperables y no recuperables que mejoren la capacidad de los proyectos para atraer financiamiento.
- Estructuración de proyectos. BANOBRAS ofrece productos financieros con condiciones y características de operación, que permiten adaptar el financiamiento a los aspectos particulares de los proyectos a realizar.
- Programa de liquidez a contratistas. BANOBRAS apoya a los contratistas del sector de la construcción, cuya actividad se oriente a la construcción y mantenimiento de infraestructura básica y de servicios, mediante líneas de crédito en cuenta corriente.
- Programa de reestructuración y refinanciamiento municipal. BANOBRAS apoya a los municipios para mejorar las condiciones financieras de su deuda, tanto con la banca comercial como con la banca de desarrollo, siempre y cuando ésta haya sido canalizada para el desarrollo de obras de infraestructura.
- Servicios fiduciarios.
- Asistencia técnica y financiera. La asistencia técnica y financiera que ofrece BANOBRAS contribuye al fortalecimiento de los ingresos propios y a la mejora de la capacidad de gestión de los gobiernos municipales, lo que incrementa el aprovechamiento de sus recursos.
- Créditos a estados y municipios. BANOBRAS cuenta con líneas de crédito simple y en cuenta corriente, a través de las cuales se apoya la ejecución de obras y/o proyectos de infraestructura hidráulica, manejo y disposición de residuos sólidos, ahorro y uso eficiente de energía, urbanización, imagen urbana e infraestructura carretera, entre otras.
- Garantías financieras. Se trata de un accesorio de crédito que garantiza a un acreedor como puede ser la banca comercial, tenedores de bonos u otros fondeadores o inversionistas del sector privado (en general los beneficiarios), a cambio del pago de una contraprestación, el pago oportuno de intereses y capital u otra obligación de pago derivada del financiamiento u obligación garantizada.
- Banco agente. BANOBRAS ofrece a entidades y empresas públicas servicios de coordinación general e instrumentación del esquema jurídico-técnico-financiero de proyectos de infraestructura, así como de administración de procesos de licitación de dichos proyectos.

4.5 Nacional Financiera (NAFIN)

4.5.1 Antecedentes históricos

- Período 1934 – 1940. NAFIN se creó en 1934. En un principio su propósito principal fue promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

En 1937 inicia la colocación de los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales. Como parte del marco institucional creado por el Estado mexicano para promover el desarrollo económico del país, se convirtió en el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México. El desarrollo de sus operaciones durante el período 1934-1940 contribuyó a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.

- Período 1940 – 1945. Hacia 1940 y con la idea de crear una institución oficial que pudiera operar en esos dos sentidos, se dotó a NAFIN de una nueva ley orgánica (la cual se expidió el 30 de diciembre de 1940), para definirla como banca de fomento, otorgándole facultades para promover, crear y auxiliar financieramente a empresas prioritarias, formar un mercado nacional de valores, y actuar como agente financiero del gobierno federal.

- Período 1945 – 1980. Un quinquenio después de su constitución como banca de desarrollo, NAFIN comienza a madurar una serie de proyectos industriales que darían como resultado la creación de importantes empresas estratégicas para el desarrollo económico del país.

- Período 1980 – 1988. Durante casi toda la década de los años ochenta, la economía mexicana vivió un proceso de crisis de la que no podía ser ajena NAFIN. Es por ello que la institución vivió una etapa atípica, en la cual continuó realizando un importante papel como banca de desarrollo al sanear las finanzas de algunas empresas estratégicas para la economía nacional. La devaluación de la moneda, los altos pagos de intereses y principal de la deuda externa, el desequilibrio de la balanza comercial, la elevada inflación, la drástica contracción de financiamiento externo privado entre otros aspectos, causaron graves problemas a empresas públicas y privadas, orillando a varias a situaciones de insolvencia y cierre.

Ante esta situación, NAFIN orientó gran parte de sus recursos y capacidad administrativa a la rehabilitación de aquellas empresas cuya conservación era fundamental para preservar la planta productiva y el empleo (principalmente en la minería, siderurgia y transportes) en forma tal que una vez superada la crisis, continuaran desempeñando su importante papel dentro de la economía nacional.

- Nuevo milenio. NAFIN ha enfocado sus esfuerzos para ajustar sus políticas y diseñar nuevos esquemas e instrumentos, con el fin de apoyar de manera efectiva las necesidades de la industria y, en forma particular, fomentar la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a los grandes consorcios.

4.5.2 Misión, visión y objetivos de NAFIN

- Misión. Promover el acceso de las MIPYMES a los servicios financieros; impulsar el desarrollo de proyectos sustentables y estratégicos para el país; promover el desarrollo del mercado de valores y fungir como Agente Financiero del Gobierno Federal, con el fin de contribuir al crecimiento regional a la creación de empleos.
- Visión. Ser el principal impulsor de desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.
- Objetivos: a) Impulsar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, proporcionándoles acceso a productos de financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información; b) Estructurar y financiar proyectos sustentables y estratégicos para el país; c) Contribuir al desarrollo del mercado de valores y al de la industria de capital de riesgo; d) Actuar como Agente Financiero y Fiduciario del Gobierno Federal; y e) Lograr una operación eficiente y rentable que asegure el cumplimiento de su mandato y la preservación de su capital.

4.5.3 Productos y servicios de NAFIN

Dentro de los productos y servicios que NAFIN ofrece, se tienen los siguientes:

- Compras del Gobierno Federal. En este rubro se trabaja en los siguientes aspectos: compras del gobierno federal, cadenas productivas PEF, cursos en línea para dependencias gubernamentales, cómo venderle al gobierno y lecturas ventas al gobierno.
- Herramientas empresariales. Se trata de que los usuarios conozcan las alternativas para hacer crecer su negocio, a través de servicios como: termómetro empresarial, conocer si se es sujeto de crédito, papelería en línea, calculadora de rendimientos, evaluación de proyectos, fundamentos de negocios, sitios de interés, simulador de créditos, capacitación, ejecutivo PyME, entre otra información.

- Productos empresariales. Tiene que ver con programas empresariales especializados en el apoyo, desarrollo y crecimiento de empresas, a través de: compras del gobierno federal, crédito PyME, cadenas productivas, garantías, red de negocios, microcréditos, taxi estrena, financiamiento de contratos, apoyo en caso de desastres naturales, autotransporte, financiamiento universitario NAFINSA, cuero y calzado, desarrolladoras de software, proyectos públicos privados, garantía bursátil, asesoría especializada, capital de riesgo a través del fondo de fondos, capital emprendedor, fideicomisos y mandatos, custodia y administración de valores y efectivo, masa y tortilla, sustitución de electrodomésticos, al-invest IV, proyectos sustentables, crédito productivo, financiamiento a la industria de la construcción, mercado de dinero, compraventa de divisas e inversión en moneda extranjera.
- Cadenas productivas. Que consiste además de cadenas productivas en: servicios para entidades públicas, financiamiento a distribuidores, Nafinet Móvil, Cadenas Productivas PEF, factoraje, descuentos, servicios adicionales, dispersión de pagos, conexión punto a punto, operación telefónica, entre otros servicios.
- Capacitación empresarial. Que tiene como propósito agilizar los procesos de negocio y la eficientización del capital de trabajo de las empresas.
- Localizador de productos. Lo que las empresas pueden encontrar en todo el territorio nacional.
- Piso financiero. Se trata de proporcionar respaldo y rentabilidad a la inversión, por lo que el principal objetivo es contribuir a la optimización de los excedentes de tesorería mediante una amplia y diversificada oferta de productos y servicios con valor.

4.6 El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

4.6.1 Misión, visión y objetivos institucionales de BANCOMEXT

- Misión. Fomentar el financiamiento al comercio exterior y la generación de divisas en el país, la ampliación de capacidad productiva de las empresas exportadoras y en su caso la internacionalización de las mismas, mediante la atención de calidad a los clientes con programas de financiamiento, garantías y otros servicios financieros especializados.
- Visión. Ser el principal impulsor del desarrollo del comercio exterior, a través de la innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.
- Objetivos Institucionales: a) Impulsar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora; b) Financiar la actividad exportadora; c) Ser una institución con operación eficiente y rentable; d) Garantizar una operación transparente y

de mejora continua; e) Mantener niveles de satisfacción a clientes; y e) Contar con los recursos humanos capacitados y motivados.

4.6.2 Usuarios de los servicios de BANCOMEXT

Los usuarios BANCOMEXT son los siguientes: a) Empresas exportadoras de manera directa, especialmente las pequeñas y medianas (Pymes); b) Empresas proveedoras de insumos y partes para empresas exportadoras; c) Personas físicas con actividad empresarial relacionadas con el comercio exterior; y d) Empresas relacionadas con la sustitución eficiente de importaciones.

4.6.3 Propósito de BANCOMEXT

El propósito de BANCOMEXT es que tanto las empresas como las personas físicas puedan: a) competir exitosamente en los mercados internacionales; b) elevar su nivel de competitividad, propiciando con ello, una mayor presencia de sus productos y servicios en el extranjero, la creación de empleos y la generación de divisas; c) promover su fortalecimiento e incorporación a redes de proveeduría que faciliten la integración o mejora de la cadena cliente-proveedor, a fin de incrementar el valor agregado nacional de sus productos, sustituir importaciones y favorecer el desarrollo regional; d) incrementar sus exportaciones de productos y servicios no petroleros; y e) favorecer su internacionalización.

4.6.4 Servicios financieros que ofrece BANCOMEXT

BANCOMEXT otorga financiamiento de corto, mediano y largo plazo para las empresas que participan en el comercio exterior mexicano, incluyendo a exportadores y sus proveedores, importadores y empresas que sustituyen importaciones.

Dentro de los productos que BANCOMEXT ofrece se tienen: cartas de crédito, crédito, fondos de inversión de capital de riesgo, garantías, avalúos, factoraje internacional, financiamiento de inventarios, seguros de crédito, entre otros.

4.7 El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI)

4.7.1 Antecedentes históricos

BANSEFI, tiene como antecedente al Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL), el cual fue creado mediante Decreto Presidencial publicado el 31 de diciembre de 1949. El PAHNAL inició sus funciones a partir de diciembre de 1950 con el objetivo de promover el hábito del ahorro entre la población mexicana y dejó de operar el 31 de diciembre de 2001 para transformarse, a partir del 1° de enero de 2002, en BANSEFI.

Los Bonos del Ahorro Nacional fueron creados en 1950 con el objeto de proporcionar a los pequeños ahorradores una forma de ahorro flexible, líquida y segura, con atractivos rendimientos.

El público en general conocía a la Institución por el nombre de su producto más publicitado, que era el Bono del Ahorro Nacional, debido a que todos los premios que se otorgaban por concepto de concursos, promociones y rifas, entre otros, se entregaban a través de este documento, por ende, persiste hasta la fecha conocer a la entidad como Bonos del Ahorro Nacional.

Para ofrecer mayores ventajas, se ideó un sistema de venta con "Préstamo Automático" que consistía en adquirir el título mediante el pago de mensualidades que podían tener diferentes plazos de pago, desde un año hasta siete. Este tipo de préstamo causaba un interés del 9.5% anual sobre saldos insolutos. En 1983 se autorizaron nuevas características a los instrumentos del Patronato. Se separó el concepto "Bonos del Ahorro Nacional" del sistema de "Plan de Ahorro con interés, Beneficio Adicional y Sorteos" que implicaba depósitos mensuales. Para ambos, la tasa de rendimiento era de 26% anual capitalizable. En diciembre de 1986 se lanzó al mercado el Certificado de Depósito de Títulos en Custodia y Administración.

A partir de diciembre de 1988 se modificaron las características generales de los instrumentos. Todos cambiaron su tasa de rendimientos por otra que se ajustaba mensualmente en función de la variación de los CETES. En 1990 se lanzó al mercado el sistema "PRESTAHORRO" que permitía al ahorrador acceder a un crédito previa formación de un capital de ahorro durante uno o dos años. Los créditos podían ser para la adquisición de bienes de consumo duradero o préstamos hipotecarios. En 1991 se lanzó al mercado la Cuentahorro, en 1992 la Tandahorro y más tarde, los instrumentos que conforman la oferta actual.

Los Bonos del Ahorro Nacional contaban, entre otras, con las siguientes garantías incondicionales por parte del Gobierno Federal: a) pagar en efectivo el valor nominal de los bonos a la fecha de su vencimiento, tratándose de valores de interés creciente; b) pagar en cualquier momento, en efectivo, los valores de rescate contenidos en los bonos; y c) pagar en efectivo el valor nominal de los bonos, más intereses vencidos, en cualquier fecha posterior a la de su venta, tratándose de valores de interés constante. Para cumplir con los compromisos del Gobierno Federal, en el sentido de pagar el valor de los bonos, el Banco de México, por cuenta del PAHNAL, atendía el pago de los bonos vencidos y sus intereses. Los Bonos del Ahorro Nacional dejaron de colocarse en 1992, y para atender

los requerimiento del público usuario de este producto se siguen ofreciendo los Contratos de Depósito de Títulos en Custodia y Administración (CODES), aun cuando entre el público en general se siguen conociendo como Bonos del Ahorro Nacional.

4.7.2 Misión, visión y principios estratégicos de BANSEFI

- Misión. Apoyar el desarrollo institucional del sector de ahorro y crédito popular y promover la cultura financiera y el ahorro entre sus integrantes, a través de la oferta de productos y servicios adecuados, una sólida infraestructura tecnológica, un equipo humano profesional y comprometido, así como de la coordinación de apoyos del gobierno federal y de diversos organismos.
- Visión. Ser una institución sólida, dinámica y comprometida con el sector de ahorro y crédito popular, que ofrece de forma eficiente productos y servicios innovadores, contribuyendo así a su fortalecimiento y a elevar el nivel de bienestar de sus integrantes.
- Principios estratégicos. Las decisiones estratégicas que tomen el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros deberán ser consistentes con los siguientes principios: a) orientación al sector; b) eficiencia operativa; c) desarrollo de colaboradores; y d) responsabilidad social.

4.7.3 Productos y servicios de BANSEFI

Con el objeto de promover el hábito del ahorro entre la población, BANSEFI ofrece al público en general planes de ahorro accesibles y de fácil operación. Estos planes buscan satisfacer las diferentes necesidades de ahorro de los usuarios ofreciendo grandes ventajas como: disponibilidad inmediata de los recursos, plazos flexibles, mejores tasas de interés del mercado y participación en sorteos.

4.8 Financiera Rural (FR)

4.8.1 Antecedentes históricos

- 1926 Banco Nacional de Crédito Agrícola, S. A. Con la creación del Banco Nacional de Crédito Agrícola, S. A., y nueve bancos regionales, inicia la historia de los bancos del gobierno destinados a impulsar el crédito rural. Su propósito fundamental era canalizar el crédito rural a sociedades cooperativas agrícolas y, posteriormente, a productores individuales.
- 1935 Banco Nacional de Crédito Ejidal. A fin de cubrir la necesidad de crédito de los pequeños productores de bajos ingresos, se crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal, S.A. de C.V.
- 1965 Banco Nacional Agropecuario, S.A. Como un esfuerzo por reforzar la coordinación de los bancos ya existentes, se crea el Banco Nacional Agropecuario, S.A. de C.V.

- 1975 BANRURAL. La fusión de los bancos Agrícola, Ejidal y Agropecuario se plantea para lograr una simplificación de la política crediticia y, así, nace el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) integrado por un banco central y 12 bancos regionales. Su misión principal consistió en financiar la producción primaria agropecuaria y forestal, así como sus actividades complementarias, cumpliendo con la trascendente tarea de otorgar créditos a productores de bajos ingresos y apoyar, adicionalmente, al resto de los productores.
- 2002. El desequilibrio financiero del banco, fundamentalmente ocasionado por el alto gasto operativo, llevó a la liquidación de las sociedades nacionales de crédito que integraban el sistema BANRURAL. El 26 de diciembre de 2002 se publicó la Ley Orgánica de Financiera Rural, la cual crea y rige a esta institución como un organismo de la Administración Pública Federal, sectorizado a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), con responsabilidad jurídica y patrimonio propio.
- 2003 Financiera Rural. Con la constitución de Financiera Rural se cumple el objetivo del Estado Mexicano de crear un sistema financiero rural eficiente que facilite el acceso al crédito y que contribuya al fortalecimiento de la agricultura, ganadería, así como de las diversas actividades vinculadas con el medio rural.

4.8.2 Objetivos estratégicos de FR

El propósito de FR se circunscribe a los siguientes objetivos: 1. Mayor acceso al financiamiento en mejores condiciones; 2. Diversificación del crédito; 3. Desarrollo y atención de intermediarios rurales; 4. Promoción de la rentabilidad del medio rural; 5. Promoción y fortalecimiento de los productores y las organizaciones sociales; 6. Combate a la pobreza; 7. Preservación del medio ambiente; 8. Impulso a una participación más activa de Financiera Rural en el diseño y operación de las políticas públicas; y 9. Fortalecimiento institucional.

4.8.3 Productos de crédito de FR

Los siguientes productos están destinados tanto a personas físicas como morales:

- Crédito Habilitación o Avío. Permite financiar necesidades de capital de trabajo. Además, se cuenta con apoyos para las etapas de diseño, incubación y fortalecimiento de productores y empresas en el sector rural, que ayudan a las personas físicas y morales a convertirse en mejores sujetos de crédito.
- Crédito refaccionario. Destinado para financiar a mediano y largo plazo necesidades de activos fijos.
- Crédito simple. Permite financiar requerimientos de capital de trabajo, adquisición de activos fijos o bienes de capital y liquidez, enfocados a la producción de bienes, prestación de servicios y comercialización en el medio rural.

- Crédito prendario. Se destina para financiar necesidades de liquidez y capital de trabajo.
- Crédito cuenta corriente. Está destinado para cubrir necesidades de financiamiento de corto plazo de manera inmediata con el fin de no interrumpir la actividad productiva.
- Operaciones de reporto. Permite financiar necesidades de liquidez y capital de trabajo.

4.9 El Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado de San Luis Potosí (SIFIDE): una estrategia para el desarrollo local

4.9.1 Misión y objetivos

- Misión. Satisfacer los requerimientos de financiamiento de actividades productivas de personas físicas y morales en territorio potosino, buscando fomentar la generación de oportunidades de empleo y autoempleo, teniendo como principios básicos de trabajo; la autogestión ciudadana, la corresponsabilidad del trabajo y el autofinanciamiento programado.
- Objetivos. a) Fortalecer la capacidad gubernamental para allegarse de recursos, lo que responde a la necesidad de ampliar las fuentes de financiamiento; b) Impulsar el desarrollo de los sectores productivos mediante esquemas creativos de financiamiento; c) Apoyar la identificación, difusión, evaluación y asesoría de proyectos viables, productivos, de infraestructura y sociales mediante la gestión de recursos en las mejores condiciones del mercado; y d) Incrementar la eficiencia en el manejo del financiamiento público, minimizando riesgos gubernamentales, cubriendo así las exigencias de la sociedad civil de asegurar claridad y transparencia.

4.9.2 Programas de financiamiento

- Impulso a la economía familiar. En 1998, el Gobierno del Estado de San Luis Potosí, creó el Fideicomiso "Impulso a la Economía Familiar" con la finalidad de apoyar mediante líneas de crédito a entidades promotoras de microcréditos para personas con escasos recursos y con gran interés en iniciar o desarrollar alguna actividad productiva en el estado de San Luis Potosí.
- Emprendamos Juntos. Se constituye en Asociación Civil sin fines de lucro en 1998, como vehículo operativo para proporcionar y administrar financiamiento y capacitación a personas localizadas en zonas marginadas del Estado de San Luis Potosí. Emprendamos Juntos A.C. tiene como principal objetivo otorgar micro financiamientos crecientes a personas emprendedoras que desarrollen una actividad de auto empleo, y así fomentar el ahorro, el desarrollo de actividades

productivas, así como el acercamiento de financiamiento a este sector, para la disminución de la pobreza.

Emprendamos Juntos otorga inicialmente microcréditos a grupos de por lo menos 12 personas, en montos incrementales y recurrentes, desde 800.00 hasta 30,000.00 pesos, mediante la metodología de bancos comunales. El microcrédito promedio que se entrega a cada acreditado fluctúa entre los 2,500.00 y los 3,000.00 pesos y es empleado por la mayoría de los usuarios para actividades muy básicas de comercialización de abarrotes, comida, bienes de consumo por catálogo y artesanías.

- Emprendedoras Huastecas. En 1998, el Gobierno del Estado de San Luis Potosí, crea el Fideicomiso "Impulso a la Economía Familiar" con la finalidad de apoyar mediante líneas de crédito a entidades promotoras de microcréditos para personas con escasos recursos y con gran interés en iniciar o desarrollar alguna actividad productiva en la Zona Huasteca Norte del Estado de San Luis Potosí. Emprendedoras Huastecas tiene como principal objetivo otorgar micro financiamientos crecientes a personas emprendedoras que desarrollen una actividad de auto empleo, y así fomentar el ahorro y el desarrollo de actividades productivas.
- Microproyectos productivos. El programa opera desde diciembre de 1998 y su misión es impulsar y fortalecer el desarrollo de microproyectos productivos en el estado de San Luis Potosí, para promover y desarrollar la cultura empresarial, así como la generación de empleos. Se apoya el fortalecimiento de las PyMES mediante los financiamientos necesarios destinados a capital de trabajo para la adquisición de materias primas, inventarios, sueldos y salarios, o para la compra de activos fijos como maquinaria y equipo, también se podrá aplicar para la ampliación de sus oficinas, locales, entre otros aspectos.

El programa Desarrollo de Microproyectos Productivos otorga préstamos desde \$15,000.00 hasta \$180,000 en moneda nacional, con pagos congelados a tasa fija y sobre saldos insolutos, de acuerdo a la capacidad de pago de cada proyecto. Una de las estrategias aplicadas ha sido orientarse hacia proyectos que muestran factibilidad y rentabilidad, además se procura consistencia en los proyectos y los empleos que éstos generan, incorporando de manera fundamental la participación de los dueños de pequeños negocios en el programa de inversión, siendo así corresponsales en el riesgo de los proyectos, lo que da certidumbre y asegura mayor compromiso hacia resultados positivos.

- Familiares y amigos. En el programa Familiares y Amigos participan el Gobierno del Estado de San Luis Potosí, la iniciativa privada y los potosinos radicados en Estados Unidos, con el propósito de mejorar las condiciones de seguridad, opor-

- tunidad y costo en las comisiones de las remesas que envían a sus familias en las diferentes regiones de la entidad. El programa enlaza con los representantes de las agrupaciones en el extranjero y realiza convenios con instituciones auxiliares de crédito para brindar el servicio de envío de recursos. El ahorrador bajo el esquema de este programa tiene los siguientes beneficios: 1. fácil administración de los recursos; 2. obtención de rendimientos atractivos; 3. seguridad en el manejo de los recursos; y 4. acceso a los atributos propios del producto.
- **Financiamiento corporativo.** Este programa da apoyo, asistencia y financiamiento a proyectos empresariales y productivos. Cuenta con un convenio de colaboración con la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, el Instituto Tecnológico de San Luis Potosí y el Centro Regional para la Competitividad Empresarial, para la elaboración de análisis estratégicos en proyectos productivos. Con este programa se busca impulsar actividades productivas mediante la evaluación y gestión de recursos ante la Banca Comercial y de Desarrollo.

5. Conclusiones

Una vez revisada la información que aquí se presenta, se puede concluir señalando que existen diversas instituciones a nivel internacional, nacional y local (aunque en este último caso en menor grado, hablando específicamente del Estado de San Luis Potosí), cuyo propósito se circunscribe a facilitar el acceso al crédito a diferentes personas o instituciones.

No obstante lo anterior, se considera que muchos de los productos o servicios que estas instituciones financieras han diseñado o implementado, no han tenido la difusión o promoción necesaria para su real aplicación, que permitan mejorar las condiciones económicas o sociales de la ciudadanía en general.

Por otra parte, se presupone que muchos de los requisitos o procedimientos que las instituciones financieras establecen para el otorgamiento de préstamos o créditos, resultan muy complicados para su debido cumplimiento en tiempo y forma, por lo que muchos de los programas de financiamiento no tienen la efectividad que se requiere para impactar directa o indirectamente en materia de financiamiento del desarrollo local.

Aunado a lo anterior, queda en evidencia que los diferentes gobiernos mexicanos – federal, estatales y municipales– no han logrado la implementación de programas o actividades estratégicas en materia de financiamiento para el desarrollo, que permitan aprovechar de manera óptima los recursos económicos que se ofrecen a través de

sus diferentes esquemas de financiamiento, o aprovechar los recursos financieros que ofrecen las instituciones internacionales como el FMI, el BID o el BM, entre otros.

Por lo anterior, se considera conveniente que las instituciones financieras de todos los ámbitos busquen mayor coordinación e interacción, que les permita involucrarse en propuestas integrales en materia de financiamiento, para que de esta manera no se dupliquen programas o acciones, o éstos operen de manera aislada sin lograr los resultados que realmente se requieren, particularmente en el ámbito local de México.

Finalmente, es urgente y necesaria la realización de estudios que generen información que permita diseñar esquemas de financiamiento más acordes con las características propias de las diferentes regiones de México, de tal manera que la aplicación de los referidos programas de financiamiento impacte favorablemente en el desarrollo local requerido.

Bibliografía

- Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI). Dirección electrónica: <http://www.bansefi.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx> Fecha de consulta: 21/01/2013.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Dirección electrónica: <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html> Fecha de consulta: 20/01/2013.
- Banco Mundial (BM). Dirección electrónica: <http://www.bancomundial.org/> Fecha de consulta: 20/01/2013.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.: Banca de Desarrollo (BANCOMEXT). Dirección electrónica: <http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/home.html> Fecha de consulta: 21/01/2013.
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C (BANOBRAS). Dirección electrónica: <http://www.banobras.gob.mx/Paginas/Banobras.aspx> Fecha de consulta: 20/01/2013.
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). Dirección electrónica: <http://www.fira.gob.mx/Nd/index.jsp> Fecha de consulta: 20/01/2013.
- Financiera Rural (FR). Dirección electrónica: <http://www.financierarural.gob.mx/Paginas/Financieraruralini.aspx> Fecha de consulta: 21/01/2013.
- International Monetary Funda. (2012). El FMI: Datos básicos. Documento interno obtenido de: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/glances.pdf> Fecha de consulta: 19/01/2013.
- International Monetary Fundb. (2012). Préstamos del FMI. Departamento de Relaciones Externas. Documento interno obtenido de: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/howlends.pdf> <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/glances.pdf> Fecha de consulta: 19/01/2013.
- International Monetary Fundc. (2012). Cómo toma sus decisiones el FMI. Departamento de Relaciones Externas. Documento interno obtenido de: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/governs.pdf> <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/pdf/glances.pdf> Fecha de consulta: 19/01/2013.
- Limas H., M. (2011). Desarrollo y pobreza en México. Los índices IDH y FGT en la primera década del siglo XXI. Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo, Cuadernos de Trabajo de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (UACJ), Año 1, Núm. 4, México.
- Mata L., H. (2007). Reforma económica y financiamiento del desarrollo en América Latina: el caso de México. Revista Análisis Económico de la Universidad Autónoma Metropolitana - Azcapotzalco, Vol. XXII, Núm. 51, México. Documento obtenido de: <http://redalyc.uaemex.mx/src/Inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=41311486016> Consultado el: 26/01/2013.

- Nacional Financiera: Banca de Desarrollo (NAFIN). Dirección electrónica: <http://www.nafin.com/portalnf/content/home/home.html> Fecha de consulta: 21/01/2013.
- Ramírez U., M., Mungaray, A. y Guzmán G., N. Z. (2009). Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Revista Región y Sociedad del Colegio de Sonora*, Vol. XXI, Núm. 44, México. Documento obtenido de: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iC-ve=10204403> Fecha de consulta: 27/01/2013.
- Robinson, J. (1981). Aspectos del desarrollo y el subdesarrollo. Editorial Fondo de Cultura Económica (FCE), Primera edición en español, México.
- Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado (SIFIDE). Dirección electrónica: <http://www.sifide.gob.mx/home.aspx> Fecha de consulta: 22/01/2013.
- Suárez D., F. (2005). Del "estancamiento estabilizador" hacia una política activa de financiamiento del desarrollo. *Revista EconomíaUnam*, Vol. 2, No. 006. Consultada en: <http://www.journals.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2847> Fecha de consulta: 26/01/2013.

Capítulo 4

Microfinanciamiento y desarrollo sostenible

Dr. Armando Medina Jiménez

Introducción

La literatura financiera y económica enfatiza la indisoluble relación entre el sistema financiero económico y el crecimiento económico. El Microfinanciamiento está orientado hacia el desarrollo de las pequeñas economías y democratización de los servicios financieros para aquellos sectores generalmente excluidos por la banca comercial tradicional y abarca un amplio abanico de servicios como el microcrédito, la prestación de servicios, de ahorros, pensiones, servicios de pagos, préstamos para vivienda, seguros, emergencias, y otros préstamos privados.

El Microfinanciamiento al orientarse hacia las clases más necesitadas y reconocida su respuesta de cumplimiento en el pago de sus deudas puede ser un detonador de posibilidades económicas que favorezcan, el cuidado, la protección, la preservación y el aprovechamiento racional de los recursos naturales, es decir del desarrollo sostenible.

El objetivo de este trabajo es evidenciar como el Microfinanciamiento conlleva una mejor perspectiva para el desarrollo de proyectos económicos, ambientales, y socialmente sustentables. En sentido contrario, un Microfinanciamiento insuficiente, y débil que no tenga objetivos claros orientados a disminuir los índices de pobreza es un aliado para que la sustentabilidad sea cada vez más una aspiración y no una realidad.

1. El microcrédito en México

La relevancia que pueda jugar la banca de desarrollo en el crecimiento sostenible de una economía tiene que ver fundamentalmente con la capacidad alcanzada por sus mercados financieros para atender de manera eficaz las necesidades de ahorro y financiamiento de sus agentes. Mercados financieros ineficientes, incompletos y poco competitivos desalien-

tan el ahorro institucional y propician una asignación económica y socialmente ineficiente del reducido ahorro que las entidades económicas les canalicen (Pineda P. , 2009).

En la lógica del paradigma neoliberal financiero de la década de los setenta y que las autoridades mexicanas hicieron propia a partir de la década posterior, la desregulación financiera conseguiría, elevar el nivel de ahorro, así como contribuir a una asignación más eficiente del mismo. De haberse alcanzado esa meta los mercados financieros serían completos y la participación pública en los mismos sería más bien innecesaria. Lo cierto es que el desempeño del sector financiero mexicano a lo largo de los últimos lustros ha mostrado imperfecciones notables con una insuficiente atención a sus demandantes de ahorro, por lo que ha contribuido de una manera más bien mediocres a la consecución de sus metas económicas más básicas (Pineda P. , 2009).

En México el financiamiento los últimos doce años ha tenido una fuerte disminución, además, comparado con el financiamiento a los países desarrollados es muy poco. En México, el financiamiento u ahorro bancario en 1995 representó el 10% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que para países desarrollados como Japón y Alemania el ahorro representa más del 90% de su PIB en el mismo año. El financiamiento en México ha tenido una gran disminución en particular el otorgado al sector productivo ya que desde la crisis de 1994 al 2007 bajo más de diez puntos con respecto al PIB, lo mismo sucedió con el sector servicios el cual también perdió alrededor de puntos con respecto al PIB. El financiamiento a la vivienda sólo se vio reducido tres puntos con respecto al PIB. El financiamiento al consumo y tuvo un aumento a pesar de la disminución General del financiamiento en México (Pineda P. , 2009).

Las tasas de interés son una herramienta muy importante en los sistemas financieros actuales. Desde el 2004 a la fecha en México las tasas de interés han aumentado en gran proporción y resulta muy preocupante que las tasas de interés pasivas no han crecido, por lo que los bancos que en su mayoría son extranjeros están obteniendo ganancias muy elevadas. Para enero del 2000 las tasas de interés activas estaban en un 29 % pasando al 41% a de enero del 2008, mientras que las tasas de interés pasivas pasaron de un 18% en 2000 a un 8% en el 2008.

Como se puede observar las tasas de interés pasivas en la actualidad son muy bajas lo que desalienta los ahorradores y podemos atribuir en gran parte el bajo ahorro en México se debe a las bajas tasas de interés pasivas y las altas tasas de interés activas han llevado que las pequeñas y medianas empresas mexicanas no tengan acceso al financiamiento bancario puesto que no quieren sacrificar la mayor parte de su utilidad

a pagar financiamiento que al final de cuentas es por un periodo muy corto y no da oportunidad para ser grandes inversiones a largo plazo (Pineda P. , 2009).

El gobierno mexicano permitido que sólo unas cuantas instituciones financieras extranjeras tengan el control del sistema financiero mexicano por lo que éstas, abusando de esa situación y en la poca competencia que existe en este mercado para poder manejar esas tasas de interés tan injustas para quienes ahorran y para quienes pierden con él, por su parte los banqueros mexicanos o quienes controlan el sistema financiero mexicano han argumentado que mantienen esta diferencia tan alto debido a que las tasas de morosidad cada día aumenta más.

En México existen niveles de ahorro muy bajos por lo que es muy comprensible que falte financiamiento y esto se debe en gran medida al diferencial tan alto que existe entre las tasas de interés activas en las pasivas. Por lo que México las tasas de interés han jugado un papel perjudicial para la economía, pero por otro lado están dejando utilidades millonarias a los banqueros que controlan el sistema financiero mexicano.

2. Las crisis económicas de México y su impacto en el financiamiento

El financiamiento en nuestro país ha estado restringido y en épocas recientes ha mejorado levemente. El país ha tenido crisis económicas propias y en otras, como efecto global de la crisis financiera mundial. Desde 1976 el sexenio de Luis Echeverría termino con una devaluación del 76% al pasar la paridad de \$12.50 a \$22.0, una inflación de 27.2%. La crisis económica en el sexenio de José López portillo de 1982 al pasar el peso de \$22.0 a \$150.0 por dólar con una devaluación de 581% y una inflación de 95.85%.

En 1987 en el sexenio de Miguel de la Madrid el peso se devaluó de \$150 a \$2,281.0 por dólar que equivale a 1420%, con una inflación de 159.17%. En los sexenios de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo crisis políticas y económica con el "error de diciembre". En el primero se eliminaron tres ceros al peso, su paridad pasó de \$2.281 a \$4.940 pesos por dólar con 116% y una inflación de 29.93%. El sexenio de Zedillo la paridad paso de \$4.94 a \$9.59 pesos por dólar y 104% y una inflación de 51.97%.

El Sexenio de Vicente Fox pasó de \$9.590 a 10.9 que representa un 14% y una inflación de 5.7%. El presente sexenio se ha caracterizado por la crisis financiera mundial que provocó una caída del PIB a -7.6%, con una devaluación de \$10.9 a \$12.9 que representa 12%.

Como se puede observar en el contexto económico del país en fechas que comprenden de un periodo de 42 años (1970-2012) el país ha estado inmerso en crisis económicas

recurrentes, situación que no ha permitido establecer políticas a largo plazo para financiamiento de las empresas, solo programas coyunturales que no corresponden a la necesidad de establecer programas duraderos y de mayor alcance que detonen un desarrollo en forma generalizada para las empresas. Estas crisis económicas y políticas han inhibido un desarrollo sostenido del financiamiento en México.

Los gobiernos anteriores han establecido políticas de financiamiento a través de organismos gubernamentales apéndices de la Secretaría de Economía que se han traducido en débiles esfuerzos que no impactan en forma importante ni han sido factor de transformación para el crecimiento y desarrollo de las empresas. Por su parte el sector financiero debido a estas realidades no ha sido un factor de cambio para el financiamiento y desarrollo de las empresas.

En ese estado de problemas económicos que ha padecido el país sistemáticamente desde 1976, han impedido que las políticas para desarrollo y financiamiento para las empresas no se haya explotado en todo su potencial y las del aparato gubernamental representa más bien un lastre económico por el costo administrativo versus el número reducido de programas y apoyos reales de financiamiento a las empresas.

3. Taxonomía del financiamiento en México de 2011-2012

El Sector Bancario por su parte ha respondido a las contingencias económicas restringiendo el crédito general a través de alzas en las tasas de interés, que se convierten en una barrera para los micros y pequeñas empresas que son las más necesitadas de financiamiento.

En un reporte del Banco de México de una encuesta en aproximadamente 500 empresas sobre la evolución del financiamiento a las empresas durante los años de 2011 y 2012, muestran que: Alrededor de la mitad de las empresas que participaron en ésta afirmaron que contaban con créditos de la banca al inicio del trimestre del 2012, una cuarta parte de las empresas obtuvo nuevos créditos bancarios durante el primer trimestre del año (24.4%) (Banco de México, 2013).

Los resultados de la encuesta para el año de 2012 indican que el promedio de empresas que tuvieron algún tipo de financiamiento fue de 91%, el financiamiento promedio otorgado por proveedores fue del 81.9 %, y el crédito promedio de la banca comercial con 36.1 %, éstas fueron las dos fuentes de financiamiento más utilizadas por las empresas, otras empresas del grupo corporativo y/o la oficina matriz con promedio de 25.0 %, de bancos extranjeros con 5.5%, de emisión de deuda con 2.5% y bancos de desarrollo con 5.3%; los resultados se muestran en la tabla 1.

Tabla 1. Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio²²

Concepto	Total 2011				Total 2012			
	Trimestres				Trimestres			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Empresas que obtuvieron algún tipo de financiamiento. Fuente:	88.0	90.2	91.4	90.4	93.2	88.3	90.3	92.2
De proveedores	78.3	83.4	84.9	81.9	82.9	78.4	83.2	83.2
De la banca comercial	31.8	33.0	36.3	34.7	35.2	39.3	33.7	36.2
De la banca en el extranjero 4	.6 6	.7 6	.3 6	.1 6	.2 4	.3 5	.0 6	.5
De empresas del grupo corporativo y/o Matriz	20.8	21.4	20.2	22.8	25.5	21.0	26.2	27.3
De la banca de desarrollo 3	.8 5	.7 5	.6 5	.9 5	.15	.65	.6 4	.8
Mediante emisión de deuda 2	.7 3	.2 3	.0 2	.3 3	.4 2	.5 1	.9 2	.3

Fuente: Banco de México 2013

Los resultados de las fuentes de financiamiento por tamaño de empresa para el IV trimestre del 2012 muestran que tanto en el conjunto de las empresas de más de 100 empleados como el de aquellas que emplean entre 11 y 100 personas, una alta proporción recibe financiamiento por parte de proveedores (82.6% y 84.2% respectivamente). En lo que se refiere al crédito de la banca comercial, el porcentaje de empresa con más de 100 empleados que lo señaló como fuente de financiamiento (42.7 por ciento) fue mayor que en el caso de las empresas de hasta 100 empleados (25.2%).

Los resultados para el IV trimestre de 2012 muestran que el 9 % de las empresas encuestadas con más de 100 empleados contaron con créditos bancarios en el extranjero, y el 2.3 % de las empresas con 11 a 100 empleados con financiamiento de la banca extranjera. A su vez el 24.2 % de las empresas de hasta 100 empleados mencionó que tenían créditos de empresas de la matriz, mientras que en el caso de las empresas de más de 100 empleados este porcentaje fue de 29.1%.

Los resultados de la encuesta revela que el financiamiento otorgado por los proveedores a las empresas según su actividad, fue de 85.3% para las empresas manufactur-

²² Muestra con cobertura nacional de por lo menos 450 empresas. La respuesta es voluntaria y confidencial

ras y de 82.6 % para las de servicios y comercio, el financiamiento de la banca comercial fue de 43.9% para las manufactureras y del 32.1% para las de servicios y comercio, en el mismo orden, el financiamiento de la banca en el extranjero fue de 6 % para las manufactureras y del 7.5% para Servicios y comercio.

Con respecto al número de empresas que no recibieron nuevos créditos para el mismo IV período de 2012 (75.2%) el 68.1% reveló que no solicitó nuevos créditos bancarios, el 3.9% de las empresas señaló que solicitó crédito y está en proceso de autorizarse y el 1,6% de las empresas solicitó crédito y no fue autorizado. A su vez el 1.5% de las empresas indicó que aunque solicitó el crédito lo rechazó por considerar que era muy caro (Banco de México, 2013). Los principales factores en orden de importancia para obtener el crédito bancario fueron: la situación económica 48.7%, las ventas y rentabilidad de la empresa 42.2% las tasas de interés del mercado de crédito 43.9%, las condiciones de acceso al crédito bancario 38.1%, los montos exigido como colateral 40.4%, el acceso a apoyo público 39.2%; la capitalización de la empresa 33.8%. La disposición de los bancos a otorgar créditos 35.1%, la historia crediticia de la empresa 26.6% y las dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente 27.3%.

Tabla 2. Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio por Tamaño y Actividad ²³

Concepto	Promedio 2012	Por tamaño IV trimestre		Por Actividad Económica IV Trimestre		
		Hasta 100 empleados	Más de 100 empleados	Manufacturas	Servicios y comercio	Resto
Empresas que obtuvieron algún tipo de financiamiento	91.0	89.6	93.8	95.2	93.2	74.2
De proveedores	81.9	84.2	82.6	85.3	84.2	67.5
De la banca comercial	36.0	25.2	42.7	43.9	32.1	36.3
De la banca en el extranjero	5.5	2.3	9.0	6.0	7.5	1.4
De empresas del grupo corporativo y/o Matriz	25.0	24.2	29.1	26.0	29.4	16.3
De la banda de desarrollo	5.3	3.5	5.6	6.9	3.9	4.1
Mediante emisión de deuda	2.5	1.3	2.8	0.6	3.3	0.9

Fuente: (Banco de México, 2013). Resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio

²³ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 450 empresas. La respuesta es voluntaria y confidencial

En general los principales resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio para el periodo Octubre –diciembre de 2012 realizada por el Banco de México indican que:

Alrededor de la mitad de las empresas encuestadas (Aproximadamente 450) señaló que contaba con créditos de la banca al inicio del trimestre (46.9%). Una cuarta parte de las empresas obtuvo nuevos créditos de la banca durante el cuarto trimestre del año (24.8%).

La proporción de empresas que recibió nuevos créditos bancarios expresó haber enfrentado condiciones que permanecieron prácticamente sin cambio respecto al trimestre previo en términos de los plazos y montos ofrecidos, las condiciones para refinanciar créditos, así como de las tasas de interés. En cuanto a otros requisitos solicitados por la banca, los tiempos de resolución del crédito, los requerimientos de colateral, las comisiones y otros gastos, la percepción fue de condiciones menos favorables respecto del trimestre previo (Banco de México, 2013).

4. El Sistema Monetario de México

El Sistema Monetario de México, abarca cuerpo elementos de emisión:

- El gobierno federal representado por la casa de moneda
- El banco central representado por el banco de México
- La banca múltiple consistente en alrededor de 50 bancos
- La banca de desarrollo formada por cinco instituciones nacionales de crédito

La oferta monetaria se origina en estos cuatro tipos de instituciones. Por su parte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la legislación bancaria enmarcan estos cuatro elementos que crean la estructura en la que opera en las instituciones que originan el dinero. (Pineda A. , 2009)

La cantidad de dinero provista por el sistema monetario mexicano en conjunto está basada en tres factores:

- El saldo máximo de financiamiento interno que el banco de México establezca alcanzar al principio del año durante el ejercicio respectivo.
- El coeficiente de liquidez contra los depósitos bancarios que mantengan los bancos, tanto comerciales como de desarrollo.
- Dado que los requerimientos establecen límites amplios más que de segmentos pacíficos, el tercer y quizás el más importante factor que determina la cantidad de dinero en el corto plazo es la discreción ejercida a nivel del banco de México

por sus autoridades correspondientes. Por este factor, el patrón de papel inconvertible que ahora existe en México, también se llama patrón dirigido.

Los principales intermediarios en México se dividen en seis categorías

- Instituciones de depósito (banca múltiple). Las disposiciones de depósito son intermediarios financieros que aceptan depósitos del público y realizan préstamos e inversiones en valores.
- Instituciones de desarrollo (bancos y fideicomisos de fomento económico). Son intermediarios financieros que adquieran recursos principalmente de aportaciones del gobierno federal, de préstamos del exterior y de la emisión de bonos y de la aceptación de depósitos, estas instituciones destinan sus recursos a las actividades o recursos considerados estratégicos para el desarrollo económico en México que regularmente no tienen los bancos múltiples en este grupo de intermediarios entran: Nacional Financiera (NAFIN), Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), Banco Nacional de Obras Públicas (Banobras), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (Fira), entre otros.
- Sociedades financieras de objeto limitado. Estas sociedades captan recursos financieros provenientes de la colocación de instrumentos de deuda en el mercado de valores para canalizarlos a las empresas por medio de créditos principalmente refaccionarios.
- Instituciones de ahorro contractual. Las compañías de ahorro contractual como las compañías de seguros, las compañías de fianzas y recientemente las administradoras de fondos para el retiro son intermediarios financieros que captan fondos en intervalos periódico sobre una base contractual. Debido a que estas instituciones pueden predecir con esa actitud cuánto deben pagar en los siguientes años, no se preocupan por perder fondos como las instituciones de depósito. Así, la liquidez de los activos no es una consideración importante para ellos, como lo es para las instrucciones de depósito y tienden a invertir sus recursos básicamente en valores a largo plazo como bonos u obligaciones societarias, acciones e hipotecas.
- Intermediarios de inversión. En esta categoría de intermediarios financieros abarca casas de bolsa y sociedades de inversión (otro posible candidato para esta categoría es el propio gobierno federal)
- Instituciones del sistema de ahorro para el retiro (afores y siefores). En México las tasas activas se encuentran muy altas y las pasivas muy bajas por lo que los bancos han incrementado sus ganancias de manera considerable a partir del 2003 pasando de un 15% en 2002 a un 29% en 2003 y a un 44% en 2006. (Pineda A., 2009).

5. El sistema financiero mexicano y el crecimiento económico

La literatura económica explica ampliamente la relación entre el sistema financiero y el crecimiento económico. El primero tiene un papel preponderante en las economías modernas y puede influir significativamente en el progreso económico, especialmente en países con mercados de capitales poco desarrollados, convirtiéndose en piedra angular de la prosperidad económica en especial en los países de América latina donde existe un bajo censo de los agentes económicos a los servicios financieros. (Tafur, 2009).

Generalmente se entiende por bancarización el acceso que tienen los agentes económicos al crédito; sin embargo se trata de un concepto mucho más complejo de ahí adelante se entenderá por bancarización, el grado de profundidad financiera como el acceso los servicios financieros formales: crédito, ahorros, seguros, transferencia de valores y pagos. Los indicadores utilizados para medir la bancarización serán tanto de carácter agregado como detallado. Entre los primeros utilizara la relación cartera/PIB y depósitos a PIB, y en los segundos se emplea la cobertura geográfica, el número de usuarios de los servicios y el número de oficinas bancarias. En el tema del microcrédito su cubrimiento se analizara través de su participación en la cartera del sistema financiero y del número de usuarios del producto (Tafur, 2009).

Una economía con un sistema financiero eficiente cuenta con una mayor capacidad de crecimiento, ya que, entre otras cosas, facilitar la canalización de recursos hacia proyectos productivos. Más importante aún es el impacto que puede tener la inclusión de todos los estratos de la población en el proceso desarrollo económico, permitiendo un ahorro bien remunerado, el acceso al crédito y la posibilidad de enfrentar con éxito los diferentes riesgos.

En un sistema financiero eficiente, el financiamiento se asigna los mejores proyectos, sin importar su tamaño. También abre la posibilidad de acceder a créditos para la educación, lo que mejorará las capacidades e igualar a las oportunidades de aquellos individuos que se encuentran en condiciones económicas desfavorables. Un ejemplo claro del impacto positivo que tiene financiamiento sobre las condiciones de vida de las familias es la mejora en el equipamiento de los hogares asociado con la reciente recuperación del crédito en México o (Plan Nacional de Desarrollo, 2006).

6. El desarrollo del Microfinanciamiento

El desarrollo de instituciones privadas dedicadas específicamente a otorgar microcréditos a la población de menores ingresos, como una herramienta para combatir la pobreza, surge en la década de los 70 del siglo pasado, debido a dos factores funda-

mentales: en primer lugar la falta de interés que hasta entonces habían mostrado los intermediarios financieros tradicionales principalmente la banca comercial, por atender a este sector de la población. En segundo término, debido a las limitaciones ya los magros resultados de los programas gubernamentales y de organismos multilaterales de desarrollo económico vía del crédito subsidiado para los pobres, lo que estimulo que entidades privadas empezaron a involucrarse en la administración y distribución de fondos públicos destinados a ese fin (Sanchez & Corella, 2010).

El microcrédito empezó en países asiáticos pero rápidamente se extendió a otras naciones en desarrollo de África y América latina. Inicialmente fueron organizaciones sin fines de lucro que otorgaban créditos en montos pequeños a personas de bajos ingresos para apoyar el autoempleo y la formación o crecimiento de micro negocios.

A partir de entonces, es que se ha gestado un evolución de las instituciones participantes y se han ampliado los servicios financieros para los pobres, lo que dio lugar al surgimiento del término Microfinanciamiento, el cual se puede definir como un esquema que no solo se refiere a los créditos en pequeña escala para impulsar micro negocios, sino que también considera la prestación de otros servicios financieros, ahorro, seguros, crédito hipotecario, crédito al consumo, crédito agrícola, envío de remesas, tarjetas de crédito a la población de menores ingresos utilizando metodologías distintas a las que manejan las instituciones financieras tradicionales (Sanchez & Corella, 2010).

Las microfinanzas han abatido el mito de la incapacidad del ahorro y han demostrado que no sólo pueden ahorrar, sino que tienen más necesidad de servicios de ahorro que de crédito, ya que existen varios mecanismos sucedáneos de este a su alcance, mientras que carecen totalmente de opciones redituables y seguras para mantener sus pequeños ahorros. El ahorro de los más pobres denota claramente el error de la teoría económica y de la mayoría de las personas que consideran al ahorro como el residuo entre el ingreso disponible del consumo. Por el contrario, se trata de decisiones conscientes de consumo inter temporal; es decir, deja de consumidor hoy para poder consumir en el futuro (que no necesariamente es lejano pues tal vez mañana no trabajen, pero sí comerán) (Conde, 2003).

Actualmente destacan dos posturas sobre la metodología para el desarrollo y expansión del Microfinanciamiento: el enfoque de los sistemas financieros y el enfoque de alivio a la pobreza. El objetivo de la primera postura consiste en ofrecer servicios

financieros, no necesariamente a los más pobres, sino a aquellos que cuenten con proyectos microempresariales que puedan tener un efecto positivo en el desarrollo económico y social de la localidad. Se considera que solo los vastos recursos del sistema financiero tradicional permitirán el desarrollo de instituciones sustentables, posibilitando la microfinanciación comercial de los pobres económicamente activos.

De acuerdo a este enfoque, el crecimiento de las instituciones microfinancieras depende de su capacidad de ser autosuficiente para aumentar la escala y alcanzar a un mayor número de personas, así como de la eficiencia operativa y la innovación para reducir costos. Este enfoque se limita a ofrecer servicios financieros, confiando en que la dinámica del mercado permitirá que esos servicios alcancen a los más pobres. Sin embargo, el enfoque privilegia a las instituciones más fuertes, las cuales no siempre atienden a la población más desfavorecida. Asimismo, la falta de comprensión en el involucramiento con las condiciones socioeconómicas de los clientes se convierte en un obstáculo para lograr decidir realmente en la disminución de la pobreza de los mismos (Sanchez & Corella, 2010).

Por su parte, en la propuesta de alivio a la pobreza, las organizaciones no gubernamentales y un amplio sector académico consideran el microcrédito como una herramienta para reducir la pobreza. Se afirma que además del financiamiento, en los programas se debe incluir la capacitación, el fortalecimiento institucional del desarrollo de distintas modalidades experimentales más allá de los aspectos de rentabilidad económica financiera (Sanchez & Corella, 2010).

Por lo tanto, este enfoque no exige la sostenibilidad financiera de las instituciones ya que su objetivo principal es aliviar la pobreza bajo un enfoque integral que contemplan los aspectos socioculturales, medioambientales, de género etc. El problema con este segundo enfoque es que se ha demostrado que los programas que no son sustentables, porque reciben subsidios y donaciones, duran poco tiempo y muchas vez están sujetos a intereses políticos (Sanchez & Corella, 2010).

Esta metodología para prestar servicios financieros a los pobres extremos, la cual entre sus múltiples los resultados han logrado mostrar que los pobres son sujetos de crédito y que pueden pagar los préstamos sin subsidios ni caridades. Trabajar con tasas de interés reales cercanas o similares a las bancarias resulta muy conveniente y más accesible que las tasas que suelen pagar a los usureros o prestamistas, que ceden otorgar préstamos sin garantías físicas o con ellas pero de dudosa calidad o procedencia (Conde, 2003).

Existen varias experiencias que dan cuenta de cómo el ahorro es un servicio financiero altamente valorado por las personas pobres. Sin embargo a partir de la visión de las instituciones internacionales (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional) y, por ende, la de los gobiernos federales y estatales en el caso de México, los servicios micro financieros se han reducido un solo servicio: el microcrédito. Esta visión de las microfinanzas centradas en el microcrédito es la que ha motivado que diversas instituciones del Gobierno Federal y estatales que le en entidades del Microfinanciamiento, despojando a esta actividad de algunas de las virtudes de tipo educativo y organizativo que tienen cuando las microfinanzas son, entre otras cosas, una herramienta de los proyectos sociales y económicos impulsados por las organizaciones no gubernamentales (ONG) (Tuñón, Tinoco, & Hernández, 2008).

En un proyecto de microcréditos para mujeres en el estado de tabasco en 2004 por iniciativa del gobierno del estado. Tiene como objetivo explícito incorporar a las mujeres al desarrollo económico mediante créditos ágiles, con bajas tasas de interés ya ve cuando sus necesidades, destinados a generado fortalecer proyectos productivos viables y rentables en los hilos agropecuarios, de comercio o de servicios. Si bien la meta del programa fue abarcar a 15,000 mujeres en todo el estado, los datos del total de créditos autorizados al 28 de agosto de 2006 mostraron que de esta manera fue superada al alcanzar un total de 15,579 créditos. De éstos, el 97% fueron por un monto de 6000 pesos y 65% del total se destinó a proyectos del sector terciario o de servicios, 30% al sector primario y 5% secundario. El monto gubernamental otorgado (casi 36 millones de pesos) permitió tener líneas de crédito por más de 90 millones de pesos de varios fideicomisos y bancos de primer piso (Tuñón, Tinoco, & Hernández, 2008).

En la operación del programa, los créditos se canalizaron a las mujeres a través de dos instituciones financieras no bancarias (COOPERA y SERFIR) y de 20 despachos privados contratados por el gobierno, que tiene los mecanismos de promoción, divulgación otorgamiento de los créditos y sus reportes físicos y financieros. Es precisamente en esa estructura integrada para su implantación que se pueden entender los patrones ordenadores de los comportamientos institucionales altamente sesgados que, en el campo operativo, conforman un sistema de intercambios de créditos por apoyos políticos, lealtades y votos y que, en el subjetivo, generan también diversas formas de percepción, apreciación y acción de las mujeres involucradas (Tuñón, Tinoco, & Hernández, 2008).

Si bien la mayoría de los proyectos generan ingresos, las mujeres no necesariamente son las que deciden sobre su destino ellos. La utilización de los ingresos por repro-

ducción de la unidad familiar contradice las aspiraciones de empoderamiento de las mujeres. Para muchas mujeres la participación de los proyectos significa una doble jornada de trabajo, que rara vez cuenta con el apoyo del esposo o familia (Tuñón, Tinoco, & Hernández, 2008).

Por otra parte, existe un análisis crítico que considera al Microfinanciamiento como un nuevo modelo del capitalismo global, el cual estaría sustituyendo al modelo del Consenso de Washington que, como sabemos, representa una visión del desarrollo defendida por las instituciones de Bretton Woods y el Gobierno de Estados Unidos a partir de los años 80. Las bases del Consenso de Washington están construidas a partir de las siguientes políticas: liberación financiera, apertura comercial, privatización de empresas públicas, apertura la inversión extranjera, desregulación y protección de los derechos de propiedad intelectual.

Los fracasos económicos derivados de la aplicación de este modelo estarían generando que Microfinanciamiento se convierta en nuevo consenso cuyo objetivo, en vez de ser los gobiernos de países en desarrollo, sean ahora los pobres en todo el mundo. El interés por la gente pobre surge debido a su nuevo potencial de crecimiento y el hecho de que se han convertido en un mercado muy rentable y atractivo.

Es prematuro asegurar que el enfoque de los sistemas financieros, o de manera más amplia visión de las microfinanzas como un modelo global de explotación de los más pobres, moldeará el desarrollo del sector en las próximas décadas. Existen diversos actores internacionales preocupados están trabajando en sentido contrario, es decir, buscando nuevas metodologías y consensos para mantener y expandir las microfinanzas, como una herramienta que efectivamente pueda coadyuvar en el combate a la pobreza mundial, en el que se puedan conciliar rentabilidad y función social, es decir, de alguna manera encontrar un punto de convergencia entre el enfoque de los sistemas financieros y el enfoque de alivio a la pobreza (Sanchez & Corella, 2010).

7. El desarrollo sostenible

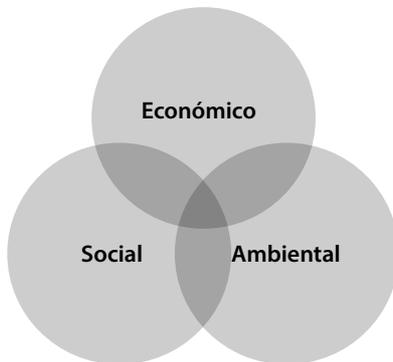
El concepto de desarrollo sostenible o sustentable que plasmado en 1987 en la Comisión Mundial del Medio Ambiente de la Organización de las Naciones Unidas ONU. "El desarrollo sostenible es aquel que satisfaga las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades". Para la ONU la cuestión del medio ambiente es parte integrante del desarrollo económico y social, el cual no se pondrán alcanzar sin la preservación del medio ambiente (CINU., 2012).

El concepto de desarrollo sostenible está formado por tres componentes, el económico, el social y ambiental, indisolubles uno del otro; no se puede entender un desarrollo ambiental y social sin un crecimiento económico que permita detonar las otras dos dimensiones, o el ambiental y económico sin un entorno social integral para los ciudadanos como lo son la seguridad, educación, recreación, infraestructura pública, y cultura. Finalmente no se entiende un crecimiento económico bajo el modelo actual, ni un desarrollo social sin agua potable, aire limpio, suelo limpio, y manejo, disposición y confinación de desechos en forma segura.

Aunque es claro que el desarrollo sostenible nace de la integración de los tres aspectos mencionados, es más sencillo ejemplificarlos cuando se hace un análisis de necesidades y se identifican conflictos entre ellas. La clave del desarrollo es entonces minimizar, a través de políticas prácticas, los conflictos que surgen cuando se tratan de satisfacer dos o más necesidades (Van Hoof, Monroy, & Saer, 2008).

La figura 1 muestra el modelo clásico del desarrollo sostenible con sus componentes económico, social y ambiental, la intersección de los tres conjuntos es la aspiración mundial expresada a través de los organismos mundiales como la ONU y PNUMA, ONUDI, etc. Un modelo de desarrollo económico basado en los usos racionales de los recursos naturales y energía renovables, que garantice el uso de estos para las futuras generaciones.

Figura 1. Modelo de Desarrollo Sostenible
Modelo de Desarrollo Sostenible



Fuente: elaboración Propia

De acuerdo al eje 4 del Plan nacional de Desarrollo, la sustentabilidad ambiental se refiere a la administración eficiente y racional de los recursos naturales, de manera tal que sea posible mejorar el bienestar de la población actual sin comprometer la calidad de vida de las generaciones futuras. Uno de los principales retos que enfrenta México es incluir al medio ambiente como uno de los elementos de la competitividad y el desarrollo económico y social. Solo así se puede alcanzar un desarrollo sustentable. Desafortunadamente, los esfuerzos de conservación de los recursos naturales y ecosistemas suelen verse obstaculizados por un círculo vicioso que incluye pobreza, agotamiento de los recursos naturales, deterioro ambiental y más pobreza (PND, 2007-2012).

El cuidado del medio ambiente es un tema que preocupa y ocupa a todos los países. Las consecuencias de modelos de desarrollos pasados y actuales que no han tomado en cuenta al medio ambiente, se manifiestan equívocamente en problemas de orden mundial como el cambio climático. Aunque el modelo global de desarrollo ha propiciado mejoras en algunos países y regiones, el medio ambiente y los recursos naturales a una velocidad alarmante.

Información científica reciente muestra que los impactos ambientales derivados de los patrones de producción y consumo, así como las presiones demográficas, podrían provocar transformaciones masivas en el entorno que enfrentarían las generaciones futuras. El cambio climático, la reducción de la capa de ozono, la lluvia ácida, el incremento de residuos municipales e industriales, la contaminación del suelo y agua por metales pesados y desechos tóxicos, la pérdida de recursos forestales, la desertificación, la sobreexplotación de los recursos hídricos y la pérdida de la biodiversidad serían algunas de sus consecuencias (PND, 2007-2012).

La generación de conocimiento ambiental científico y técnico es un asunto prioritario para la sustentabilidad en el diseño de políticas públicas y la toma de decisiones. México necesita contar con mayor conocimiento acerca de los procesos ambientales que lo afectan; se requiere impulsar decididamente una agenda ambiental de investigación que incorpore los temas que son hoy aspectos prioritarios de México: el ordenamiento ecológico del territorio, en donde ocupan un lugar destacado los mares y costas; la fragmentación y degradación de los sistemas; la contaminación atmosférica local y global; los residuos peligrosos y sustancias tóxicas; las cuencas hídricas; la conservación de especies prioritarias; entre otras. Una investigación ambiental basada en criterios científicos y con un compromiso social (PND, 2007-2012).

El gobierno de mexicano debe fomentar los esfuerzos de investigación ambiental donde se efectúan en distintas instituciones nacionales, buscando que cada día se dé una mayor vinculación entre la investigación y las políticas públicas. Será necesario fortalecer los mecanismos de financiamiento a la investigación, a la vez que fomentar la creación de redes de investigadores, que permitan realizar sinergias entre esfuerzos que hoy están aislados y efectuar un uso más eficiente de los recursos empleados (PND, 2007-2012).

La cooperación científica es uno de los mecanismos más directos para aumentar las capacidades de investigación. La utilización de recursos financieros disponibles en distintos organismos internacionales, la cooperación bilateral con agencias de medio ambiente en el desarrollo de proyectos comunes de investigación, quiere intercambiar experiencias en expertos son formas directas de cómo se puede aumentar el conocimiento de ampliarlas capacidad investigación en el país (PND, 2007-2012).

La viabilidad de los objetivos y estrategias en materia ambiental se verá reforzada si se promueve una cultura en la que se aprecien y respeten los recursos naturales de la nación. El desarrollo de esta cultura, si bien muestra un avance, debe ser reforzada en lo general e intensificado en lo particular para aquellos sectores de la población que, perteneciendo un grupo de edad adulta ya avanzada, no solo alcanzados por el sistema educativo escolarizado, y para aquellos que por sus condiciones socioeconómicas tienen preocupaciones más inmediatas. Sólo en la medida en que los ciudadanos comprendan el círculo vicioso que él será entre la pobreza y el agotamiento de los recursos naturales y el deterioro ambiental, será posible desarrollar mecanismos locales y regionales que permitan romperlo (PND, 2007-2012).

En relación a la educación ambiental y la capacitación para la sustentabilidad, se requiere mejorar los mecanismos actuales para que los ciudadanos de todas las regiones y ciudades Valor en el medio ambiente, comprendan el funcionamiento y la complejidad de los ecosistemas que adquieran la capacidad de hacer un uso sustentable de ellos. El fomento esta cultura ambiental es una de las obligaciones que tienen nuestra generación en la perspectiva de heredar condiciones sociales y ambientales que garanticen un medio adecuado para las siguientes generaciones (PND, 2007-2012).

Por su parte el desarrollo humano sustentable, como principio rector del plan nacional de desarrollo asume que el propósito del desarrollo consiste en crear una atmósfera en que todos puedan aumentar su capacidad y las oportunidades puedan ampliarse para las generaciones presentes y futuras. Ello significa asegurar para los mexicanos la satisfacción de sus necesidades fundamentales como la educación, la salud, la alimentación,

la vivienda y la protección a sus derechos humanos. Significa también que las oportunidades para las generaciones actuales y futuras puedan ampliarse (PND, 2007-2012).

El desarrollo humano sustentable significa que es necesario que la economía crezca a un mayor ritmo y sea capaz de generar los empleos que México demanda. Una política económica sólida, en las condiciones que habrá heredado de su país, no sería suficiente para propiciar el desarrollo armónico y pleno de la sociedad, por lo que debe complementarse con una estrategia chicas de superación a la pobreza y la marginación (PND, 2007-2012).

El estado de derecho y la seguridad son indispensables para que los ciudadanos puedan disfrutar del fruto de su esfuerzo y se genera además un ambiente propicio para la inversión. Una mayor competitividad para la economía nacional, también contribuirá al incremento de la inversión ya una mayor creación de empleos que permita a los individuos elevar sus niveles de bienestar económico (PND, 2007-2012).

Reducir la pobreza extrema y asegurar la igualdad de oportunidades y la ampliación de capacidades para que todos los mexicanos mejoren significativamente su calidad de vida y tengan garantizado alimentación, salud, educación, vivienda digna y un medio ambiente adecuado para su desarrollo y tal como establece la constitución. Reducir significativamente las brechas sociales, económicas y culturales persistentes en la sociedad, y que esto se traduzca en que los mexicanos sean tratados con equidad y justicia en todas las esferas de su vida, de tal manera que no exista forma alguna de discriminación. Garantizar que los mexicanos cuenten con oportunidades efectivas para ejercer a plenitud sus derechos ciudadanos y para participar activamente en la vida política, cultural, económica y social de sus comunidades y del país (PND, 2007-2012).

Asegurar la sustentabilidad ambiental mediante la participación responsable de los mexicanos en el cuidado, la protección, la preservación y el aprovechamiento racional de la riqueza natural del país, logrando así afianzar el desarrollo económico y social sin comprometer el patrimonio natural y la calidad de vida de las generaciones futuras (PND, 2007-2012).

8. El Microfinanciamiento y el desarrollo sostenible

La racionalidad económica que se configuró en el proceso de construcción, expansión e internalización del capital ha instaurado una nueva cultura global, donde se expresa el orden de racionalidad del proceso civilizatorio de la modernidad. La teoría económica ha desempeñado una función predominante en el proceso de legitimización y de ra-

cionalización del capital, del establecimiento del modo de producción capitalista, el desarrollo de las ciencias, el progreso tecnológica y la generalización de intercambio mercantil. La racionalidad económica generó una concepción del desarrollo de las fuerzas productivas que privilegio al capital, al trabajo y al progreso técnico como los factores fundamentales de la producción, desterrando de su campo a la cultura y a la naturaleza. La degradación socio ambiental emerge como el efecto más elocuente de la civilización moderna, construida sobre bases de una racionalidad social contra natura que atenta contra la diversidad étnica y cultural del género humano (Leff, 2009).

Las políticas de desarrollo social se inscriben dentro del proyecto económico neoliberal reconociendo que el mercado es incapaz de regular el empleo y la distribución equitativa de la riqueza y por estar día hacer frente al empobrecimiento de las mayorías. El sistema económico no sólo producen pobreza a través del desempleo estructural que genera el sistema económico; la pobreza se produce también por los efectos de marginación social y de desequilibrio ambiental que provoca las tecnologías modernas ajenas a las condiciones ecológicas y culturales del medio rural. Esto ha llevado diseñar nuevas políticas públicas que buscan formas de cooperación entre el mercado, el estado y la organización productiva de las comunidades, en la gestión de los recursos productivos. Lo anterior ha planteado la necesidad de incorporar criterios de sustentabilidad en las políticas de desarrollo rural (Leff, 2009).

Las políticas de desarrollo social buscan abastecer bienes y servicios básicos a la población, contrarrestar la desnutrición y garantizar servicios mínimos de salud. Se ha promovido así la construcción de infraestructura y servicios públicos: caminos, electrificación, alcantarillado, agua potable, escuelas y clínicas. Los procesos de autoconstrucción contribuyendo así a generar las condiciones generales de la producción, cubriendo varias que hasta ahora han sido consideradas responsabilidad del estado por conocer del interés de la empresa privada. Estas políticas combinan esquemas de gasto social del estado con las energías y la fuerza de trabajo de la sociedad civil marginada. El estado pasa así que su condición de benefactor a la vez con gestor, buscando aliviar la pobreza a través del apoyo a las capacidades propias de producción y gestión de la población (Leff, 2009).

Frente a estas políticas sociales y desde una perspectiva autogestionaria, el alivio a la pobreza y el acceso los productos básicos se plantea como una redefinición de las necesidades fundamentales desde las propias comunidades y con la producción directa para el autoconsumo basado en el manejo múltiple e integrado de recursos y el establecimiento de mercados regionales para el intercambio de excedentes (Leff, 2009).

El neoliberalismo social ha surgido como una respuesta de estado a las demandas emergentes de la sociedad para establecer nuevas relaciones de poder y formas de participación para democratizar la toma de decisiones y descentralizar los procesos productivos, fortaleciendo las capacidades las comunidades locales para resolver sus problemas. Sin embargo, estas políticas se tienen poniendo en práctica con un sentido pragmático, sin cuestionar las causas de la pobreza que surgen de los modelos dominantes del desarrollo y sin buscar fundar una racionalidad productiva envasas ecológicas sustentables quien principios de equidad llanto gestión de las comunidades (Leff, 2009).

Los principios de racionalidad ambiental aplicados a la gestión ambiental participativa ofrecen nuevas bases para enfrentar la pobreza. El ambiente, a través de la articulación de procesos ecológicos, culturales y sociales, hace emerger un potencial productivo hasta ahora ignorado por las políticas económicas dominantes. Surge de Yunnan la productividad sostenible, proveniente del articulación de los procesos ecológicos que dan soporte y alimentan la producción y regeneración de los recursos naturales; de renovación de tecnologías productivas y sustentables que amalgaman las prácticas y saberes tradicionales con la ciencia moderna del energía social contenida en la organización productiva de las comunidades; de los estilos culturales que define la percepción de los recursos y las necesidades de cada comunidad (Leff, 2009).

En la transición hacia la sustentabilidad y la democracia, y en el contexto de la globalización económica, el ambiente aparece como un potencial productivo para que las comunidades puedan ser apropiarse de su patrimonio de recursos naturales y culturales, y desarrollen procesos productivos orientados a eliminar la pobreza de alcanzar niveles y autosuficiencia a través de la autogestión de sus recursos. En este juego y confrontación de racionalidad es, el estado debe actuar como mediador entre los intereses empresariales y comunitarios por la apropiación de los recursos naturales. El estado debe asumir la responsabilidad de garantizar condiciones mínimas de producción para la autosubsistencia de las comunidades, otorgándoles el apoyo político, jurídico y financiero necesario para legitimar sus derechos comunales y fortalecer sus capacidades del desarrollo sustentable (Leff, 2009).

Las posiciones ideológicas sobre los modelos de desarrollo, como el capitalismo y el liberalismo social han abierto el debate sobre cuál debe ser el modelo de desarrollo prevaleciente. En el primero prevalecen los criterios económicos sobre el cuidado del medio ambiente, en base al uso desmedido de los recursos naturales que ha conducido al desastre ambiental actual, en donde se presentan fenómenos naturales cuya virulencia ha causado pérdidas de vidas y cuantiosos daños materiales. Dicho modelo

de desarrollo no se le puede denominar sustentable. La segunda posición ideológica sustenta lo que debe ser el modelo de desarrollo cuyo enfoque es diametralmente opuesto al capitalismo, el liberalismo social alude a la reapropiación social de la naturaleza por parte de las personas nativas de las diversas zonas del país, para que sean ellos los actores que detonen el desarrollo local de sus comunidades a través del uso sustentable de los recursos naturales.

Cualquiera de los esquemas mencionados requiere fuentes de financiamiento para poder llevar a cabo los proyectos propuestos, en el capitalismo tradicional el financiamiento se lleva efecto bajo los criterios y condiciones en cuanto a montos y tasas de interés que ofertan las diferentes instituciones bancarias, pero sus resultados como detonador de un desarrollo sostenible es marginal debido a las altas tasas de interés prevalecientes.

Un esquema diferente es el Microfinanciamiento o Microcrédito cuyo enfoque está orientado a atender financieramente a las clases más desprotegidas dada cuenta de que ésta es sujeta de crédito confiable y abre un amplio campo de negocios para las instituciones bancarias y financieras.

Las Microfinanzas son aquellos servicios financieros orientados hacia el desarrollo de las pequeñas economías, en especial las microempresas. En el marco de la globalización, las Microfinanzas se han acuñado como un enfoque de las finanzas que apuntan a motivar la inclusión y la democratización de los servicios financieros para aquellos sectores generalmente excluidos por la banca comercial tradicional y que comprenden un amplio abanico de opciones como: el microcrédito, la prestación de servicios, de ahorros, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias, y otros préstamos privados.

Por tanto, las Microfinanzas incluyen los productos y servicios financieros y no financieros que proporcionan las entidades a las personas de bajos ingresos que no han sido incluidas en el sistema financiero formal, para el desarrollo de actividades productivas, de comercio o de servicios (Cuasquer & Maldonado, 2011).

México es el país que regula los microcréditos de forma específica, conforme a las disposiciones de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y a la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP), que regulan las actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPS) y las Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS), mismas que realizan la mayor parte de sus actividades en el segmento microfinanciero (Cuasquer & Maldonado, 2011).

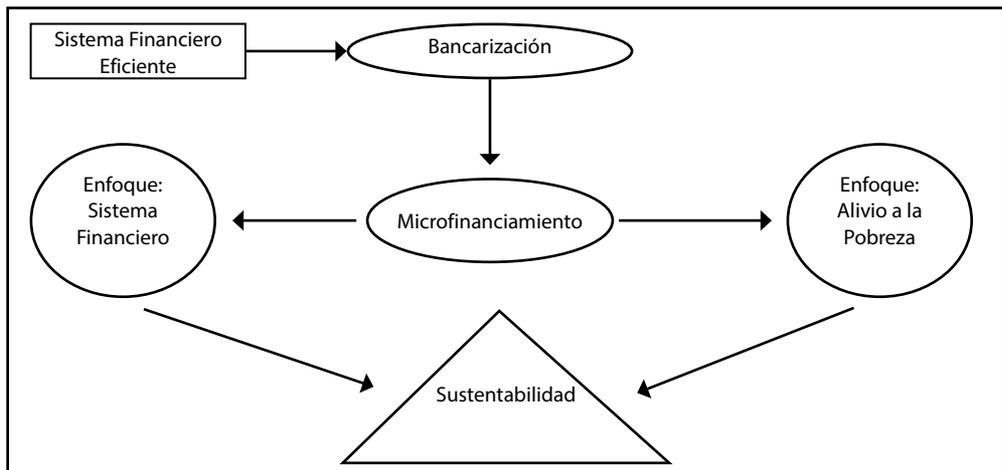
Supuestos

En base a la información relevante recabada, se triangulan los conceptos para soportar teóricamente los supuestos planteados en el modelo y que se basa en:

- S1. El Microfinanciamiento en México es insuficiente para impulsar en forma general el desarrollo sostenible.
- S2. El Microfinanciamiento es un factor potenciador del desarrollo sostenible
- S3. Un sistema de Microfinanciamiento puede ayudar a las personas, empresas, y organizaciones marginadas a llevar a cabo acciones de reapropiación social de la naturaleza.

El modelo conceptual propuesto parte de elementos que permiten afirmar que el Microfinanciamiento es un factor detonante del desarrollo sostenible que incide en sus componentes económico, social y ambiental. Un enfoque de financiamiento está orientado a las clases más desprotegidas para disminuir la pobreza. Otro enfoque de Microfinanciamiento es el sistema financiero enfocado a atender las mejores propuestas de retorno de la inversión el cual ciertamente excluye a las personas que no tienen la capacidad de presentar propuestas atractivas para la banca. Sin embargo ambos enfoques son complementarios y necesarios para impulsar proyectos con carácter sostenible. Este modelo se muestra en la figura 2.

Figura 2. Microfinanciamiento y desarrollo sustentable
El Microfinanciamiento y desarrollo sustentable



Fuente: elaboración Propia

9. Resultados: Financiamiento insuficiente

Si bien el Microfinanciamiento se vuelve atractivo para la banca múltiple y la banca de desarrollo, y se empiezan abrir esquemas para fortalecerlo, este es insuficiente para impulsar en general el desarrollo económico de México. Los resultados del Banco de México avalan la afirmación anterior (tabla 1), ya que en base a la evaluación coyuntural del mercado crediticio, en el 2011 el promedio de financiamiento por parte de los proveedores fue del 82.1% versus el promedio de financiamiento otorgado por la banca comercial del 34.0%, una diferencia significativa. Para el año 2012, los resultados son consistentes con promedio de 81.9 % de financiamiento por parte de los proveedores y un promedio de solo un 36.1% de la banca comercial (Banco de México, 2013).

El papel de la banca de desarrollo en cuanto a financiamiento, es marginal con un promedio de 5.2% en 2011 y de 5.3% en el año 2012. Es superior el financiamiento que otorga la banca internacional con un promedio de 5.9% en 2011, y de 5.5 % en el año de 2012 (Banco de México, 2013).

Sin embargo la información más significativa que se deriva de esta estadística es que la encuesta realizada por el Banco de México es sobre aproximadamente 450 empresas. En México, según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI el número de unidades económicas registradas en 2012 en el país, es de 4'400,943 (INEGI, 2012). Sumando para el año del 2012 los porcentajes de financiamiento de la banca comercial (36.1%) + banca extranjera (5.5%) + banca de desarrollo (5.3%) arroja un total de 46.9% de 450 empresas = 211 empresas financiadas. Comparadas con las 4'400,943 el resultado es $0.000052 = 0.0052\%$ de empresas que recibieron un financiamiento por parte de la banca comercial, de desarrollo y del extranjero.

El dato anterior es contundente en cuanto a la realidad que vive el país respecto al financiamiento de las empresas (Unidades económicas según el INEGI) que es marginal. Por lo que se puede inferir que si el crédito en general es mínimo, el Microfinanciamiento en México es todavía menor. Este razonamiento se deriva del hecho que la encuesta del Banco de México no está clasificada por el monto del crédito, si es grande mediano o pequeño, lo que si clasifica es tamaño de empresa, sin embargo los porcentajes son similares, y no varían significativamente los resultados.

Un ejemplo más de que el esquema crediticio para las empresas mexicanas ha ido deteriorándose es el hecho de que el financiamiento otorgado por la banca de desarrollo al sector agrícola en el 2007 disminuido en un 99.6 % con respecto a 1995. Por lo que prácticamente la banca de desarrollo dejó de apoyar a este sector. La principal

causa son las políticas nacionales e internacionales de financiamiento. Por un lado se tiene que la organización mundial del comercio (OMC) ha prohibido todo apoyo o financiamiento al sector agrícola exportador de todos los países miembros entre los que se encuentra México, argumentando que cualquier financiamiento o ayuda otorgada a este sector se tomaría como el proteccionismo y competencia desleal o distorsión del comercio internacional (Pineda P. , 2009), (Leff, 2009)

Por otro lado se tiene que el gobierno mexicano a estas políticas y a las suyas propias entre 1999 y 2005 desapareció casi el total de las instituciones que apoyan al sector agrícola, por lo que el financiamiento a dicho sector casi desapareció en su totalidad, trasladándose hacia otros sectores como el instituto para el rescate bancario y la banca comercial. Otra causa por las que las empresas no quieren financiamiento de la banca comercial es la pérdida en el poder adquisitivo ya que los precios aumentaron mucho más que los sueldos y los trabajadores canales pueden consumir menos. (Pineda A. , 2009).

Desde 1995 el sector privado mexicano atraviesa por una extraordinaria carencia de crédito. Esto ocurre en el nivel General, pero también en el de los distintos de agentes institucionales que operan el financiamiento para este sector, tanto la banca comercial como la de desarrollo han contraído su crédito al sector, aunque aceptando esencialmente los distintos campos de actividad. Es así como las sus actividades agrícolas han sido las más perjudicadas, ya que prácticamente han perdido sus fuentes de financiamiento. Por su parte, el mercado de valores no compensado esta pérdida de financiamiento bancario, pues ha mantenido su tradicional contribución, limitada en extremo al financiamiento empresarial (Garrido, 2005).

Frente a esta situación surgen nuevas instituciones que tienden a cubrir varios de los nichos no atendidos por los intermediarios financieros tradicionales. En particular, las Sofoles, orientadas al financiamiento del consumo y a otorgar créditos hipotecarios, forman parte del espacio habitualmente atendido por el sector bancario. Otros intermediarios, como las sociedades de inversión, han crecido de forma acelerada, pero hasta el momento se sabe que solo financien al gobierno (Garrido, 2005).

Por su parte las Siefos han incrementado fuertemente sus operaciones de crédito o a las empresas privadas, sugiriendo que pueden constituirse en una opción de financiamiento privado, aunque limitado. Por último, existe un potencial importante de financiamiento en los montos de remesas enviados por los migrantes mexicanos desde estados unidos, como se sabe, es difícil captar los para el financiamiento de inversiones, pues su destino principal es el consumo de quienes reciben (Garrido, 2005).

El financiamiento es uno de las formas de obtener dinero y para que Keynes el dinero es de vital importancia para una economía, ya que no sólo afecta a los precios sino también la producción y el empleo. En el sector agrícola un aumento del financiamiento provocaría que los productores y comercializadores pudieran adquirir maquinaria moderna y aplicar mejores técnicas de cultivo que contratar mano de obra calificada, lo que los llevaría aumentar la producción dando como resultado un mejor posicionamiento para competir en mercados internacionales y sus exportaciones aumentarían considerablemente (Garrido, 2005).

10. El Microfinanciamiento como potenciador del desarrollo sostenible

Las microfinanzas se distinguen de los esfuerzos previos por dirigirse a la población de menores ingresos, incluso la que se encuentra en situación de pobreza extrema, con una nueva metodología de prestación de servicios financieros que se caracteriza, sobre todo, por el manejo de tasas de interés reales, que deja atrás los fines caritativos, asistencia listas o clientelares que movían a los primeros, y parte de la convicción de que los pobres no requieren crédito subsidiado, sino servicios financieros integrales que incluye el ahorro y crédito a tasas reales, así como seguros y pagos de remesas (Conde, 2003)

El Microfinanciamiento como impulsor del desarrollo es potencialmente alto, ya sea bajo el enfoque del sistema financiero eficiente, en el cual el criterio es financiar aquellos proyectos que tengan un retorno de la inversión seguro bajo el esquema de que son los mejores, esto sin embargo establece ya un sesgo en cuanto a que estos proyectos están en función del impacto económico y social de la localidad, esto privilegia a las instituciones más fuertes y no a la población más vulnerable.

El Microfinanciamiento bajo el enfoque alivio a la pobreza puede convertirse en una herramienta que potenció el desarrollo sustentable en México, si este va dirigido a prestar servicios financieros a los sectores más pobres que han demostrado que son sujeto de crédito y que pueden pagar los préstamos.

En suma los proyectos micro financieros han permitido que muchas personas hayan cambiado sus condiciones de vida y trabajo. Asimismo, algunas han modificado su relación con su familia y su comunidad, y ya han adquirido nuevas habilidades, y actitudes. Aunque aún existen pocos estudios de evaluación, hay abundantes evidencia casuística acerca del impacto que han logrado en las condiciones económicas, sociales y comunitarias donde operan (Conde, 2003).

Si bien el microcrédito tiene un potencial muy alto para detonar proyectos personales o de organizaciones que impulsen acciones de sostenibilidad, la realidad es que

en México no existe una política clara que agrupe intereses públicos y privados para desarrollar en forma agresiva y dinámica el microcrédito a nivel general. Sin embargo, las instituciones de crédito, bancarias, sociedades de crédito, y uniones de crédito pueden bajo reglas claras, precisas detonar el microcrédito en forma general, en base a tasas de intereses reales y regulados por el Sistema Financiero Mexicano.

El microcrédito por su carácter detonador de conlleva el componente de “hacer, de realizar” proyectos personales o de pequeñas empresas, en cualquier caso, el uso de recursos económicos para acciones criterio de optimizar los recursos, abre la posibilidad de mejorar los componentes del desarrollo sostenible, económico, ambiental y social.

11. El Microfinanciamiento como factor de reapropiación social de la naturaleza.

La Reapropiación de la naturaleza trae de nuevo al campo de fuerzas de la política la cuestión de la lucha de clases, esta vez no sobre la apropiación de los medios industrializados, sino de los medios y las condiciones naturales de la producción, los medios de vida y los significados del existencia humana. A diferencia de la apropiación de los medios de producción, guiada por el desarrollo de las fuerzas naturales desencadenadas y constreñidas por la tecnología, las acciones sociales orientadas por la racionalidad ambiental plantean la apropiación de la naturaleza dentro de una diversidad de estilos de desarrollo sustentable (Leff, 2009).

Frente a la desposesión y marginación de grupos mayoritarios de la población la sociedad, emergen reclamando su derecho a participar en la toma de decisiones en las políticas públicas que afectan sus condiciones de existencia en la autogestión de sus recursos productivos. Estos movimientos están fortaleciendo con la legitimación de las duchas sociales por la democracia y los nuevos derechos culturales. Los derechos humanos están incorporando la protección de los bienes y servicios ambientales comunidades de la humanidad, así como el derecho de todo ser humano a desarrollar plenamente sus potencialidades.

Los nuevos derechos culturales a sus territorios éticos, lenguas indígenas prácticas culturales, están ampliando las demandas políticas y económicas de las comunidades por sus autonomías locales y regionales para reivindicar su derecho a autogestionar el manejo productivo de sus recursos, incluyendo control colectivo de esos recursos naturales y la autodeterminación de sus estilos de vida. Estos movimientos sociales emergentes están influyendo en la redefinición de los derechos de propiedad así como las formas concretas de posesión apropiación y aprovechamiento de los recursos naturales (Leff, 2009).

Un ejemplo de lo anterior es el proyecto Latautonomy, financiado por la Unión Europea, es un ejemplo de este intento de implantar nuevos parámetros para establecer una sociedad convivencial, a partir de los presentes procesos de autonomía en sociedades indígenas de América Latina para una política orientada al desarrollo sostenible y la democratización de un ambiente social. Su objetivo principal es la elaboración de un concepto de autonomía multicultural común alternativa socioeconómica y un marco político a los estados nacionales centralizados sobre la base de identidades culturales.

Desde esta perspectiva de reapropiación de la naturaleza por parte de los grupos marginados por el actual sistema de desarrollo, abre un inmenso campo para el Microfinanciamiento para que estos grupos detonen sus recursos naturales en forma óptima armonizando los resultados económicos tanto para el financiero como para el beneficiario, así como el cuidado de los recursos naturales, a nadie le interesa más cuidar su entorno natural que las personas que habitan esa áreas y como consecuencia un desarrollo social más sano.

Conclusiones

El Microfinanciamiento en México es una creciente necesidad para impulsar y desarrollar proyectos productivos, sin éste es difícil que el país entre en una ruta de crecimiento del PIB que tanto busca el Gobierno. La realidad es que la Banca comercial y de desarrollo prácticamente tiene un desempeño marginal en cuanto a establecer políticas de financiamiento, incumpliendo así uno de los sus objetivos naturales; detonar la economía a través del crédito.

La diferencia sustancial entre las tasas de interés activas y pasivas hace que los emprendedores se financien poco a través de la banca, y en cambio lo hagan a través de los proveedores que a su vez también financian a sus clientes, entrando en un esquema de financiamiento principal para las empresas. El resultado es que la recuperación de la cartera muchas veces sea lenta, lo cual genera desequilibrios en su capital de trabajo y distorsiones en la economía en general, teniendo que recurrir a veces a la banca para cumplir con sus obligaciones con el consecuente costo de las altas tasas de interés; el financiamiento a través de proveedores ha sustituido a la banca de desarrollo y comercial en su obligación de prestador de servicios financieros a la sociedad adoptando la banca un papel muy cómodo de no financiar el gran porcentaje de empresas que si lo hacen los proveedores.

Los requerimientos de la sustentabilidad no deben sujetarse sólo a las condiciones ecológicas, sociales y culturales que determinan el aprovechamiento equitativo de los

recursos a los principios de una racionalidad económica que tan sólo valora la fuerza de trabajo y de las materias primas que fijan los mecanismos del mercado, sino de una realidad que permita generalizar esa racionalidad económica y se transforme en el multiplicador que permita desarrollar acciones y proyectos con carácter sustentable, esas realidades pueden ser el Microfinanciamiento con sus dos enfoques el mercado eficiente y el más importantes el alivio a la pobreza.

Ante este último enfoque, el sistema financiero mexicano se encuentra ante la oportunidad de abrir nuevos esquemas de financiamiento conveniente para las clases más vulnerables, dada cuenta que los pobres han demostrado ser sujetos de créditos.

La racionalidad de la reapropiación de la naturaleza por los pueblos marginados, los cuales están interesados en ser los actores de su desarrollo a través de proyectos donde ellos usufructúen los recursos naturales en forma óptima, abre un enorme potencial para el uso del Microfinanciamiento para detonar proyectos sostenibles, así el objetivo es armonizar los aspectos: económico, ambiental y social.

Es evidente que el microcrédito es un potenciador del desarrollo, si este es realizado bajo la perspectiva de armonizar lo económico, lo ambiental y lo social. Están entonces los factores puestos en la mesa. La voluntad de los gobiernos, empresa y sociedad pueden y deben crear la sinergia necesaria para hacerla efectiva.

El actual Gobierno de México ha propuesto una serie de cambios estructurales, uno de ellos es la reforma financiera cuyo objetivo es cambiar el marco legal para que la banca comercial y las instituciones de crédito presten más con tasas de crédito alineadas a la realidad económica del país y no sólo el beneficio del sector bancario. Otro de los objetivos de esta reforma es fortalecer la banca de desarrollo con énfasis hacia las micro, pequeñas y medianas empresas. La reforma propone modificar 38 leyes a través de 14 decretos que incluyen los códigos de Comercio, el Federal de Procedimientos Penales, el Fiscal de la Federación y el Penal Federal; así como las leyes de Ahorro y Crédito Popular, de Concurso Mercantiles y de Instituciones de Crédito (Economista, 2013).

Al parecer se vislumbra una voluntad del Gobierno actual junto con las principales fuerzas económicas y políticas del país para construir sinergias encaminadas a modificar la política de financiamiento actual, que es inequitativa y no favorece las necesidades del país en términos de abrir el crédito en general y el microcrédito en particular a la mayoría de los emprendedores, visto así el microcrédito conlleva elementos de

sustentabilidad al impulsar la economía se detona el bienestar social y el cuidado del medio ambiente.

Es de esperar que la banca en general responda de forma eficiente y eficaz para otorgar el financiamiento a las empresas y revertir el esquema de financiamiento a través de los proveedores, este no es el papel del empresario, y si la obligación del sistema financiero del país, ya que es uno de sus funciones esenciales, el financiamiento a la empresa, industria, comercio y en general a los emprendedores con tasas de interés competitivas y no de usura como el actual esquema de financiamiento.

Bibliografía

- Banco de México. (2013). Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Octubre-Diciembre de 2012.
- CINU. (19 de 11 de 2012). Medio ambiente y desarrollo sostenible. Recuperado el 19 de 11 de 2012, de Centro de Información de las naciones Unidas: <Http://www.cinu.mx/temas>
- Conde, C. (2003). Fuentes de Financiamiento para la microempresa en México. Aportes, Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacifico, 61-85.
- Cuasquer, H., & Maldonado, R. (2011). Microfinanzas y microcredito en Latinoamérica. Boletín del CEMLA.
- Economista, E. (07 de 05 de 2013). Ejecutivo retoma reforma financiera. pág. 1.
- El Siglo de Torreon. (03 de 09 de 2012). Crece en 46% el financiamiento de la banmca de desarrollo a estados. pág. 9.
- Garrido, C. (2005). Desarrollo Económico y Procesos de Financiamiento en México. Transformaciones Contemporaneas y Dilemas Actuales. México: Siglo XXI editores, S. A. de C. V. Universidad Autonoma Metropolitana UAM.
- INEGI. (22 de 11 de 2012). INEGI- DENUÉ. Recuperado el 22 de 11 de 2012, de Directorio Estadístico Nacioal de Unidades Económicas: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denué//default.aspx>
- Leff, E. (2009). Racionalidad Ambiental. La Reapropiación de la Naturaleza. México: Siglo XXI editores.
- Pineda, A. (2009). El Financiamiento en México. En Á. G. Pineda, El Financiamiento y su Impacto en las Exportaciones Ágerícolas de México (págs. 36-44). Morelia Michoacan: EUMED.NET.
- Pineda, P. (2009). Evolución reciente del financiamiento en México y el papel de la banca de desarrrollo. Economía Informa, 20.
- Plan Nacional de Desarrollo. (2006). 2.2 Sistema Financiero Eficiente. Mexico, D.F.
- PND. (15 de 01 de 2007-2012). Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012. Recuperado el 22 de 11 de 2012, de Eje 4 Sustentabilidad Ambiental: <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/sustentabilidad-ambiental.html>
- Sanchez, C., & Corella, M. (2010). La participación de la Banca Comercial en las Microfinanzas: el caso de America Latina. Revista Internacional, Administración y Finanzas, 1-18.
- Tafur, C. (2009). Bancarización : Una Aproximación al Caso Colombiano a la Luz de America Latina. Estudios Gerenciales , 1-26.
- Tuñon, E., Tinoco, R., & Hernández, A. (2008). Genero y microfinanciación: evaluación de un programa de microcreditos para mujeres en el Estado de Tabasco, México. La Ventana, 1-30.

Van Hoof, B., Monroy, N., & Saer, A. (2008). Producción más Limpia. Paradigma de gestión ambiental. México: Algaomega Grupo Editor, S. A. de C. V., México.

Capítulo 5

La Política Pública de Microfinanciamiento del Desarrollo Local: El caso del programa “Mi tiendita potosina”

Dr. Mario E. Ibarra Cortés

Introducción

Actualmente en el contexto internacional y en nuestro país, se han multiplicado las oportunidades de ofrecer un microfinanciamiento como alternativa que busca cubrir el espacio vacío que ha dejado el sistema financiero mexicano habitual, basado en la lógica económica de maximizar la rentabilidad de los servicios financieros que se ofrecen y pasando a un segundo plano el bienestar social y el desarrollo humano, dejando fuera de este mercado a un gran porcentaje de la población al acceso al mercado de dinero.

A partir de esta debilidad del sistema financiero mexicano de albergar a este sector de la población, se ha reconocido en los últimos años a las microfinanzas solidarias como una alternativa para facilitar los procesos de dinamización social y económica en lo local, así como el verdadero desarrollo comunitario que tiene como objetivos principales el de facilitar la disminución de pobreza del país.

El microfinanciamiento se considera como un financiamiento alternativo a las fuentes tradicionales (comerciales) y consiste en diversos mecanismos de ahorro y crédito para los estratos sociales más pobres, excluidos del financiamiento bancario. Las formas de financiamiento institucionalizada es la banca y algunas otras iniciativas, pero no solo son estos dos tipos básicos de instituciones de financiamiento hacia los diversos estratos sociales; sino también hay otras formas de financiamiento como el de los prestamistas, casas de empeño, tiendas comerciales y aquellas de ayuda comunitaria (interfamiliar, amigos, vecinos, etc.), que también son fuentes importantes de

financiamiento. Ello indica la importancia que tiene el financiamiento para todas las actividades (económicas y sociales) de la sociedad; pues de cierta manera el crédito se le concibe como una herramienta básica del desarrollo económico. (Hernández, Almorin: 2006)

En México, así como en el resto del mundo, el tema de las microfinanzas, están adquiriendo relevancia en las alternativas de financiamiento hacia los estratos mas pobres de la sociedad, esto se hace evidente con el involucramiento de los diferentes actores que integran las estrategias y acciones dirigidos el fortalecimiento del 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.

El presente documento tiene el propósito de identificar el grado de importancia que tiene en la agenda nacional las microfinanzas solidarias en México, analizar sus experiencias y estudiar a profundidad el programa local denominado "Mi tiendita potosina", así como las acciones de política pública que de esta derivan en un gobierno local como el de San Luis Potosí.

Para lograr lo anterior se realizo una revisión documental, así como de la información disponible, a través de entrevistas con los responsables del programa para lograr captar las intensiones explicitas e implícitas de la política pública en cuestión. Así mismo se busco entender los factores que motivaron el nacimiento del programa, entender la mecánica de funcionamiento de este y el impacto que ha tenido.

Para ello se analizaron estadísticas, recursos, informes, evaluaciones internas, cobertura, tipos de beneficiarios e indicadores de operación. Resultado del trabajo en la parte final se hacen un análisis reflexivo en torno a lo diagnosticado y se plantean las acciones pertinentes para poder incidir en aspectos puntuales para el desarrollo de las microfinanzas solidarias en México.

1. Las Microfinanzas como objeto estudio.

Al hablar del tema financiero, se debe de reconocer en primer lugar, que son la ciencia del área del dinero y que para el caso muy particular de la perspectiva macro de este trabajo, nos referimos al dinero del Estado. Por lo que desde el punto de vista económico las finanzas están integradas por el procesos de circulación de flujos de efectivo;

la concesión y garantía de crédito; la realización de inversiones y la prestación de servicios bancarios. (Diccionario de Economía, 2010)

Se define a las microfinanzas como un tipo de financiamiento a pequeña escala, pero con la característica de que es para individuos con un grado de precariedad en recursos de tipo económico; por lo que de acuerdo al termino de finanzas antes referido el acceso u obtención del crédito que permite acceder a recursos que serán utilizados en actividades productivas (negocios-autoempleo) y se presentan como un instrumento de desarrollo económico donde el objetivo principal no es sólo el de combatir la pobreza sino inducir a las actividades productivas. Así, bajo esta lógica el estado a impulsado políticas públicas en materia de el microfinanciamiento, orientadas al desarrollo de una población excluida del sistema tradicional capitalista, creando condiciones de garantía de acceso a recursos que permiten mantenerlos integrados en la actividad financiera del país.

Ante este contexto, las microfinanzas solidarias se constituyen como acciones dirigidas, no solo a la democratización del sistema financiero, sino al isomorfismo institucional que permita adecuar los productos financieros a las necesidades básicas de la población, constituyendo y fortaleciendo los nexos entre la economía y la sociedad. Relación construida bajo la protección de la ética y de la solidaridad para crear las condiciones para un desarrollo humano que necesariamente tendrá que ser integrado y sustentable. (Walter, 2002).

Durante mucho tiempo, las instituciones microfinancieras no fueron alternativa para la sociedad, ya que habían sido relegadas dentro de la agenda pública, como una alternativa real de las políticas de desarrollo económico nacional. El interés del gobierno mexicano en las microfinanzas se capitaliza a través de una iniciativa de ley, que mas adelante se concreta en un marco regulatorio conocido como la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

La política del estado mexicano en materia de financiamiento tiene su soporte en el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012, plantea crear las condiciones políticas, económicas y sociales que promuevan los procesos de desarrollo nacional. El financiamiento es un tema de prioridad nacional y para ello se ha establecido una política financiera que “se basa en un importante cambio institucional y en el apoyo de la política pública para fortalecer, institucionalizar, regular y supervisar al sector de ahorro y crédito popular (SACP) con el fin de incrementar la profundización del sistema financiero nacional” (Silva, 2004).

Así, el Sistema Financiero en México agrupa a diversas organizaciones, que en su carácter de públicos y privados, se encargan de realizar una o varias de las actividades de captación, administración, regulación, orientación y canalización de los recursos económicos de origen nacional e internacional.

Cabe destacar que una de las instituciones claves y de mayor relevancia en el desarrollo de esta política gubernamental, se refiere a las microfinancieras, quienes se centran en la canalización de microcréditos fondeados con recursos gubernamentales, de organizaciones no gubernamentales (ONG) o privadas y su presencia está más bien concentrada en zonas de alta marginación (Silva, 2004).

Desde la década de los cincuenta los países en vías de desarrollo como México, procuraron avanzar en un proceso de industrialización para mejorar las condiciones de vida de la población. Se pensaba que el convertirse en economías industrializadas su fuerza de trabajo se incorporaría en ocupaciones productivas, bien remuneradas y socialmente protegidas, mediante las cuales se allegarían de los ingresos suficientes para mejorar las condiciones de vida. En estos países se llevaron a cabo una serie de políticas económicas destinadas a fomentar la creación de empresas industriales. Sin embargo, pese a los progresos económicos alcanzados, varios aspectos de desarrollo económicos no se dieron con la misma pauta que en las economías desarrolladas. Uno de los más preocupantes es la incapacidad de generar las fuentes de trabajo que la población demanda.

De la misma manera, en las últimas décadas México ha experimentado acelerados procesos de cambio en las estrategias de promoción económica. Este cambio plantea diversos y complejos retos para los gobiernos locales. El entorno de apertura económica, con sus consecuentes exigencias de mayor competitividad, hace más complejos tanto la problemática como los proyectos de desarrollo en los municipios del país. Los asuntos de la expansión de nuevos mercados, las alianzas comerciales, la eficiencia y la competencias económicas, así como del financiamiento de los proyectos productivos y de infraestructura, solo amplían y diversifican los puntos de la agenda para el desarrollo de los municipios mexicanos de cara al nuevo siglo. (García, 2003)

Los gobiernos locales en México durante los últimos veinte años ha demostrado una gran capacidad de innovación, sustentada en la creatividad. Con ello han logrado transformar su agenda, ampliándola a asuntos que van más allá de los servicios públicos, esto les ha permitido contribuir a elevar la calidad de vida de sus habitantes. Esto lo han logrado mediante una mayor capacidad de gestión de los recursos, mediante un proceso de toma de decisiones más participativo y transparente.

2. El municipio mexicano como sujeto de estudio y su relación con las microfinanzas

El municipio mexicano, como un sistema organizado, es heterogéneo en su estructura y altamente complejo en sus formas de gestionar la solución de los problemas públicos, no solo por la gran diversidad de los mismos, dos mil cuatrocientos sesenta y un municipios (INEGI: 2011), sino también por su grado de desarrollo, ubicación geográfica y pluralidad política. Así pues, este apartado pone énfasis en variables explicativas organizativas, como son los actores y sus acciones, las cuales son relevantes en un entorno dinámico, diverso, ambiguo y hostil, lo que genera que en cada municipio se adopten diferentes formas organizativas para la solución de las necesidades de la sociedad local. Uno de los elementos utilizados para comprender la capacidad de solución de los problemas públicos a nivel municipal es a través del concepto de estrategia, entendida como el establecimiento de lógicas de acción, de un conjunto de actores en torno a una situación problemática, con el objetivo de identificar si estas acciones siguen una reproducción de los criterios implantados desde el gobierno federal y/o estatal o si son una construcción de actores del ámbito local. (Ibarra, 2010)

Es así, como damos cuenta y registrado, que la complejidad social, la globalización, la pluralidad y la alternancia política vividos en México durante los últimos años ha generado la implantación de una estrategia de política descentralizadora del gasto público, generando con ello un federalismo más cooperativo, en donde los gobierno municipales son un actor más en el proceso de hechura de las políticas públicas. (Ibarra y Santos, 2011)

En este mismo sentido, los efectos de la globalización han impactado de diferente manera a los distintos municipios mexicanos, pero que comparten una agenda gubernamental que transitó de un énfasis en los servicios públicos a una que retoma como prioritario los asuntos vinculados con el desarrollo local, conocida como la agenda ampliada. La apertura económica emprendida en las últimas décadas, si bien ha contribuido a estabilizar las condiciones macroeconómicas del país, tiene sus efectos perversos en los diferentes municipios, pues los beneficios del libre comercio se distribuyen, en proporción directa con las desigualdades existentes, privilegiando a los municipios urbanos. Así mismo, el proceso de democratización vivida en México ha generado la incorporación de nuevos actores en el proceso de toma de decisiones a nivel local, lo cual ha permitido dejar atrás viejas practicas de clientelismo, compadrazgo y hegemonía de un solo partido político, aunque este ha sido un proceso lento, de avances y retrocesos.²⁴

²⁴ Sobre esta idea, puede verse en : Ibarra y Santos (2011); Actores locales y sus acciones: Una propuesta conceptual para el análisis de la gobernabilidad a nivel municipal; Editorial Universitaria Potosina; p. 9.

Gobernar en estos tiempos impone retos mayores a los municipios; uno de ellos tiene que ver con la perspectiva de sistemas, en que los problemas públicos están interrelacionados unos con otros, lo cual implica una solución integral que implica una estrategia desde varios puntos y diferentes acciones, no hay impactos aislados, sino articulados y que repercuten en el conjunto de la vida local.

Por eso, la dinámica municipal ha ingresado a un proceso de transformación y cambio, que mediante la acción pública genera respuestas del gobierno encaminadas a administrar los conflictos, direccionar los procesos de innovación, a ser más eficientes en la distribución de los beneficios colectivos y mejorar la capacidad administrativa para fortalecer la gestión pública. Al hablar de complejidad nos referimos a los conflictos de interés y demandas que se multiplican y se incrementan cuando en el espacio de lo público da cabida a la participación y representación de los actores involucrados en la problemática a resolver. Otra es la incorporación de la sociedad que exige de manera incremental acciones para intervenir en el proceso decisorio del diseño, implementación y evaluación de las políticas públicas que se materializan en acciones y programas, en donde se demuestra que la sociedad busca los canales que le permitan solucionar y resolver sus propios problemas. También, cuando esta misma actúa como grupo de presión para que en la agenda de gobierno se incorporen sus demandas específicas que estos consideren relevantes para recibir la atención y solución de parte de la autoridad municipal.

3. Estudio de Caso: "Mi tiendita potosina"

En los últimos años las formas de gestión de los gobiernos locales entraron en conflicto, debido principalmente a su incapacidad para dar respuesta a las demandas de servicios públicos de la sociedad; por lo que sus formas de organización entraron en crisis, y en su mayor preocupación ha sido elevar sus niveles de eficiencia, eficacia y efectividad. Para hacer frente a esta problemática se ha recurrido a la participación ciudadana, lo que ha implicado un giro esencial en las formas de distribución de funciones de los actores involucrados en la gestión municipal.

Las formas de organización basadas en la jerarquía y la centralización, se caracterizan por su autosuficiencia, una estructura rígida y vertical, un rol pasivo de la sociedad, lo público como exclusivo del Estado; son espacios donde confluyen múltiples intereses particulares, pero cuya solución es de manera selectiva a partir de políticas públicas implantadas solo desde las estructuras gubernamentales, es un modelo cuestionado por falta de transferencia, ausencia de rendición de cuentas y falta de legitimidad de las decisiones.

La implantación de formas de gestión basadas en la participación ciudadana, representa la decadencia de las formas organizativas del gobierno municipal basadas en la jerarquía y la centralización; las cuales respondían a la existencia de una sociedad con cambios lentos, predominio de un partido político en el gobierno, y una sociedad con poca información disponible. Desde principios de los noventas, el contexto de la gestión municipal se transformó, existieron profundos y rápidos cambios, alternancia política y la presencia de una sociedad más informada.

Con la participación ciudadana, la sociedad pasa a cumplir un rol activo en la definición, implantación y evaluación de las políticas públicas municipales, las relaciones entre el gobierno municipal y los actores sociales dejan de ser verticales para ser de tipo horizontal. Sin embargo, la participación ciudadana, según el Banco Mundial, tiene ventajas competitivas, por lo que su falta de implantación acarrea costos de oportunidad y genera costos directos que afectan el cumplimiento de las metas de los programas de gobierno municipal. Los más relevantes son: incremento en los costos de operación de los servicios públicos, reduce las posibilidades de continuidad de los programas; se incrementa la dependencia del gobierno estatal y federal.²⁵

El principal logro de la apertura a la participación ha sido que se cuenta con gobiernos más legítimos, aunque el principal obstáculo ha sido la carencia de una cultura participativa de la comunidad. En lo que se refiere a sus insuficiencias, las principales críticas a la participación ciudadana, han girado en torno a que esta genera lentitud en la toma de decisiones, incrementa los costos del programa y obras del gobierno municipal, no mejora la calidad de las decisiones, incrementa los conflictos y se descuidan las perspectivas de mediano y largo plazo²⁶. Por sus efectos negativos, su principal reto es lograr la vinculación entre participación y eficiencia, para lo cual la adopción de estructuras organizacionales flexibles y adaptables a los diferentes problemas públicos es un punto de partida importante. (Ibarra y Santos 2002)

Un ejemplo de ello, es la gestión de los gobiernos municipales en el Programa de Mi tiendita Potosina del municipio de San Luis Potosí, cuya experiencia se describe en los siguientes apartados.

25 Feo de la Cru, P., G. Manuel. 2001. Gobernabilidad y participación ciudadana, Ponencia presentada en el VII congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal.

26 Feo de la Cru, P., G. Manuel. 2001. Gobernabilidad y participación ciudadana, Ponencia presentada en el VII congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal.

El caso del Programa de Mi tiendita potosina del municipio de San Luis Potosí, durante el período 2003 – 2010 en el Estado del mismo nombre, es una experiencia que se inscribe en esta tendencia de nueva gestión pública local, ya que el gobierno municipal con él ha fortalecido y contribuido a mejorar las condiciones de vida de grupos en situación social de alta vulnerabilidad, quienes ven en el comercio de abarrotes como una forma de sustento de vida o el de complementar la atención de sus necesidades individuales y familiares.

Los habitantes de San Luis Potosí, principalmente del norte, centro y oriente de la ciudad, ven en este programa una alternativa para generar su propia fuente de trabajo. Los responsables municipales reconocen, que el programa tiene mucho por avanzar, pero en su primera etapa han puesto énfasis en organizar a los participantes, proporcionar asesoría y capacitación y mejorar la imagen de las tienditas que participan en el programa, como estrategia básica para garantizar su éxito.

Mi tiendita potosina es un programa que ha permitido acercarse a un sector que poca atención ha recibido de los programas de la política social del gobierno federal. En él se puede percibir la voluntad política ya que ha permanecido en tres administraciones municipales, aunque sus ritmos han variado, siendo más elevado a partir de la administración que inició en 2009.

4. Origen del programa

El programa "Mi tiendita potosina" del municipio de San Luis Potosí surgió en el periodo 2003 -2006 que encabezaba el Ingeniero Octavio Pedroza Gaitán (PAN) y prevaleció en los dos siguientes periodos municipales de Jorge Lozano Armengol (PAN) y para 2010 con la Lic. Victoria Labastida (PRI). El propósito fundamental de este programa es apoyar al pequeño comerciante, para que logre mantener su negocio funcionando y que además se convierta en una fuente de ingreso suficiente para mantener a una familia, reduciendo al mínimo la posibilidad de fracaso y con ello afecte la capacidad de mantener el empleo.

4.1 Funcionamiento y operación del programa

El programa "Mi tiendita potosina" se plantea como objetivo mejorar las habilidades comerciales, reducir el cierre de los negocios, disminución de costos, incremento de ventas y utilidad. El programa fue implantado para buscar mecanismos de solución al desempleo existente en San Luis Potosí, generar una cadena de valor que culminara en los estantes de dichas tiendas en donde los productos generados por los potosinos tuvieran un canal de distribución por lo que el programa "mi tiendita potosina"

desarrolla sinergias con otros programas municipales como “puro potosino”²⁷ y “el Instituto de la cantera”²⁸, los cuales también han participado en el Premio Gobierno y Gestión Local. Los alcances y acciones se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

- Elevar las habilidades comerciales de los inscritos en el programa; ello se efectúa mediante reuniones y cursos que ofrecen gratuitamente instituciones educativas de educación superior en materia de atención al cliente, manejo de inventarios, compras a proveedores en el esquema de medio mayoreo. Esta parte se pudo constatar no solo por la información que fue proporcionada por los integrantes de la Secretaría de Desarrollo Económico, sino por los comentarios directos de los comerciantes que se entrevistaron en la visita realizada.
- Mejorar la imagen de las tienditas; esta actividad ha implicado pintar el negocio con el emblema de “Mi Tiendita Potosina”, acción realizada por los patrocinadores de cada una de las tiendas; asimismo, reacomodar de una manera más vistosa y más accesible los productos, lo cual también fue constatado en la visita que se efectuó, independientemente de disponer de evidencias como fueron las fotografías que mostraban el antes y el después de los negocios objeto de este programa.
- Reducir las probabilidades de cierre del negocio. Este aspecto se relaciona con la efectividad del programa en materia de capacitación, apoyo para mejorar la imagen, así como la intervención del gobierno municipal para conseguir proveedores en lácteos, refrescos y en general en abarrotes. En este sentido se logran promociones exclusivas para los beneficiarios provenientes de sus patrocinadores.
- Acercar a los beneficiarios a fuentes de financiamiento; en este rubro con la intervención del Gobierno Municipal se han logrado financiamientos para estas tienditas mediante el SIFIDE²⁹ y FONAES³⁰ que significa el 60%, de cada préstamo y 40% son préstamos directos del municipio, ello ha dado buenos resul-

27 Para profundizar se recomienda Carrera, A. y Lazos F. (2008). Puro Potosino, San Luis Potosí, México en Cabrero E. y Carrera A. Innovación Local en América Latina, CIDE, México.

28 Ibarra, Cortés Mario y Santos, José, “Desarrollo Socioeconómico Local: El caso del Instituto de la cantera en San Luis Potosí”, en “Municipio y buen gobierno: experiencias del ímpetu local en México”, pp. 186 - 196., Programa Franco - Mexicano de Cooperación Municipal y el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), y Fundación Ford, México, 2006.

29 El SIFIDE es un organismo del Gobierno Estatal de San Luis Potosí, creado para satisfacer los requerimientos de financiamiento de actividades productivas de personas físicas y morales en territorio potosino, buscando fomentar la generación de oportunidades de empleo y autoempleo, teniendo como principios básicos de trabajo; la autogestión ciudadana, la corresponsabilidad del trabajo y el autofinanciamiento programado.

30 El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES), es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población, lo cual permite mejorar sus condiciones de vida y propicia el arraigo en sus comunidades de origen, a través de los apoyos que otorga dicha institución.

tados, pues del porcentaje otorgado por el Gobierno Municipal, la gran mayoría de los beneficiarios cumplen con los pagos en tiempo, lo cual evidencia obtener resultados positivos.

- Reducir sus costos; que se refiere a cambiar el equipo de refrigeración a fin de que consuma menos energía eléctrica y con ello tengan más ahorros y puedan ser invertidos en mercancía y a su vez elevar sus márgenes de utilidad, misma que ha aumentado del 5 al 25%.
- Facilitarles a cada responsable de negocio acceso a proveedores locales para fortalecer el mercado interno y a su vez disponer de los productos rápidamente y a costos más bajos.
- Se apoya a los comerciantes para que realicen sus trámites ante la Secretaría de Hacienda para efectuar sus altas en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Modernizar las tiendas mediante la obtención de equipos de cómputo con punto de venta con tarjeta de débito o crédito, recargas a celular todo esto financiados por el Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado (SIFIDE), pues se trata de contar con el equipo que permite catalogar los productos, saber lo que se vendió de cada uno de ellos, el margen de utilidad y obtener el inventario, con esta organización, los negocios y sus dueños tienen más posibilidades de mantenerse en el mercado y reducir al máximo la posibilidad de quiebra.

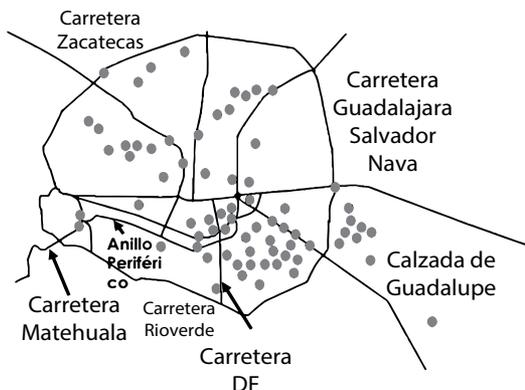
4.2 Logros e impacto del programa

a. El programa ha logrado tener mayor impacto en el norte y poniente de la ciudad, siendo los sectores de más alta vulnerabilidad social.

Mapa No. 1

"Ubicación de los beneficiarios del programa

"Mi tienda potosina"



Como se puede observar en este mapa la dispersión geográfica de los beneficiarios de este programa abarca prácticamente todas las zonas de la ciudad, lo que nos indica es que no está focalizado en una sola zona. Así mismo se puede destacar que prácticamente la totalidad del programa es atendida en zona urbana, dejando fuera a beneficiario de la zona rural.

b. Para septiembre de 2010, el programa atendía a 230 propietarios, de las cuales 160 estaban de manera permanente y en proceso de incorporación, faltando completar el diagnóstico socioeconómico que realiza el municipio a los solicitantes.

Gráfica 1: Estatus del programa de tienditas



Fuente: Dirección de Desarrollo Económico del H. Ayuntamiento de San Luis Potosí.

c. El programa está presente también en el Soledad de Graciano Sánchez, municipio conurbado en la zona metropolitana de San Luis Potosí. Por el caso de los gobiernos locales la implicación que tiene para el desarrollo económico es de generar sinergias entre municipios vecinos para que el desarrollo no se vea truncado por límites geográficos, sino en base al trabajo conjunto de los actores involucrados, sin importar origen de partidos opuestos, sino más bien apostar al trabajo conjunto.

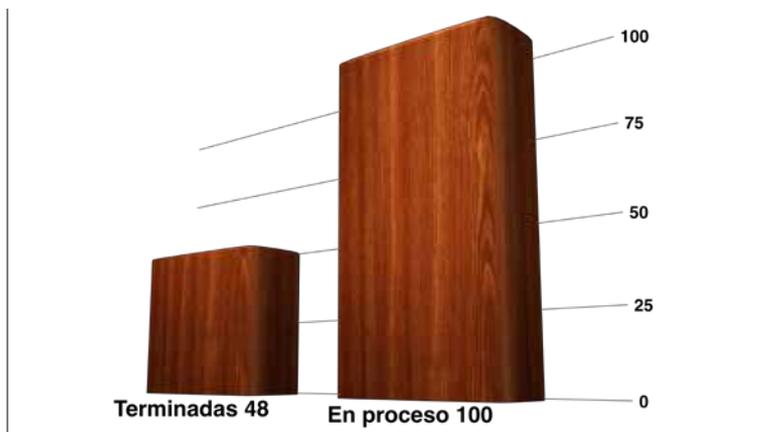
Gráfica 2: Tienditas por Municipio



Fuente: Dirección de Desarrollo Económico del H. Ayuntamiento de San Luis Potosí.

d. El programa entre 2009 – 2010, logró mejorar la imagen del 32% (48) de las tienditas.

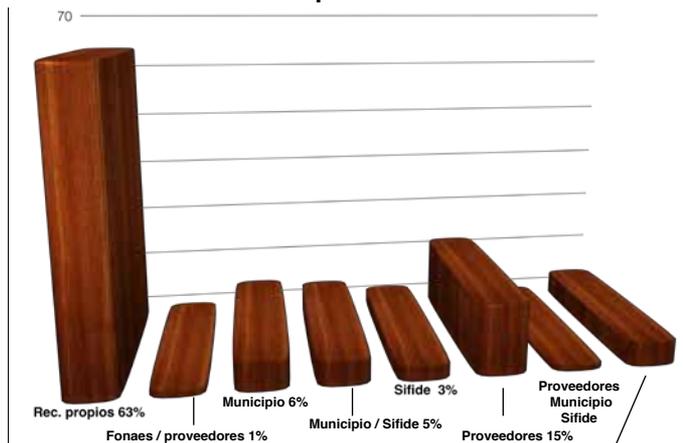
Gráfica 3: Imagen de Tienditas



Fuente: Dirección de Desarrollo Económico del H. Ayuntamiento de San Luis Potosí.

e. El Programa logro impulsar el auto financiamiento de las tienditas, esto mediante cursos de capacitación y asesoría.

Gráfica 4: Fuente de Financiamiento por No. de tienditas



Fuente: Dirección de Desarrollo Económico del H. Ayuntamiento de San Luis Potosí.

f. El programa ha logrado generar 476 empleos.

Gráfico No. 5: "Número de empleos por género"

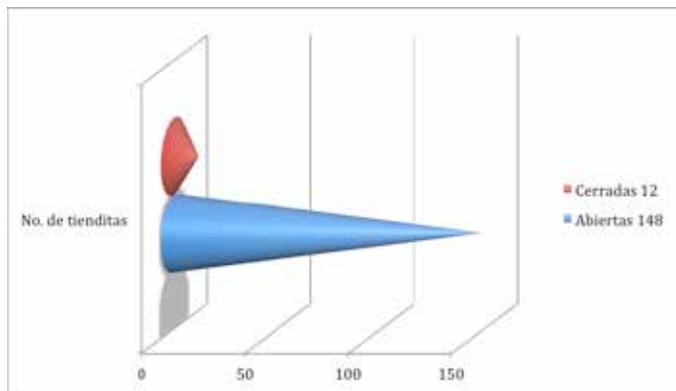


Fuente: Dirección de Desarrollo Económico del H. Ayuntamiento de San Luis Potosí.

Asimismo cabe destacar en la gráfica anterior la importancia cada vez mayor y más relevante de el involucramiento en los aspectos de crecimiento y desarrollo por parte de las mujeres, en proyectos que impactan positivamente, a través del microfinanciamiento.

g) El índice de eficiencia del programa es alto, sólo 12 tienditas han cerrado de 160, siendo la principal causa que los propietarios esperaban apoyo económico permanente.

Gráfica 6: Estatus de la tiendita (abierta o cerrada)



Fuente: Dirección de Desarrollo Económico del H. Ayuntamiento de San Luis Potosí.

Cabe destacar que uno de los indicadores de éxito de este programa ha sido el grado de estabilidad con la que cuenta el programa, ya que como es evidente en el gráfico anterior la gran mayoría de las tiendas apoyadas aún se encuentran abiertas, lo que da la posibilidad de afirmar que es un programa de mediano y largo plazo y que tiene consecuencias positivas para la ciudadanía.

4.3 Debilidades del programa y argumentos negativos.

La mayor parte de las acciones del programa no se realiza en las comunidades rurales del municipio, sino que se enfoca principalmente en la mancha urbana. Con un poco de suspicacia, podría argumentarse – no se obtuvieron evidencias al respecto- que el manejo de beneficiarios de grupos sociales pudiese estar enfocada como capital político para futuras elecciones y la decisión – asignación de recursos, puede prestarse a operaciones a favor del partido en el gobierno, o incluso a actividades electorales claramente ilícitas. Así mismo, los colores institucionales del gobierno municipal y de los materiales impresos del programa corresponden con los del partido de origen del alcalde, el PRI, en lo que constituye una práctica común en la cultura política del país. En entrevista con beneficiarios del programa y de autoridades municipales que diseñaron y operaron el programa se detectó los siguientes límites: La primer limitante, el programa se concentra en un solo sector, clases medias, aunque se apoya a todos los sectores este predomina. Otra limitación se encuentra en el proceso de seguimiento y evaluación de los resultados esperados del programa, así como el logro de los objetivos trazados y señalado al principio del presente documento. Dentro de las actividades de investigación y documentación, se asistió a algunas de las tienditas inscritas en el programa y se pudo percibir que muchos beneficiarios estaban conformes con el impacto positivo como experiencia individual, pero sin poder constatar las que no tuvieron éxito y conocer y documentar las causas de su cierre o retiro del programa.

4.4 Aportaciones del programa a la gestión de los gobiernos locales para el desarrollo

El programa de “Mi tiendita potosina” en San Luis Potosí es una experiencia que revela que los gobiernos municipales con estructura funcional simple, procesos de trabajo poco complicados y, con pocos recursos financieros; pueden generar en la interlocución de la ciudadanía y las agencias del gobierno federal, un medio para convertirse en un eje articulador del desarrollo municipal. Si bien es cierto que los logros de la experiencia analizada son modestas, evidencian los aspectos que requieren ser fortalecidos para hacer del gobierno municipal la instancia coordinadora de acciones de las diversas agencias gubernamentales y ciudadanas involucradas en la resolución de los problemas públicos locales.

Los aspectos que harán del gobierno municipal un actor estratégico del desarrollo son: 1) los actores de las agencias municipales son los conocedores de la realidad local, y tienen mayor sensibilidad para desarrollar estrategias de acción colectiva local; 2) es posible dar continuidad a los programas federales, estatales y municipales cuando la ciudadanía es el actor protagónico; 3) la importancia de desarrollar un modelo de coordinación intergubernamental que se basa en la interdependencia de agencias de los tres niveles de gobierno; 4) la implantación de formas de acción colectiva se sustenta en el convencimiento de los actores involucrados, con estructuras organizativas poco formalizadas. (Ibarra y Santos, 2002)

Conclusiones

Este programa, es una experiencia de gestión pública local exitoso, por que su eje central de funcionamiento son los beneficiarios; es un caso que proporciona elementos que permiten el análisis de la forma de involucrar a actores no gubernamentales en la solución de problemas públicos, sus objetivos están claramente establecidos, su preocupación es social, el grado de éxito es alto, casi del 90%. El programa ha logrado articular esfuerzos de diversas dependencias gubernamentales, proveedores y participantes del programa, logrando el intercambio de experiencias y la disminución de costos. El programa está en la página electrónica del gobierno municipal de San Luis Potosí, lo cual permite que el programa se difunda y de esta manera los comerciantes conozcan de la importancia que tiene para el gobierno este programa, puesto que tiene todas las condiciones de ser institucionalizado. Los responsables del programa cuentan con un plan de trabajo para integrar a más abarroteros principalmente en aquellas zonas del municipio consideradas como marginada. Su pendiente, es que aun falta articular otras acciones como son el de promover e implantar una franquicia denominada: "Mi Tiendita Potosina" de orientación social y para beneficiar a grupos marginados y vulnerables del municipio.

Muestra de ello, basta con observar las conclusiones al estudio realizado por la Revista Mexicana de Sociología denominado "La política de microfinanciamiento en México" de Henio Milan que a través de su estudio Econométrico demuestra que: "la política de microfinanciamiento desplegada por las instancias gubernamentales encargadas de ésta, ha impactado favorablemente la generación de empleos y de ingresos; así mismo, ha reducido los niveles de pobreza de sus beneficiarios. Además, tales logros se han producido mediante esquemas socialmente eficientes.

La transformación del municipio en México, se orientan hacia una mayor flexibilidad, diversidad estructural y descentralización. Con la apertura a las fuerzas del mercado,

las configuraciones organizativas para la prestación de los servicios públicos que están destinadas a ser más numerosas y complejas, haciendo más diversos los espacios inter-organizativos en los que deben cumplirse los objetivos gubernamentales. Las funciones del gobierno local se han complejizado, transformando sus características, retrocediendo en sus funciones de intervención directa y ampliando sus responsabilidades en la satisfacción indirecta de los problemas públicos, como lo es éste del microfinanciamiento. A la vez, la principal preocupación central de la administración pública se traslada de la búsqueda de la eficacia y la eficiencia de organizaciones, a una co-gestión de diversas organizaciones tanto públicas como privadas.³¹

En este contexto el análisis de los gobiernos locales se convierten en un paradigma que ofrece un marco de interpretación a los problemas de microfinanciamiento y del funcionamiento gubernamental en un contexto incierto, dinámico y conflictivo y por lo tanto permite inducir la capacidad de gobernar de los municipios. En donde los planteamientos hechos con base a los principios de eficacia y eficiencia, ligadas a un modelo de pensamiento individualista y racional, dejan de ser apropiadas, debiendo reinterpretarse con base en valores colectivos de participación, representatividad e igualdad y considerando la diversidad de las formas y estrategias organizativas de los gobiernos municipales. El entendimiento del municipio desde la perspectiva ofrecida, supera la dicotomía público-privada, a una dinámica de interacción constante entre diversas organizaciones tanto sociales, políticas, económicas y gubernamentales.

31 MIMEO; Ibarra, Mario; (2013); "La reconfiguración del municipio en México: Diagnóstico, oportunidades y desafíos"; México.

Bibliografía

- Carrera, A. y Lazos F. (2008). Puro Potosino, San Luis Potosí, México en Cabrero E. y Carrera A. Innovación Local en América Latina, CIDE, México.
- Feo de la Cruz, P., G. Manuel. 2001. Gobernabilidad y participación ciudadana, Ponencia presentada en el VII congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal.
- García, Gilberto, "Desarrollo económico en Zacatecas", en "Gobiernos locales trabajando: Un recorrido a través de programas municipales que funcionan", pp. 153 - 164, Centro Nacional de Desarrollo Municipal, Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal, el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), y Fundación Ford, México, 2003.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012 Diario Oficial de la Federación; Ley de Ahorro y Crédito Popular, 2001.
- Hernández, O. y Almorín, R.; (2005); "Las microfinanzas en México, tendencias y perspectivas"; Fundación Ayuda en Acción; México.
- Ibarra, Cortés Mario y Santos, José, "Reconversión productiva en el campo". El caso del ejido El Peyote, Guádalcazar, San Luis Potosí en "Innovación en Gobiernos locales: Un panorama de experiencias municipales en México", pp. 209 - 223, Centro Nacional de Desarrollo Municipal, Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal, el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Y Fundación Ford, México, 2002.
- Ibarra, Cortés Mario; "Estrategia de Política Pública en la gestión financiera en los municipios urbanos de México y su impacto en la gobernabilidad local", 1era. Edición Miguel Ángel Porrúa. 2010
- Ibarra, Mario y Santos, José; "Actores locales y sus acciones: Una propuesta para el análisis de la gobernabilidad a Nivel Municipal", Editorial Universitaria Potosina, 2011.
- INEGI, (2011); Anuario Estadístico por Entidad Federativa; México.
- Ibarra, Cortés Mario y Santos, José (2003). Personal de Seguridad escolar en San Luis Potosí, en Gobiernos locales trabajando: Un recorrido a través de programas municipales que funcionan", pp. 491- 503, Centro Nacional de Desarrollo Municipal, Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal, el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), y Fundación Ford, México.
- Milan, Henio; La política de microfinanciamiento en México: Impacto y rentabilidad social, en Revista Mexicana de Sociología, Vol. 69, Núm. 2, abril – junio, 2007, pp. 309 – 342, Universidad Autónoma de México, México.
- MIMEO; Ibarra, Mario; (2013); "La reconfiguración del municipio en México: Diagnóstico, oportunidades y desafíos"; México.

Silva Nava, Aarón. 2004. La respuesta gubernamental a la falta de acceso a los servicios financieros en México. En, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 7, Julio de 2004. 575-582.

Vizcarra, José; (2007); "Diccionario de Economía". Términos, ideas y fenómenos económicos; Editorial Patria, México.

Walter, Reynold. 2002. Microfinanzas Solidarias y Vínculos Sociales: Experiencia de FA-FIDESS. Documento preparado el Encuentro de Microfinanzas Solidarias y Vínculos Sociales. París, Francia del 2 al 5 de julio del 2002.

Sitios de Internet:

<http://sifide.gob.mx>

<http://www.economia.gob.mx>

Capítulo 6

Capital financiero en empresas de mujeres. El caso de las Mipymes en San Luis Potosí.

Dra. Paola Isabela Rodríguez Gutiérrez³²

“Los recursos financieros están entre una de las principales restricciones enfrentadas por emprendedores potenciales...especialmente en los países más pobres y entre las mujeres” (Minniti y Nardone, 2007:225).

Introducción

El sector empresarial femenino se ha convertido en una pieza fundamental del crecimiento y desarrollo de las economías (Allen, 2007), de la creación de empleo y la innovación (Bruin, Brush y Welter, 2006). Al mismo tiempo, se reconoce que los recursos son factores determinantes en la puesta en marcha de un negocio, y que su ausencia puede constituir una barrera difícil de superar, e incluso en ocasiones ser la causante del fracaso de nuevos emprendimientos.

Se puede observar en la literatura del fenómeno emprendedor, la búsqueda constante de diferencias entre hombres y mujeres. Se han evaluado las características personales, el nivel educativo, la experiencia y las dificultades para obtener financiamiento entre otros aspectos (Lituchy et al., 2003).

Por un lado, algunos autores (Minniti y Nardone, 2007:235) han encontrado que “la relación entre la posibilidad de empezar un negocio y algunos elementos como la edad,

³² La autora agradece a la Comisión de Investigación y Desarrollo Tecnológico CICTD, de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, por su apoyo para la realización de esta investigación. Los fondos fueron otorgados dentro del marco de la convocatoria del Fondo de Apoyo a la Investigación FAI. Folio del proyecto C12-FAI-03-36.36

nivel de ingreso familiar, status en el trabajo y educación, no dependen del género". Es decir, que ambos sexos reaccionan de la misma manera ante la opción de volverse emprendedores y no hay diferencia significativa entre ellos.

No obstante, hay aspectos en los que se han documentado diferencias. Algunos autores han dedicado espacio al análisis de aspectos tales como: (1) el mayor grado de interés que las mujeres emprendedoras muestran, a diferencia de los hombres, en las relaciones humanas (Lituchy, et al., 2003); (2) su estilo gerencial que está orientado al servicio y a las personas; y que (3) se muestran persuasivas y capaces de mantener buenas relaciones en el entorno empresarial -con los proveedores, empleados y clientes-. En cambio, los hombres exhiben un menor nivel de habilidades para el manejo de personal (Greene, et al., 2003), y son un segmento que se caracteriza por estar orientado a los costos.

El estilo gerencial de la mujer se caracteriza además por utilizar canales abiertos de comunicación, al crear una atmósfera flexible y fomentar el intercambio de ideas, poniendo especial atención en las relaciones interpersonales; a diferencia del gerente masculino que busca mantener el poder sobre sus subordinados a través de una imagen tradicional de "jefe" (Sandberg, 2003). Adicionalmente, en la emprendedora la toma de decisiones tiene un fuerte componente relacional, lo que impulsa la participación de los colaboradores, converge en un sentimiento de satisfacción y mejora el desempeño (Carter et al., 1997).

Por otro lado, se han sugerido deficiencias en el estilo de liderazgo desplegado por las mujeres, aseverando que existe una falta de capacidad en la demostración de su autoridad, lo que fomenta el desarrollo de otras habilidades que las auxilia en esta tarea, un ejemplo es el anticiparse a las reacciones de otros y la búsqueda de un ambiente de comunicación y relaciones de confianza entre subordinados y jefes (Carter et al., 1997).

Manolova et al., (2007) mencionan dos razones por las que las empresas propiedad de mujeres pueden tener bajos rendimientos y crecimiento en comparación con los negocios de los hombres emprendedores. La primera es la carencia de suficientes recursos financieros y humanos. La segunda razón toma sus fundamentos de la teoría de las expectativas, que afirma que existe una relación positiva entre la motivación o expectativa de crecimiento y el propio crecimiento de la organización. En el caso de las mujeres emprendedoras, los autores suponen que las mujeres tienen menores expectativas de crecimiento en su empresa debido a sus relaciones sociales y experiencias de trabajo anteriores, lo cual finalmente se traduce en capital

social y humano. En esta investigación en particular, defenderemos la postura de que la carencia de algunos recursos esenciales como el capital financiero, el capital social y el capital humano, podría ser la causa del bajo crecimiento de los emprendimientos de mujeres.

Se dice que para las mujeres la decisión de iniciar un negocio es más compleja que para su contraparte masculina, ya que en ellas hay más sensibilidad hacia factores que no son de carácter económico, lo cual afecta su motivación a convertirse en empresaria (Minniti y Nardone, 2007). Uno de las mayores limitantes, es que por lo general, la mujer asume la responsabilidad de la seguridad familiar, haciéndose cargo de la mayoría de las actividades del hogar y la familia (Buttner y Moore, 1997). Por otra parte, se ha señalado que las empresas propiedad de mujeres tienen una tendencia mayor a fracasar, tener bajas ganancias y ventas (Coleman, 2007).

Bruni, Gherardi y Poggio (2004), clasifican las limitantes en tres tipos de barreras para emprender: La primera barrera es el rol con el que la mujer es identificada en la sociedad y las tareas inherentes a él, tales como las responsabilidades domésticas y de la familia. La segunda barrera es el difícil acceso a las redes de negocios que son vitales fuentes de información. La tercera barrera, la cual se considera de gran importancia, es la dificultad en la obtención de capital con instituciones financieras y el adecuado manejo de estos recursos.

Otros autores (Fielden y Dawe, 2004), han señalado como barreras importantes para las mujeres emprendedoras: (1) el miedo al fracaso, (2) la falta de capital financiero/miedo a los bancos, (3) actitud de la pareja, falta de apoyo, (4) falta de conocimiento en "negocios", (5) ausencia de lugares o personas confiables y asequibles para entregar el cuidado de los hijos. Es importante hacer notar que entre estos obstáculos nuevamente identificamos al capital financiero.

Ya que ha sido comúnmente identificado como factor determinante al inicio de la vida de un negocio, se sugiere que la carencia del recurso financiero ha tenido gran influencia en la preferencia de las mujeres por ciertos sectores. Esto se debe a que al encontrar mayores dificultades que los hombres para conseguir financiamiento, las mujeres eligen los sectores llamados tradicionales –comercio y servicios–, pues en ellos ven posible emprender un negocio con menor inversión (Bruni, Gherardi y Poggio, 2004).

En definitiva los recursos financieros son críticos en la creación de una empresa, y un aspecto esencial es la capacidad del emprendedor para acceder a financiamiento.

Al respecto Coleman (2007) encontró que las mujeres emprendedoras se resisten a utilizar esquemas de financiamiento externo a la empresa más que los hombres. De cara a esta necesidad de sobrevivencia y crecimiento de los negocios de mujeres, y el hecho de que muchos de los negocios creados en México son de tamaño micro, en esta investigación se plantean las siguientes preguntas y objetivos:

- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento a las que las mujeres emprendedoras de las mipymes potosinas recurren habitualmente?
- La presencia de otros recursos como el capital humano o el capital social ¿pueden causar alguna diferencia en el uso o aprovechamiento del capital financiero?

Objetivo

A través de la revisión de la literatura y el análisis de una muestra de mipymes potosinas, se busca determinar las fuentes de financiamiento a las que recurren las mujeres al emprender su negocio y durante la vida del mismo. Así como evaluar si la presencia de otros recursos, como el capital humano o social, puede causar alguna diferencia en el uso o aprovechamiento del capital financiero.

Con el fin de lograr el objetivo planteado se siguieron los métodos del enfoque cuantitativo. Se recogieron datos utilizando un cuestionario que se elaboró a partir de la revisión de la literatura, haciendo búsquedas de los temas capital financiero, capital social, capital humano y fenómeno emprendedor femenino.

2. Revisión de la literatura.

2.1 Mujeres y la puesta en marcha de una empresa

Existen algunos factores que han sido identificados como motivadores o fortalecedores de la intención de emprender entre las mujeres. De acuerdo al reporte GEM 2006 (Allen, Langowitz y Minniti 2007), la oportunidad y la necesidad son los dos principales motivantes al iniciar un negocio propio. En este reporte, entre hombres y mujeres la oportunidad es la razón preponderante, aunque curiosamente la necesidad es un motivo que se encuentra más frecuentemente en las mujeres. Respecto de esta idea, se ha sugerido que ellas tienen bajos niveles de autoconfianza, por lo que probablemente únicamente contemplan la opción de emprender cuando no hay más alternativas.

Al mismo tiempo, hay algunos factores contextuales que influyen en gran manera sobre la disposición de a mujer a emprender un negocio, tal es el caso del acceso a la educación, el nivel en el trabajo, el ingreso familiar y la situación del país en el que reside (Allen, Langowitz y Minniti 2007). Shane (2006) incluso menciona el acceso a

una computadora personal en casa como un factor que predispone a la mujer al auto-empleo, y no necesariamente iniciando un negocio en la industria tecnológica.

Los recursos adquiridos en un empleo pagado también son factores que pueden contribuir a la disposición de hombres y mujeres a emprender. Así se sugiere en algunos estudios (Allen, Langowitz y Minniti 2007; Minniti y Nardone, 2007), debido a que la relación laboral constituye una fuente de recursos críticos para el arranque de una compañía, tales como el capital financiero, las relaciones sociales y agregamos la innegable acumulación de experiencia y conocimiento que se clasifica como capital humano.

Tabla 1 .- Factores identificados en mujeres como motivadores para iniciar un negocio o auto-emplearse

Motivantes	Entre oportunidad y necesidad, el segundo es un motivo más frecuente entre las mujeres (GEM, 2006)
Factores contextuales	Acceso a la educación, el nivel en el trabajo, ingreso familiar y la situación del país en el que reside (GEM, 2006)
Recursos	Acceso a una computadora personal predispone a la mujer al autoempleo (Shane, 2006) El contar con un empleo pagado constituye una fuente de recursos críticos para el arranque de una compañía -financieros y sociales- (GEM, 2006; Minniti y Nardone, 2007)

Fuente: Elaboración propia, basada en el reporte GEM (Allen, Langowitz y Minniti 2007), Minniti y Nardone (2007) y Shane, (2006).

De esta forma, entendemos que el sueldo también es un factor importante en la acumulación de capital humano y financiero. En su estudio Boden y Nucci, (2000) señalan que usualmente los hombres tienen sueldos mejor pagados que mujeres en la misma posición y nivel. Esto llega a crear una desventaja para el sexo femenino que al auto emplearse o iniciar un negocio no logra acumular una cantidad de dinero similar a la que podría ahorrar un hombre en la misma situación.

Adicionalmente, se ha encontrado que las mujeres tienen menos probabilidad de contar con experiencia previa en poseer su negocio propio, menos años de experiencia en empleos pagados (Carter et al., 1997), y menos oportunidades de acceder

a puestos gerenciales. Tales circunstancias las puede llevar a dudar menos en dejar un trabajo que no les parece totalmente satisfactorio y emprender un negocio, trasladando así pocos años de experiencia y capital financiero acumulado.

2.2 Recursos esenciales en el arranque y la vida de la empresa

Una vez que se ha hablado del significativo rol de los recursos en la decisión de emprender, cabe destacar que su importancia no termina ahí. Durante la vida del negocio, los recursos se mantienen como esenciales para el logro de una ventaja competitiva, tal como lo reconoce la teoría de los recursos y capacidades –Resource Based View of the Firm–: “las organizaciones desarrollan y mantienen una ventaja competitiva usando recursos y capacidades específicas de la empresa” (Katila y Shane, 2005:815).

Los recursos que en esta investigación se consideran esenciales, y se analizarán en conjunto como lo han hecho otros autores (Cetindamar et al., 2007; Ireland, Hitt y Sirmon, 2003), son el capital financiero, capital humano y capital social. Previo al análisis de su papel en la decisión de emprender, su influencia en las decisiones y su posible interacción, se presentan las definiciones de cada uno de ellos.

Capital Financiero

“El capital financiero incluye todos los diferentes recursos monetarios que las compañías pueden usar para desarrollar e implementar estrategias” (Ireland, Hitt y Sermón, 2003:973). Una gran dotación de este recurso le permite al emprendedor invertir en los capitales más importantes de la organización (Hayward, Shepherd y Griffin, 2006), como son el capital humano y social.

Capital Humano

“El capital humano deriva de las inversiones que los individuos hacen en sí mismos, a menudo a través de la educación (experiencias formales y ocupacionales) y entrenamiento” (Carter, Williams y Reynolds, 1997:128). Comprende las capacidades individuales y habilidades de los empleados y gerentes de las compañías que continuamente se acumulan a través del aprendizaje, formando una reserva de conocimiento para la empresa dentro de cada individuo (Ireland, Hitt y Sirmon, 2003).

Capital Social

El capital social se refiere tanto a las conexiones entre organizaciones que generan entre ellas un beneficio recíproco e implica cierto grado de cooperación, como a las conexiones dentro de la misma empresa que permiten controlar otros recursos y también adquirir conocimiento (Ireland, Hitt y Sirmon, 2003).

2.3 Los recursos y su influencia en las decisiones de mujeres emprendedoras

De acuerdo a la revisión de la literatura, los recursos parecen ser importantes al determinar el sector en el que se trabajará. Se dice que los sectores de servicios y comercio al menudeo son habitualmente preferidos por las mujeres que inician una actividad económica por su cuenta. Estos sectores llamados tradicionales en la literatura de mujeres emprendedoras, constituyen una excelente oportunidad para ellas al iniciar su nueva empresa, pues es ahí en donde se han desarrollado, se sienten más cómodas y seguras (Anna, Chandler, Jansen y Mero, 2000).

No obstante, además del sector que frecuentemente eligen, observamos que las mujeres se caracterizan por iniciar empresas más pequeñas que aquellas emprendidas por los hombres (Coleman, 2007), usando en muchas ocasiones su casa como base (Carter et al., 2007). Sin duda esto es consecuencia de niveles bajos de capital financiero disponible al iniciar sus negocios.

La consecuencia que generalmente sufren, al ser dueñas de empresas en sectores tradicionales y de tamaño pequeño, es el experimentar un crecimiento menor que en el caso de los negocios poseídos por hombres (Butter y Moore, 1997). Esto se debe a que los sectores tradicionales "son altamente competitivos, y las oportunidades de crecimiento y rentabilidad son limitadas" (Coleman, 2007:304).

Las áreas de trabajo derivadas de carreras técnicas, de ingeniería o ciencias, tienen un gran potencial de crecimiento y ganancias que pueden ser superiores al de los sectores tradicionales (Greene et al., 2003). Sin embargo, las mujeres al ser graduadas mayormente en áreas sociales (Carter et al., 1997; Greene et al., 2003), en raras ocasiones incursionan en este tipo de negocios. En este caso vemos que la elección de carrera, como parte del capital humano acumulado en las mujeres emprendedoras, las lleva a preferir ciertas áreas de trabajo que hasta el momento no han resultado favorecedoras.

Las mujeres usualmente se hacen responsables del hogar, hijos si los tienen, y a la vez de su desarrollo profesional como empleadas o dueñas de su propio negocio. Aunque recientemente los hombres han comenzado a hacerse cargo de más responsabilidades del hogar y la familia, la mujer aún asume una gran proporción de ellas y podemos decir que una de sus principales preocupaciones es la seguridad familiar (Buttner y Moore, 1997).

Debido a que las mujeres participan de distintas maneras y con diferentes roles en la sociedad, para triunfar en el adecuado manejo de tan diferentes facetas las mujeres

requieren una habilidad especial y un balance. Con lo cual también es necesario el apoyo de sus parientes y amigos más cercanos, ya que éstos son elementos indispensables para el éxito de sus empresas (Lituchy et al., 2003).

Para las mujeres de negocios es perjudicial que se muestre desconfianza hacia ella y su desempeño, al atribuirle como casi única y más importante responsabilidad el bienestar de la familia y el hogar (Bruni, Gherardi y Poggio, 2004). Al hacer esto, se reducen sus capacidades para desempeñar actividades empresariales a los momentos en los que se pueda prescindir de su atención en la vida familiar. En este caso es imprescindible contar recursos como el capital social. Éste involucra a todos los agentes que favorecen la creación de nuevas empresas (Audretsch y Keilbach, 2004), tales como el gobierno, los padres, la familia o modelos a seguir: otros emprendedores. Así como algunos actores que proveen servicios profesionales de consulta externa, tales como los contadores y abogados entre otros (Anna et al., 2000).

2.4 Acumulación de Capital Humano, Social y las dificultades para obtener financiamiento externo

Con base en el análisis que se ha hecho de la literatura, hay cuatro áreas del proceso de financiamiento en las cuales las mujeres emprendedoras parecen tener complicaciones, y por las que regularmente empiezan sus negocios con menor capital financiero que los hombres (Brush et al., 2003):

1. Usualmente las mujeres tienen un sueldo menor al de los hombres aún estando en un nivel similar; por tanto, acumulan menor cantidad de recursos financieros que destinar al nuevo emprendimiento (Boden y Nucci, 2000).
2. Carecen de preparación en materias financieras y contables (Greene et al., 2003), por lo que tienen cierta resistencia a solicitar financiamiento externo (Coleman, 2007).
3. Carecen de habilidad para incrementar los fondos con los que iniciaron su negocio, no cumplen con las garantías requeridas por las instituciones para otorgar el crédito que en ocasiones puede estar fuera de su alcance, tienen difícil acceso a créditos y sufren de discriminación por parte de las mismas instituciones (Sandberg, 2003).

¿Qué puede provocar que las mujeres en particular tengan tales dificultades? En esta sección presentaremos un análisis de los efectos que podrían tener los recursos capital social y capital humano sobre el capital financiero. Es importante mostrar que la presencia o carencia de cada uno de ellos puede tener repercusiones significativas.

Los resultados del estudio de Greene et al. 2003, indican que la dificultad de las mujeres para acceder a los apoyos financieros al iniciar un nuevo negocio, está unido a un

desconocimiento o falta de preparación en las materias financieras, contables, además de escasa preparación en administración y mercadotecnia (Lituchy et al., 2003). Un reducido número de ellas estudia carreras profesionales técnicas o relacionadas a los negocios lo cual constituye una desventaja.

La discriminación a las mujeres se comporta como un agente restrictivo del acceso a los recursos externos esenciales para el arranque de una compañía (Carter et al., 1997), un ejemplo es la discriminación por parte de las instituciones bancarias hacia el género femenino. Aunque algunos autores no han encontrado clara evidencia de ello (Carter et al., 2007; Carter et al., 1997), Lituchy et al. afirman que “históricamente las políticas de préstamos de muchas instituciones financieras han desfavorecido a las mujeres” (2003 p. 167), de la misma manera lo sugieren Bose y Taylor (2012) . Cuantiosas investigaciones probaron estas suposiciones encontrando resultados opuestos y solo en algunas de ellas se comprobó que las mujeres encuentran mayor dificultad para obtener financiamiento por instituciones externas.

Este supuesto rechazo provoca que un gran número de mujeres emprendedoras obtengan recursos financieros de sus ahorros personales o familiares, generando un bajo monto de dinero disponible en los inicios de la empresa, lo cual no permite la adquisición de otros recursos indispensables para el emprendimiento, encausándolo al fracaso (Coleman, 2007).

Figura 1 .- Factores internos y externos que afectan la disposición de las mujeres a conseguir financiamiento externo

Factores internos	Factores externos
<p>Habilidades insuficientes para Incrementar los fondos financieros:</p> <p>Carencia de capital humano. Desconocimiento o falta de preparación en materias financieras o contables (Greene et al., 2003).</p>	<p>Garantías requeridas fuera del alcance de las mujeres emprendedoras (Sandberg, 2003). Pago de intereses más altos, que los créditos concedidos a hombres (Bose y Taylor, 2012). Discriminación hacia las mujeres (Lituchy et al., 2003; Sandberg, 2003; Bose y Taylor, 2012)</p>

Fuente: Elaboración propia basada en Greene et al. (2003), Sandberg (2003), Lituchy et al. (2003) y Bose y Taylor (2012).

Gundry y Welsch, (2001) realizaron un estudio en EUA utilizando una muestra de 832 mujeres emprendedoras para examinar las características de las empresas con alta orientación al crecimiento así como las de sus propietarias. Concluyeron que estas empresas mostraban las siguientes características:

Fuerte intensidad emprendedora, que es definida como el enfoque concentrado hacia el crecimiento de la empresa.

Mayor disponibilidad a incurrir en costos de oportunidad. Esto es, los emprendedores ambiciosos (de alto crecimiento), están dispuestos a hacer los sacrificios necesarios con tal de llevar a su empresa al éxito.

Utilizan un más amplio rango de fuentes de financiamiento.

Los factores estratégicos clave de una empresa de alto crecimiento son la reputación e imagen de su compañía, la calidad de su producto o servicio, flujo de efectivo y la efectividad de su liderazgo.

Utilizan estructura de equipos de trabajo. Las empresas con alta orientación al crecimiento también se caracterizaban por mostrar mayor organización y, aunque la mayoría cuenta con una estructura funcional, se encontró que recurren más a los equipos de trabajo como distribución que permiten una mejor y rápida respuesta a los cambios ambientales.

Enfoque en la expansión de mercado y el cambio tecnológico. Las intenciones estratégicas que las emprendedoras con alta orientación de crecimiento más comúnmente persiguen son: el enfoque en la expansión de mercado y el cambio tecnológico.

3.- Metodología

Con el fin de lograr el objetivo planteado, se siguieron los métodos del enfoque cuantitativo. La población objeto de la investigación es la totalidad de mipymes de la ciudad de San Luis Potosí. Para obtener información sobre la población se consultó al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

La selección de la muestra se realizó a partir del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE). Directorio de las empresas a las que se incluyó en el censo más reciente del INEGI (2009). El muestreo fue aleatorio y consistió en 200 empresas a las que se les aplicó la encuesta durante los meses de septiembre y octu-

bre. La encuesta se respondió cara a cara para evitar las posibles dudas y respuestas erróneas debidas a mala interpretación.

Se recogieron datos utilizando un cuestionario que se elaboró a partir de una revisión de la literatura de los temas capital financiero, capital social, capital humano y fenómeno emprendedor femenino. La encuesta se dirigió a los y las emprendedoras, o en su caso a quien dirige la empresa, ya que hay ocasiones en que el negocio es familiar y ya se encuentra al frente la segunda o tercera generación.

La base de datos del DENUE, del municipio de San Luis Potosí, contenía 1510 mipymes, se descartaron aquellas que a simple vista se notaban como organizaciones no lucrativas y las dependencias y organizaciones del gobierno. Debido a que el DENUE no cuenta con una variable que identifique a estas organizaciones, aún después, dentro de estas 1510 se siguieron encontrando este tipo de organizaciones que debieron ser descartadas.

Para aplicar la encuesta se llamó a 979 empresas de las cuales accedieron a conceder una cita y responder 200 de ellas. Esto significa un 20% de tasa de respuesta. Posteriormente al analizar el tamaño de las empresas, y al corresponder este estudio al análisis de mipymes, se descartaron 12 empresas que rebasaban los 100 empleados, tope del número de empleados para los sectores de comercio y servicio a los que pertenecían.

3.1 Instrumento de medición

El cuestionario, instrumento de medición del presente estudio, se elaboró a partir de una revisión de la literatura en los temas de recursos y desempeño organizacional. Además, se requirieron datos generales, que ayudan a describir a las organizaciones, así como su situación actual. Algunas preguntas son dicotómicas, otras piden indicar alguna cantidad o porcentaje.

En el caso del capital financiero se elaboraron un par de preguntas para conocer la estructura del capital inicial, tal como lo hicieron en el estudio de Chandler y Hanks (1998); mientras en otra pregunta se confirma si se ha solicitado capital externo durante la vida de la empresa.

Para evaluar el capital social se elaboraron preguntas dicotómicas, resultado de tres de los factores que Davidsson y Honig (2003) mencionan como importantes para la existencia de capital social en un emprendedor CS1-CS3. Adicionalmente, se hizo una pregunta directa acerca de la pertenencia de la empresa a una cámara o asociación y,

finalmente, con fundamento en Audretsch y Keilbach (2004), se hizo otra acerca de la existencia de apoyo por parte del gobierno hacia el emprendimiento CS4.

Para medir el capital humano se consideraron tres factores usados en la investigación de Davidsson y Honig (2003); además que dentro de los datos generales se cuestiona la experiencia en el sector económico en el que se encuentra la empresa, considerada también como parte del capital humano.

3.2 Descripción de la muestra

Del total de 188 encuestas el 40% pertenece a mujeres y el 60% a hombres. La edad promedio de hombres y mujeres que la respondieron es de casi 44 años, la menor registrada corresponde a 19 años, la máxima a 74 años y el 81.3 por ciento tiene hasta 53 años. El 70% de los encuestados son casados, el 28% solteros, 2% divorciados o separados de la pareja. El 56.3% tienen 2 o 3 hijos, el 24.6% no tiene hijos, el 11.1% tiene un hijo y sólo el 8% tiene 4 hijos o más. El 60% no son fundadores de la empresa que poseen, lo cual es congruente con la suma del 36% y 24% de emprendedores que crearon el negocio por iniciativa familiar o de un grupo no familiar respectivamente. El 38% son fundadores o cofundadores del negocio, y el 2% restante pusieron en marcha la empresa por iniciativa del cónyuge.

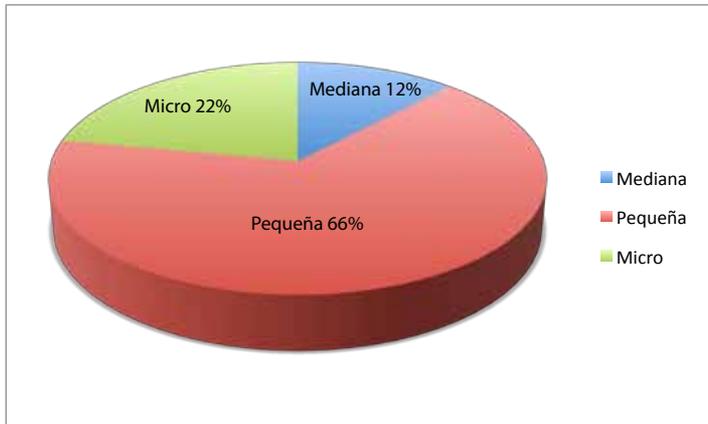
El 62.7% de los encuestados tiene una carrera profesional concluida, el 15.4 tiene maestría y el 1.5% doctorado. Sólo el 22.5% tiene carrera profesional no concluida o un nivel de estudio menor, siendo secundaria el más bajo.

Poco más de la mitad de las empresas analizadas (51%), tienen hasta 18 años de edad. Únicamente un 20% de las empresas consideradas tienen más de 29 años, siendo 155 años la mayor edad.

Para hablar del tamaño de la empresa se tomó en cuenta la clasificación que se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009³³. En el caso del instrumento de medición que se ha elaborado para esta investigación, no se hacen preguntas específicas acerca de las ventas anuales de las empresas, por lo que el único indicador para clasificar a las empresas, es el de número de empleados. Se encontró que el 67% de las empresas son pequeñas, el 21.8% son micro y el 11.2 son medianas (ver gráfico 1).

³³ La clasificación del tamaño de las empresas se hizo de acuerdo a la Estratificación de empresas publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009, que a su vez es referido en el documento Micro, pequeña mediana y gran empresa del Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI, Censos Económicos 2009. Con el fin de simplificar el análisis para el tamaño de empresa "pequeña" se ha considerado para los tres sectores –industria, comercio y servicios- la cantidad de 11 a 50 empleados, de 51 a 100 para mediana y para más de 100 empleados como grande

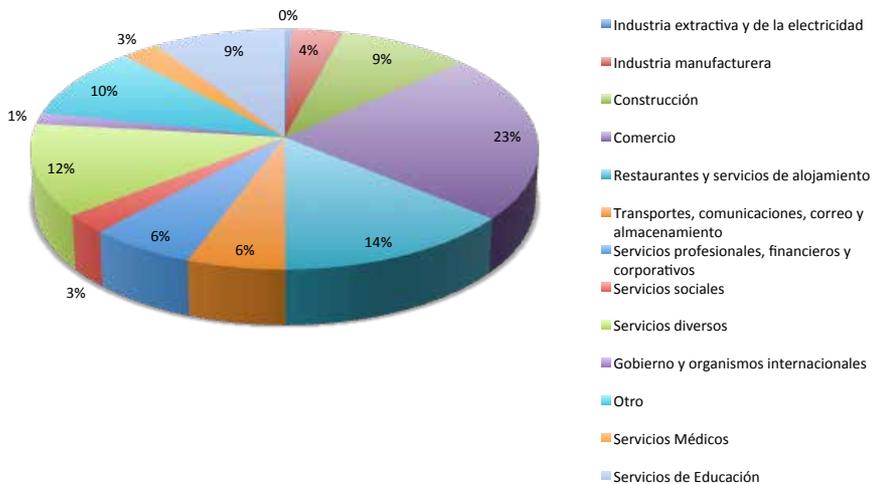
Gráfica 1 .- Tamaño de la empresa



Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

Podemos decir que el sector más representativo corresponde al sector comercio con el 21.89%, le sigue restaurantes y servicios de alojamiento con el 13.43%, servicios diversos con un 11.9% y la construcción y la educación, ambos con un 8.96% (ver gráfico 2).

Gráfica 2 .- Sector económico del negocio



El 31.3% de los encuestados tiene 10 años o menos de experiencia en el sector en el que tienen su empresa, el 23.9% tiene de 11 a 20 años de experiencia, el 21.4% tiene entre 21 a 30 años de experiencia y solo el 8.5 tiene más de 30 años de experiencia en el sector.

La principal motivación para iniciar el negocio ha sido el haber detectado una oportunidad de negocio con un 58.6%, seguido por tener independencia laboral con un 21%, el 6.5 % de las personas lo hicieron por necesidades económicas, y el 14% por otros motivos, entre los cuales encontramos iniciativa familiar y generar una empresa que además proporcione el bien social.

4. Análisis y Resultados

Para esta sección se analizó la información obtenida utilizando el programa SPSS versión 20. Como primera etapa del análisis de resultados, se muestra una breve descripción de la presencia de los recursos en las empresas, además se incluye una tabla comparativa del mismo análisis separando la muestra de hombres y de mujeres. Como segunda etapa se expone lo más relevante encontrado tras el análisis de la varianza ANOVA.

4.1 Primera etapa del análisis

En el caso del capital financiero se encontró que el 70% de los emprendedores encuestados utilizaron ahorros propios al iniciar su negocio, el 40% inició operaciones únicamente con estos recursos financieros. El 25% de las empresas arrancaron con aportaciones de los socios. Únicamente el 9% de los encuestados solicitaron un crédito comercial, el 4.5% hipotecó una propiedad para obtener recursos, el 24% solicitó un crédito bancario, el 14% solicitó dinero a amigos y parientes y el 7% aceptó capital de inversores externos.

Una vez puesto en marcha el negocio, se observa en la muestra de empresas analizadas, que el 62% ha utilizado ahorros propios para inyectar recursos financieros a la organización, el 22% recurrió al ahorro de los socios, el 11.4% a tarjeta de crédito, el 25% a crédito comercial, el 5% a una hipoteca de casa, el 38% a préstamo bancario, el 11% a dinero de amigos y parientes y el 5% a dinero de inversores externos (ver tabla 2).

Tabla 2 .-Comparativo del uso de capital externo e interno en empresas de hombres y mujeres

	Muestra General	Hombres	Mujeres
Uso de ahorros propios al iniciar su negocio	70% de los encuestados	71.2% de los encuestados	67.6% de las encuestadas
Unicamente utilizó ahorros propios para iniciar su negocio	40%	38.5%	40.5%
Uso de ahorro de los socios al iniciar su negocio	25%	22.1%	29.7%
Uso de crédito mercantil al iniciar su negocio	9%	9.6%	8.1%
Uso de hipoteca de una casa al iniciar su negocio	4.5%	6.7%	1.4%
Uso de crédito bancario al iniciar su negocio	24%	20.2%	28.4%
Uso de capital de amigos y parientes	14%	16.3%	10.8%
Uso de capital de inversores externos	7%	6.7%	8.1%
Uso de ahorros propios durante la vida del negocio	62%	63.3%	60.5%

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

En el caso del capital social (ver tabla 3), aproximadamente el 80% de los encuestados dicen tener relaciones hasta con 40 negocios, el 45% dice no haber mantenido relaciones de amistad o parentesco con miembros de otras compañías antes de fundar su empresa, el 27% indicó cero para el número de relaciones que ha construido para dar reputación o legitimar a su empresa. Por otra parte, el 37.5% dijo no tener ninguna relación de colaboración con sus competidores, el 38.6% no mantiene relaciones con compañías que proporcionan información de oportunidades de mercado, y finalmente, el 51.6% respondió no tener alianzas tecnológicas con otras compañías.

En cuanto a los modelos a seguir y los agentes de apoyo, el 61.5% de los encuestados señalan que sus padres fueron o son emprendedores, el 36% que su conyuge tiene o ha tenido su propio negocio, el 90% dice tener amigos cercanos o vecinos que tienen su propio negocio, el 67% habla de que sus amigos o familia los alentaron a comenzar su propia empresa, el 60% de las empresas están afiliadas a alguna cámara o asociación; finalmente, la mitad de los encuestados piensa que el gobierno fomenta el espíritu emprendedor entre sus habitantes, mientras que la otra mitad piensa que no es así.

Tabla 3 .-Comparativo de la presencia de capital social en empresas de hombres y mujeres

	Muestra general	Hombres	Mujeres
Número de relaciones con otras empresas	80% hasta con 40 negocios	80% hasta con 40 negocios	80% hasta con 40 negocios
Número de relaciones de amistad o parentesco con miembros de otras compañías antes de fundar la empresa	45% cero relaciones	43.1% cero relaciones	47.2% cero relaciones
Número de relaciones para legitimizar su empresa	27% cero relaciones	23.9% cero relaciones	47.2% cero relaciones
Número de relaciones de colaboración con sus competidores	37.5% cero relaciones	32.1% cero relaciones	45.3% cero relaciones
Número de relaciones que conducen a oportunidades de mercado	38.6% cero relaciones	45.3% cero relaciones	33.9% cero relaciones
Número de alianzas tecnológicas	51.6% cero relaciones	49.5% cero alianzas	54.7% cero alianzas
Padres tienen o han tenido su propio negocio	61.5%	60.2%	63.6%
Esposo tiene o ha tenido su propio negocio	36%	36.9%	34.3%
Amigos o vecinos tienen su propio negocio	90%	92.4%	86.8%
Amigos o familia los alentaron a comenzar su propia empresa	67%	67.5%	65.8%
Empresa afiliada a alguna cámara o asociación	60%	61.7%	55.3%
El gobierno SI fomenta el espíritu emprendedor entre sus habitantes	50%	46.6%	56.4%

En cuanto al capital humano (ver tabla 4), el 87% de los encuestados tiene experiencia laboral previa a la puesta en marcha del negocio, el 62% ha iniciado un negocio antes del que posee actualmente, el 59% ha tenido experiencia como gerente antes de emprender su negocio y el 77% ha recibido formación en administración de empresas.

Tabla 4 .-Comparativo de la presencia de capital humano en empresas de hombres y mujeres

	Muestra General	Hombres	Mujeres
Tiene experiencia laboral previa	87%	90.7%	81.3%
Ha iniciado un negocio antes del que posee actualmente	62%	69.5%	51.3%
Tiene experiencia previa como gerente	59%	66.7%	47.5%
Ha recibido formación específica sobre administración de empresas	77%	77.1%	76.5%

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

4.2 Segunda etapa del análisis

Como parte de la segunda etapa de análisis –ANOVA-, se encontraron algunas diferencias en las medias de los indicadores de la presencia de los recursos. En el primer paso se buscaron diferencias significativas entre el grupo de mujeres y hombres encuestados, análisis en el cual resaltan únicamente dos aspectos. La experiencia previa como gerente, que es un indicador del capital humano, y el uso de crédito comercial durante la vida del negocio.

Al hacer la comparación de medias entre el grupo de hombres y mujeres, los únicos indicadores que muestran diferencias significativas son los años de experiencia previa como gerente y el uso de crédito comercial. En ambos casos la media para el grupo de hombres es mayor, lo cual sugiere que entre ellos hay más propietarios del negocio que antes de poseer su empresa tuvieron la oportunidad de ser gerentes, y que más hombres que mujeres de la muestra han utilizado crédito comercial durante la vida del negocio.

Posteriormente se analizaron cada uno de los tres recursos y el desempeño con el mismo procedimiento de ANOVA, ahora incluyendo únicamente el grupo de mujeres (82 encuestadas), con lo cual se encontraron los siguientes resultados relevantes.

Tabla 5.- Resultados relevantes del ANOVA entre hombres y mujeres para los indicadores de los recursos.

		N	Media	F	Sig.
Años de experiencia previa como gerente	Femenino	21	7.19	5.458	.023
	Masculino	35	12.83		
	Total	56	10.71		
Crédito comercial durante la vida del negocio	Femenino	21	.14	5.192	.027
	Masculino	35	.43		
	Total	56	.32		

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación

Como podemos observar en la tabla 6, el grupo de mujeres que han dicho que sí tienen experiencia laboral previa son aquellas que también tienen un índice de capital financiero mayor. Recordemos que este índice mide la percepción de los encuestados respecto de la suficiencia de este recurso en su negocio.

Tabla 6.- Resultados relevantes del ANOVA entre el indicador “tengo experiencia laboral previa” –capital humano- y los demás indicadores de los recursos.

		N	Media	F	Sig.
Índice CF	NO	14	4.5179	7.773	.007
	SI	65	5.5423		
	Total	79	5.3608		

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

En la tabla 7 podemos ver que el grupo de mujeres que han puesto en marcha un negocio, antes del que poseen ahora, han utilizado un mayor porcentaje de ahorros propios al iniciar su actual negocio, tienen más relaciones de colaboración con sus competidores, mantienen relaciones con un mayor número de empresas que les conducen a información de oportunidades de mercado y tienen mayor número de alianzas tecnológicas. Adicionalmente muchas de ellas comentan que alguno de sus padres o su esposo han tenido o tienen un negocio.

Tabla 7.- Resultados relevantes del ANOVA entre el indicador “tengo experiencia previa en iniciar un negocio” –capital humano- y los demás indicadores de los recursos.

		N	Media	F	Sig.
Porcentaje de ahorros propios	NO	37	41.35	4.342	.041
	SI	37	62.16		
	Total	74	51.76		
Indique el número total de relaciones de colaboración que mantiene con sus competidores	NO	37	2.51	6.965	.010
	SI	38	9.34		
	Total	37	5.97		
Indique el número de relaciones, que su empresa mantiene con otras compañías que proporcionan o conducen a información acerca de oportunidades de mercado	NO	37	1.54	4.174	.045
	SI	38	13.11		
	Total	75	7.40		
Indique el número de alianzas tecnológicas que su empresa mantiene con otras compañías para investigación o desarrollo de proyectos	NO	37	1.08	5.896	.018
	SI	38	6.05		
	Total	75	3.60		
Alguno de mis padres ha tenido o tiene su propio negocio	NO	37	.49	7.399	.008
	SI	40	.78		
	Total	77	.64		
Mi esposo tiene o ha tenido su propio negocio	NO	33	.15	11.526	.001
	SI	37	.51		
	Total	70	.34		

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación

En el caso de las mujeres que han tenido experiencia como gerentes, antes de iniciar su negocio, éstas son también las que tienen más alianzas tecnológicas con otras compañías, pero opinan que el gobierno de nuestro país no fomenta el emprendimiento (ver tabla 8).

Tabla 8.- Resultados relevantes del ANOVA entre el indicador “tengo experiencia previa como gerente” –capital humano- y los demás indicadores de los recursos.

		N	Media	F	Sig.
Indique el número de alianzas tecnológicas que su empresa mantiene con otras compañías para investigación o desarrollo de proyectos	NO	40	1.28	4.798	.032
	SI	34	4.97		
	Total	74	2.97		
El Gobierno de mi país/estado fomenta y apoya el espíritu emprendedor entre sus habitantes	NO	40	.70	7.224	.009
	SI	37	.41		
	Total	77	.56		

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

En la tabla 9 podemos observar que las mujeres encuestadas que han recibido formación específica sobre administración de empresas tienen un mayor índice de desempeño y capital financiero en sus empresas. Como se había mencionado, el índice de desempeño y de capital financiero se basan en percepciones de las encuestadas. En este caso se puede notar que ellas perciben como suficiente el capital financiero con el que cuenta la empresa, así como califican mejor que el resto de las mujeres, al desempeño de su organización.

Tabla 9.- Resultados relevantes del ANOVA entre el indicador “he recibido formación específica sobre administración de empresas” –capital humano- y los demás indicadores de los recursos.

		N	Media	F	Sig.
IND Desempeño	NO	19	24.8250	9.640	.003
	SI	58	34.1458		
	Total	77	31.8459		
Índice CF	NO	19	4.6053	9.767	.002
	SI	61	5.6189		
	Total	80	5.3781		

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

Para el grupo de mujeres cuyos padres han tenido o tienen un negocio, podemos notar en la tabla 10, que además indican el haber usado un porcentaje mayor de ahorros propios al iniciar su negocio, que las mujeres que no tienen ese modelo emprendedor a seguir.

Tabla 10.- Resultados relevantes del ANOVA entre el indicador “mis padres tienen o han tenido un negocio” –capital social- y los demás indicadores de los recursos.

		N	Media	Media cuadrática	F	Sig.
Porcentaje de ahorros propios	NO	27	35.93			.
	SI	46	60.00	9860.477	5.442	.022
	Total	73	51.10	1811.998		

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

Para el indicador del capital social “mi esposo tiene o ha tenido un negocio”, podemos observar en la tabla 11, que las mujeres que han respondido “sí” a esta pregunta han utilizado un mayor porcentaje de ahorros al iniciar su negocio, a diferencia de aquellas mujeres que respondieron no a la pregunta.

Tabla 11.- Resultados relevantes del ANOVA entre el indicador “mi esposo tiene o ha tenido un negocio” –capital social- y los demás indicadores de los recursos.

		N	Media	F	Sig.
Porcentaje de ahorros propios	NO	44	41.56	5.270	.025
	SI	23	66.74		
	Total	67	50.22		

Fuente: Elaboración propia basada en los datos obtenidos en esta investigación.

Conclusiones

El capital financiero es uno de los más importantes recursos en el éxito y crecimiento de un negocio, y en este aspecto las mujeres emprendedoras siguen teniendo desventaja frente a los hombres en similar situación. Ya sea por discriminación de las instituciones, falta de preparación o información adecuada, los últimos estudios (Bose y Taylor, 2012) siguen mostrando esta debilidad en empresas de mujeres.

El presente trabajo es una investigación exploratoria que describe la presencia de los recursos financiero, social y humano en las mipymes de San Luis Potosí. Haciendo un acercamiento especial a las empresas que han sido iniciadas y son dirigidas por mujeres, y con énfasis en el uso del capital financiero por las mismas.

A través del análisis de los resultados de los datos, observamos algunos aspectos relevantes. Uno de los principales es el hallazgo de en el grupo de hombres emprendedores que ocuparon un puesto gerencial antes de emprender. Éstos son los que más utilizaron crédito comercial durante la vida del negocio. Esto confirma, como ya se había sugerido, que la experiencia en un puesto gerencial seguramente provee de conocimiento o redes -otros recursos que aquí mismo se evalúan- útiles al momento de decidir el usar financiamiento externo.

Por otra parte, no se encuentran diferencias significativas en el desempeño de los negocios de hombres y mujeres. Sin embargo, se encuentran características sobresalientes al analizar el grupo de mujeres por separado. Uno de las más llamativas sugiere que la experiencia laboral previa podría tener impacto en la presencia del recurso financiero. Lo cual nos obliga a reconocer la importancia de esta etapa de aprendizaje y acumulación de capital en las emprendedoras.

Asimismo, el haber iniciado un negocio antes del actual, parece reforzar que las emprendedoras utilizaran un mayor porcentaje de ahorros propios que las que no han tenido esa experiencia. Además que parecen reconocer la importancia de las redes de negocios, pues parecen tener un mayor número de relaciones con otras empresas, que les proveen de distintos beneficios.

Otro hallazgo importante es aquél que muestra que en las mujeres encuestadas, las que han recibido formación específica sobre administración de empresas, dicen tener suficiente capital financiero y un mejor desempeño en sus negocios que las que no han recibido estos conocimientos. Por tanto podemos decir que para la emprendedora, el capital humano y el financiero juegan un papel esencial en el logro de sus metas y en la eficiencia del uso de sus recursos. Están fuertemente relacionados, pues el conocimiento que forma parte del capital humano permite el adecuado manejo del capital financiero (Ireland, Hitt y Sirmon, 2003), así como un mejor desempeño empresarial.

Lo anterior se explica de la manera siguiente: si el emprendedor ha recibido una preparación a través de años de educación formal y experiencia en el ramo o industria

en la que su empresa se desenvuelve, se espera que pase menos tiempo reuniendo y analizando la información para la apropiada toma de decisiones, lo cual se traduce en un mejor desempeño de la organización (Manolova, Carter, Manev y Gyoshev, 2007; Forbes, 2005). Es por eso que la evidencia empírica sugiere que el capital humano y el financiero sí contribuyen en el crecimiento y sobrevivencia de una nueva empresa.

Se dice que las mujeres se convertirían en emprendedoras en mayor medida, si confiaran en sus habilidades y conocimientos para manejar su negocio efectivamente en el camino hacia el éxito (Minniti y Nardone, 2007).

Por lo tanto, a fin de mejorar las capacidades de su empresa, las mujeres propietarias de un negocio deberían buscar la acumulación de experiencia laboral antes de emprender, y prepararse más en los temas financieros -procesos de préstamos y requisitos de los bancos en la concesión de créditos, entre otros- (Greene et al., 2003). De manera que este procedimiento deje de ser un obstáculo que salvar y se convierta en una verdadera herramienta para ellas.

Bibliografía

- Allen, E., Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). Global entrepreneurship monitor. GEM 2006 results. London Business School,
- Amatucci, F. M., & Crawley, D. C. (2011). Financial self-efficacy among women entrepreneurs. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 3(1), 23-37.
- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 279-303.
- Audretsch, D. B., y Keilbach, M. (2004). Does entrepreneurship capital matter? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(5), 419-429.
- Birley, S. (1989). Female entrepreneurs: Are they really any different? *Journal of Small Business Management*, 27(1)
- Boden, R. J., & Nucci, A. R. (2000). On the survival prospects of men's and women's new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 347-362.
- Bruin, A. d., Brush, C. G., & Welter, F. (2006). Introduction to the special issue: Towards building cumulative knowledge on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 585-593.
- Bruni, A., Gherardi, S., & Poggio, B. (2004). Doing gender, doing entrepreneurship: An ethnographic account of intertwined
- Brush, C., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G., & Hart, M. (2003). The diana project: Women business owners and equity capital: The myths dispelled.
- Buttner, E. H., & Moore, D. P. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success. *Journal of Small Business Management*, 35(1), 34.
- Carter, N. M., Williams, M., & Reynolds, P. D. (1997). Discontinuance among new firms in retail: The influence of initial resources, strategy, and gender. *Journal of Business Venturing*, 12(2), 125-145.
- Carter, S., Shaw, E., Lam, W., & Wilson, F. (2007). Gender, entrepreneurship, and bank lending: The criteria and processes used by bank loan officers in assessing applications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 427-444.
- Chandler, G. N., & Hanks, S. H. (1998). An examination of the substitutability of founders human and financial capital in emerging business ventures. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 353-369.
- Cetindamar, D., Gupta, V.K., Karadeniz, E. E., Egrican, N. (2007) Global Entrepreneurship Monitor Report. 32-34.
- Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303.

- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- Fielden, S. L., & Dawe, A. (2004). Entrepreneurship and social inclusion. *Women in Management Review*, 19(3), 139-142.
- Forbes, D. P. (2005). Managerial determinants of decision speed in new ventures. *Strategic Management Journal*, 26(4), 355.
- Greene, P. G., Hart, M. M., Gatewood, E. J., Brush, C. G., & Carter, N. M. (2003). Women entrepreneurs: Moving front and center: An overview of research and theory. *Coleman White Paper Series*, 3, 1-47.
- Gundry, L. K., & Welsch, H. P. (2001). The ambitious entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 453-470.
- Hayward, M. L. A., Shepherd, D. A., & Griffin, D. (2006). A hubris theory of entrepreneurship. *Management Science*, 52(2), 160.
- Ireland, R. D., Hitt, M. A., & Sirmon, D. G. (2003). A model of strategic entrepreneurship: The construct and its dimensions. *Journal of Management*, 29(6), 963-989.
- Katila, R., & Shane, S. (2005). When does lack of resources make new firms innovative? *Academy of Management Journal*, 48(5), 814.
- Lituchy, T. R., Reavley, M. A., & Bryer, P. (2003). Women entrepreneurs: An international comparison. *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, & Economic Growth*, Volume 14, 161-193.
- Manolova, T. S., Carter, N. M., Manev, I. M., & Gyoshev, B. S. (2007). The differential effect of men and women entrepreneurs' human capital and networking on growth expectancies in bulgaria. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 407-426.
- Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in someone Else's shoes: The role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2), 223-238.
- Sandberg, K. W. (2003). An exploratory study of women in micro enterprises: Gender-related differences. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), 408.
- Shane, S. (2006). Introduction to the focused issue on entrepreneurship. *Management Science*, 52(2), 155.
- Winn, J. (2005). Women entrepreneurs: Can we remove the barriers? *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 381-397.

Capítulo 7

El financiamiento del sector servicios como apoyo al sector rural: estudio de caso de una empresa de transporte

**Mtra. María de los Ángeles Zárate Loyola
Dra. Mónica Hernández Madrigal**

Introducción

A efecto de alcanzar la maximización del patrimonio mediante la consecución de un rendimiento justo acorde con el riesgo, el tiempo y el monto de la inversión, las empresas buscan fuentes de financiamiento capaces de adecuarse y dar solución a los problemas derivados de sus formas de organización, tipo de actividad y tipo de producto o servicio a obtener, explotar o producir. Lo anterior ha dado origen a la constitución de organismos o figuras jurídicas financieras especializadas, de carácter público o privado, que sirvan de apoyo a sectores o actividades que, por sus peculiaridades de operación, dificultades, riesgos y tecnologías requeridas, se sujeten a normas, plazos, apoyos tecnológicos y términos de operación financiera muy particulares a su operación.

El campo mexicano es uno de los sectores cuyas modalidades y problemas constituyen una constante preocupación por su grado de especialización. El desarrollo del campo mexicano es un objetivo y una política pública más de tipo social que económico porque la pobreza del campo (el sector agrícola mexicano aporta menos del 5% del PIB nacional) es un problema social grave que no se puede resolver únicamente con soluciones económicas. Esta problemática social, que disminuiría o incluso se evitaría con un mayor crecimiento de la producción agrícola y ganadera, con un aumento de la comercialización de los productos del campo y con mejores tasas de empleo del sector, debe atacarse con políticas públicas adecuadas que pueden ir desde el extensionismo hasta el financiamiento de las actividades agrícolas.

Una política aplicada en México es la de financiar varias de las actividades agropecuarias y colaterales rurales, ya sea con préstamos a largo plazo, préstamos con tasas de interés blandas inferiores a la de mercado, financiamiento a fondo perdido, con el objetivo de coadyuvar al aumento de la producción agropecuaria y la mejora del bienestar socio económico de los agricultores. En esta línea se ha promovido la constitución de fideicomisos especializados en agricultura que cuentan con el respaldo del Banco de México y del Gobierno Federal. Tal es el caso de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), organismo que, además de otorgar crédito, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a los sectores agropecuario, rural y pesquero del país (FIRA, 2012b), ofrece programas a sectores económicos distintos al sector primario. En este sentido, es importante que las empresas de sectores distintos al primario conozcan el impacto de los programas gubernamentales que si bien en un primer momento son destinados al sector primario, pueden acceder a los mismos al apoyar las actividades de dicho sector generando empleos y reactivando la economía.

Así, el objetivo general de la investigación consiste en analizar el impacto de la obtención de financiamiento del gobierno por una empresa del sector transporte que ofrece servicios al sector rural. Los objetivos específicos son los siguientes:

- Identificar los tipos de apoyo y las características de los programas de financiamiento del gobierno otorgados a una empresa que ofrece sus servicios de transporte al sector rural.
- Analizar las modalidades de financiamiento gubernamental recibidos por la empresa bajo estudio.
- Identificar los beneficios y las dificultades que ha alcanzado la empresa a partir de la obtención de financiamiento de programas gubernamentales en el año 2006.

En el presente trabajo se analizarán las modalidades del financiamiento que otorga FIRA a una empresa que ofrece sus servicios de transporte a personas relacionadas con el medio rural. El estudio se ha estructurado en tres secciones. La sección 2 consiste en una revisión de la literatura sobre la economía del sector rural, la importancia del financiamiento al sector primario y los distintos programas que fomentan dichas prácticas, finalizando con el análisis del programa de apoyo a actividades no tradicionales o distintas a las del sector rural que ofrece FIRA. Con el fin de complementar el análisis teórico, la Sección 3 recoge el caso de estudio de una empresa del sector transporte considerando el análisis de los diferentes apoyos con que se ha visto beneficiada por medio de la constitución de diversos fideicomisos especiales.

Por último, la Sección 4 presenta las conclusiones, las limitaciones y las futuras líneas de investigación del trabajo.

2. El financiamiento público del sector primario

2.1. Los sectores económicos en México

México es un país que cuenta con una amplia variedad de recursos naturales. Dichos recursos pueden intercambiarse sin sufrir transformación alguna, o bien son utilizados como insumos sujetos a cambios por empresas del sector manufacturero con el fin de utilizarlos en beneficio económico del país, vinculando así las actividades económicas de los sectores productivos (INEGI, 2012).

Los sectores productivos en México se dividen en el sector primario, secundario y terciario. El sector primario o agropecuario incluye todas las actividades donde los recursos naturales se aprovechan tal como se obtienen de la naturaleza. Las ramas productivas del sector primario comprenden la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. En opinión de Delgado de Cantú (2009), las tres primeras actividades suelen considerarse conjuntamente ya que se realizan en el campo y tienen en común la influencia de factores geográficos como el relieve y los suelos, en contraposición con la actividad pesquera que reúne características especiales. De las ramas productivas que integran el sector primario, la agricultura representa la actividad principal debido a su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) y a la población económicamente activa empleada (Delgado de Cantú, 2009).

El sector secundario incluye las actividades relacionadas con la manufactura, es decir, con la transformación de las materias primas obtenidas a partir del sector primario en productos terminados. Comprende el uso de maquinaria, el desarrollo de procesos y el uso intensivo de tecnología. Por último, el sector terciario no transforma materiales, sino que satisface las necesidades de los clientes a través de los servicios que ofrecen.

Con el fin de llevar a cabo sus operaciones, los tres sectores requieren fuentes de financiamiento, tanto a corto como a largo plazo, que les permita contar con los recursos necesarios para sus actividades. Así, los gobiernos federal, estatal y municipal han desarrollado una serie de mecanismos de apoyo a los distintos sectores, destacándose entre ellos los orientados al financiamiento del sector primario -especialmente de la agricultura- como actividad básica para el desarrollo del país al proporcionar, por un lado, la base alimenticia que demanda la población y, por otro, la materia prima necesaria en las actividades industriales (Delgado de Cantú, 2009).

2.2. Del bienestar económico al bienestar social: el desarrollo de la economía del sector rural

El sector público, definido como “aquella parte de la economía nacional cuyas decisiones y actividad dependen de la autoridad de los poderes públicos” (Albi Ibañez, González Páramo & Zubiri, 2009, p. 16) realiza tres funciones fundamentales: (1) garantizar la administración del Estado (servicios generales, defensa nacional, orden y justicia); (2) desarrollar la política de bienestar social; y (3) organizar servicios comunes que de otra forma no se producirían en la medida socialmente deseable (infraestructura, sanidad, educación, campo) (Albi et al., 2009). Entre las actividades antes descritas destaca la función del estado como un organizador y proveedor de servicios que tienen un impacto social importante pero que, si se dejara al libre mercado su producción, no se llevarían a cabo en la medida necesaria.

Desde principios del siglo pasado, los economistas empiezan a considerar al ser humano no como un “hombre económico”, sino como un ser moral con una serie de hábitos morales (Marshall, 1920) y a la persona como un fin en sí misma (Pigou, 1932). Marshall inicia el desarrollo de una economía social que posteriormente influye en el pensamiento de Pigou, Keynes, Becker y Schultz. Para Pigou (1932), el bienestar económico es solo una parte del bienestar social. En consecuencia, cualquier tipo de inversión en la gente debe verse no solo como un gasto, sino también como una inversión (Pigou, 1928).

Las externalidades existen cuando la acción de un individuo impone costos u ofrece beneficios a otras partes no involucradas en la transacción (Coase, 1960; Steinacker, 2006). Las actividades relacionadas con el sector primario crean externalidades positivas ya que el bien público es mayor que el beneficio privado. El desarrollo del sector primario tiene efectos externos traducidos en un impacto positivo en la productividad de los que están alrededor. De tal modo, el gobierno participa en el financiamiento del campo al darse cuenta que tiene beneficios importantes para la sociedad y no solo para el individuo que lo obtiene.

Pigou y Coase son dos exponentes clásicos en el ámbito de las externalidades. En opinión de Pigou (1932), dado que algunas actividades económicas provocan externalidades positivas, el gobierno debe otorgar apoyos por medio de impuestos, subsidios y regulaciones. En contrapartida, para Coase (1960) los impuestos y los subsidios no son necesarios si los actores afectados por la externalidad y los que la crean pueden negociar. Además, Coase enfatiza la utilidad de los mercados para resolver problemas en caso de que se produzcan (Aslanbeigui & Medema, 1998): “La maquinaria admi-

nistrativa del gobierno puede ser extremadamente costosa. La regulación directa del gobierno no necesariamente dará mejores resultados que dejar que el problema sea resuelto por el mercado de la empresa. Pero igualmente no hay razón por la que, en ocasiones, dicha regulación administrativa gubernamental no deba conducir a una mejora en la eficiencia económica" (Coase, 1960, p. 9).

En efecto, tanto Coase como Pigou aceptan al gobierno como un componente integral de la economía. No obstante, ambos creen que (1) el gobierno puede fallar y estar sujeto a presiones políticas; (2) los costos administrativos que acompañan a los impuestos y subsidios pueden ser pesados, no solo para el gobierno, sino también para los contribuyentes; (3) la acción del gobierno implica problemas de información que hacen difícil determinar el grado de regulación o el nivel de impuesto o subsidio necesario para maximizar el valor de los resultados; y (4) la acción del gobierno puede causar distorsiones (Aslanbeigui y Medema, 1998).

Desde una perspectiva neoliberal, el desarrollo del sector rural debe responder a las necesidades del mercado. En comparación con los sectores económicos secundario y terciario, las actividades agropecuarias presentan una serie de particularidades que dificultan sus operaciones, tales como la distancia de los lugares de trabajo, los riesgos asociados a catástrofes naturales, la falta de preparación de los trabajadores, las malas condiciones de los medios de transporte y su infraestructura, así como la migración de población hacia las grandes ciudades.

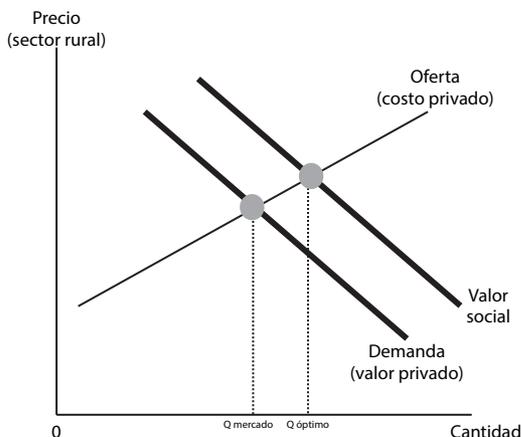
Si bien el apoyo a las actividades del sector rural no solo constituye un medio para solucionar la pobreza extrema sino también la forma de fomentar el crecimiento del PIB y de la población económicamente activa, muchas empresas carecen de los incentivos necesarios para invertir en un sector. Para facilitar las inversiones en el sector primario, el gobierno se ve obligado a ayudar a los participantes, ya sean productores o empresas, por medio de subvenciones que permitan la inversión en dicho sector.

La Figura 1 muestra las externalidades positivas en el sector rural que llevan a los mercados a producir una cantidad menor que la socialmente deseable. Los beneficios del productor (Q mercado) son la cantidad de bienes que éste está dispuesto a ofrecer de acuerdo con la demanda recibida. No obstante, existe una demanda social que el productor no está dispuesto a satisfacer porque supone un beneficio social común y no un valor privado. La diferencia entre la cantidad óptima y la cantidad que el mercado está dispuesta a ofrecer constituye el beneficio que busca el gobierno para maximizar el bien común, pero no así el empresario, que busca su beneficio particular. Por tanto,

para resolver este problema, el gobierno puede internalizar la externalidad subvencionando los bienes que generan externalidades positivas (Mankiw, 2010).

En el sector primario, una forma de subvencionar los bienes que generan externalidades positivas consiste en la formulación de programas de financiamiento gubernamentales tanto al sector primario como a otros sectores que ofrecen servicios al primero. En general, los programas de financiamiento al sector rural presentan esquemas de pago con tasas de interés inferiores a las propuestas por las instituciones financieras lo que, en un primer momento, podría generar el interés por invertir en dicho sector. A la diferencia entre la tasa de interés de mercado (instituciones financieras) y la tasa de interés gubernamental se le conoce como subsidio.

Figura 1. El sector rural y el óptimo social



Fuente: Adaptado de Mankiw (2010).

En este tipo de financiamiento es importante tener en cuenta los posibles costos de fricción. Los costos de fricción se refieren a aquellos costos relacionados con la comunicación y el transporte que impiden o ralentizan el funcionamiento completo e instantáneo de las leyes económicas. Los apoyos gubernamentales suelen incluir procesos burocráticos que, en determinado momento, pueden inhibir los incentivos considerando otro esquema de préstamos en particular. De tal forma, los costos de fricción pueden llegar a invalidar las políticas públicas de fomento al financiamiento. En este sentido, el gobierno se ve obligado a proponer programas viables con tasas de interés menores a las ofrecidas en el mercado privado, pero cuyo beneficio sobrepase los posibles costos de fricción.

2.3. Principales programas de financiamiento al sector primario

El Gobierno Federal, consciente de los esfuerzos de los pequeños productores del campo por obtener financiamiento, de las dificultades para acceder a este tipo de recursos y de la falta de capacidad de pago a los que se han enfrentado algunos de ellos (SCHP, 2012), ha establecido diversos programas de apoyo al financiamiento del sector primario en México orientados hacia la inyección de recursos financieros como préstamos para inversión y desarrollo. El financiamiento de dichos programas se canaliza por medio de diversas dependencias del sector público que otorgan créditos a los sectores agropecuario, rural y pesquero del país.

Entre los organismos que buscan financiar y canalizar recursos financieros al sector rural se encuentran la Financiera Rural, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA) y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).

Financiera Rural (2012) tiene como misión impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y las demás vinculadas con el sector rural otorgando recursos, asistencia técnica, capacitación y asesoría para mejorar el nivel de vida de la población y su productividad. Este organismo tiene como objetivos específicos:

- I. Mayor acceso al financiamiento en mejores condiciones
- II. Diversificación del crédito
- III. Desarrollo y atención de intermediarios rurales
- IV. Promoción de la rentabilidad del medio rural
- V. Promoción y fortalecimiento de los productores y las organizaciones sociales
- VI. Combate a la pobreza
- VII. Preservación del medio ambiente
- VIII. Impulso a una participación más activa en el diseño y operación de las políticas públicas
- IX. Fortalecimiento institucional

El modelo de desarrollo de Financiera Rural pretende impulsar cualquier actividad productiva del medio rural, ya sea agropecuaria, forestal, pesquera, turística, comercial y de servicios, así como crear y consolidar a productores e intermediarios financieros rurales por medio de recursos financieros, capacitación, asesoría y asistencia técnica.

Por su parte, SAGARPA (2012a) ofrece apoyos a la inversión en equipamiento e infraestructura del sector agrícola, ganadero y pesquero, así como financiamiento para la

protección de la agricultura, la electrificación de granjas acuícolas, la infraestructura pesquera y la modernización de las flotas, el manejo postproducción, los recursos genéticos, los activos productivos tradicionales y la sustitución de motores marinos ecológicos. En esta misma línea, la Secretaría apoya el ingreso agropecuario (PROCAMPO); el desarrollo de capacidades e innovación tecnológica; la prevención y el manejo de riesgos; la inversión, la sustentabilidad y el desarrollo de capacidades; los proyectos estratégicos de acuerdo con las particularidades de ciertas zonas o productos; y la sustentabilidad de los recursos naturales.

Asimismo, Financiera Rural y SAGARPA han unido esfuerzos por desarrollar el Fondo para la Profundización del Financiamiento Rural (PROFIN) con el objetivo de incrementar el financiamiento y facilitar el acceso a los recursos por parte de los productores del medio rural. Los beneficios obtenidos a partir de este programa permiten la reducción de la tasa de interés, el incremento en aforo y cuotas de crédito, así como plazos competitivos de pago (SAGARPA, 2012b).

Entre los programas de financiamiento y apoyo al sector rural que ofrece la SRA (2012) se encuentran los siguientes: Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios (FAPPA), el Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG) y Joven Emprendedor. El FAPPA es un programa dirigido a hombres y mujeres que si bien no son titulares de tierra, desean poner en marcha proyectos productivos que les permita mejorar la calidad de vida de sus comunidades, tales como negocios de índole agrícola, ganadera o textil, ecoturismo, tiendas rurales y producción de alimentos o servicios varios.

El PROMUSAG está destinado al desarrollo de negocios operados por mujeres que les permita generar recursos para combatir la pobreza. Los proyectos productivos pueden ser ecoturismo, engorda de ganado, tiendas rurales y producción de alimentos o servicios varios. Por último, el programa dirigido a los jóvenes emprendedores fomenta el relevo generacional en la tenencia de la tierra. Por medio de este programa, se apoya a los jóvenes en la adquisición o renta de tierra social ofreciendo asesoría y capacitación en el desarrollo de los proyectos productivos sostenibles.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA, 2012c) está integrado por cuatro fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal en el Banco de México. El FIRA opera como banca de segundo piso con patrimonio propio y coloca sus recursos a través de bancos y otros intermediarios financieros (Tabla 1).

Tabla 1. Tipos de crédito FIRA

Tipo de crédito	Descripción
Crédito refaccionario	Financiamiento que se destina para realizar inversiones fijas. El plazo máximo es de 15 años. Para plantaciones forestales y otros proyectos de larga maduración, el plazo para la amortización del principal podrá ser de hasta 20 años.
Crédito para conceptos de avío y capital de trabajo	Financiamiento que se otorga para cubrir las necesidades de capital de trabajo, como adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y otros gastos directos de producción. El plazo máximo por ciclo o por disposición es de dos años, excepto los financiamientos destinados a la actividad comercial, que no deben exceder 180 días. En el caso de capital de trabajo permanente, el plazo máximo es de tres años.
Crédito prendario	Se otorga para facilitar la comercialización y la captación de recursos de manera expedita a las empresas con necesidades de capital de trabajo, que disponen de inventarios, ya sea de materias primas o productos en proceso y terminados, que pueden ser objetos de pignoración y garantizar con dicha prenda el crédito solicitado. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.
Arrendamiento	Financiamiento para la adquisición de bienes de activo fijo susceptibles de arrendamiento, bienes muebles e inmuebles, elegibles de ser apoyados con recursos FIRA.
Factoraje	Financiamiento sobre la sesión de derechos de cualquier tipo de documento previsto por las leyes aplicables, que exprese un derecho de cobro o que acredite la existencia de dichos derechos de crédito: facturas, contra recibos, títulos de créditos como pagares y letras de cambio, derechos de créditos derivados de contratos de arrendamiento, entre otros. Se otorga por un plazo máximo de 180 días. En factoraje financiero sobre derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, el plazo máximo podrá ser hasta ocho años.
Préstamo quirografario	Financiamiento para cubrir necesidades de corto plazo, mediante créditos que las instituciones de banca múltiple otorgan a clientes que, a su juicio, cuentan con reconocida solvencia económica y moral, con capacidad de pago y cuyo destino son conceptos de inversión elegibles para FIRA. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.
Crédito de liquidez	Préstamo de naturaleza transitoria, para fondear a los intermediarios financieros el importe de los vencimientos de créditos pagados a FIRA que no les cubran sus acreditados, en tanto se analiza la situación de éstos para definir el tratamiento que resulte adecuado. El plazo máximo de recuperación es de 90 días naturales.

Fuente: FIRA (2012c).

Entre las actividades que puede financiar FIRA (2012c) por medio de diferentes esquemas de crédito se encuentran las siguientes:

- Producción primaria de los sectores agropecuario, forestal y pesquero.
- Agroindustriales, tales como manejo, beneficio, acondicionamiento, conservación, transformación o almacenamiento de los productos de origen nacional derivados de los sectores agropecuario, forestal y pesquero.
- Comercialización al mayoreo de productos del sector agropecuario, forestal, pesquero y los derivados de la actividad agroindustrial elegible.
- La producción y proveduría de bienes de capital, insumos y servicios para la producción primaria, así como para las actividades agroindustriales y de comercialización elegibles, por el monto equivalente al valor de las ventas anuales comprobadas por empresa, sin rebasar 30 millones de UDIS de saldo de financiamiento.

En general, cualquier otra actividad económica que se desarrolle en localidades con población de hasta 50,000 habitantes, de acuerdo a los límites y normativa establecidos en el Esquema de Financiamiento Rural.

2.4. Programas de apoyo a actividades no tradicionales

Los programas de apoyo al sector primario buscan ayudar a los productores mexicanos a ser competitivos no solo a nivel nacional, sino también a nivel internacional. No obstante, en muchos casos la falta de competitividad en el sector primario se origina por deficiencias en los productos y servicios de otros sectores económicos, tales como la infraestructura del transporte en el país tanto de carreteras como de puertos y ferrocarriles (SHCP, 2012). En este sentido, de acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2012), además de mejorar las políticas de apoyo a los productores del sector primario es importante identificar las inversiones e infraestructuras requeridas para mejorar la competitividad de dicho sector: “estas inversiones deben ser tenidas en cuenta en el diseño de las políticas de apoyo con el fin de mejorar la eficiencia económica global de la intervención pública en el sector”.

FIRA cuenta con diversos programas especiales que otorgan financiamiento a empresas del sector secundario y terciario siempre y cuando apoyen las actividades del sector primario. El proyecto más representativo se conoce como Programa de Apoyo a Actividades no Tradicionales (FIRA, 2012d), cuyas modalidades se detallan a continuación. El financiamiento rural para actividades no tradicionales del FIRA se otorga con el objetivo de financiar cualquier actividad económica lícita desarrollada en el medio rural, diferente de las que efectúan las empresas que pertenecen al sector primario. Así, organizaciones de transporte, manufactura o consumo pueden ser candidatas a recibir financiamiento por medio del FIRA. Entre los requisitos esenciales para ser beneficiario de dichos recursos se encuentran los siguientes: (1) ser una persona

física o moral legalmente constituida; (2) reunir los requisitos establecidos por el intermediario financiero acreditante; (3) realizar actividades diferentes a las que realizan las empresas de los sectores agropecuario, forestal y pesquero; (4) contar con un proyecto viable técnica y financieramente; y (5) llevar a cabo dicho proyecto en poblaciones que no excedan cincuenta mil habitantes.

Otra forma de financiamiento de FIRA para actividades no tradicionales se basa en una solución de cobertura de precios la cual utiliza productos financieros disponibles en el mercado, tales como opciones y futuros, con la finalidad de intentar evitar las fuertes fluctuaciones en los precios de los productos agropecuarios. El apoyo está disponible para créditos que se destinen a la producción, industrialización y comercialización de los productos agropecuarios.

Por otra parte, FIRA promueve el apoyo financiero a negocios rurales cuyo propósito es fortalecer el desarrollo y la bancarización de los negocios, el comercio, la industria y los servicios. Entre los requisitos básicos para ser beneficiario de dichos apoyos se incluyen los siguientes: (1) ser persona física o moral formalmente constituida con actividad empresarial en los sectores industrial, comercial y de servicios; (2) contar con un año de operación; (3) estar clasificadas como micro, pequeñas y medianas empresas de acuerdo a la definición de la Secretaría de Economía; y (4) estar establecidas en poblaciones de hasta cincuenta mil habitantes.

Asimismo, con el fin de fortalecer el financiamiento de plantaciones forestales comerciales e instalaciones de riego que hagan un uso racional del agua, FIRA ha presentado programas de financiamiento a proyectos que cuiden el medio ambiente como la construcción de biodigestores que permitan concentrar desechos orgánicos y captar metano para generar energía eléctrica de autoconsumo. En este sentido, el apoyo al sector industrial y de servicios redundará en un mayor beneficio para el sector rural.

3. Beneficios por obtención de microfinanciamiento con apoyo del programa FIRA a una empresa de transporte: estudio de caso.

Como base para la realización de esta investigación se ha utilizado el estudio de caso. Yin (2003, p. 13) define el estudio de caso como “una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y el contexto no son claramente evidentes”. Para Gillham (2000), el estudio de caso investiga una unidad de la actividad humana inmersa en el mundo real, entendida o estudiada dentro de su contexto, que existe aquí y ahora y que se fusiona tanto en su contexto que es difícil establecer límites.

Esta investigación presenta un estudio de caso de tipo descriptivo sobre los diferentes tipos de financiamiento y los respectivos beneficios que puede obtener una empresa de transporte del sector primario. De acuerdo con Yin (2003), este tipo de estudio de caso se utiliza para describir un fenómeno y el contexto real en el que ocurre. Asimismo, dicho estudio ofrece un panorama general de la situación de la organización. Además, se seguirá la metodología de estudio de caso propuesta por Yin (2003) la cual incluye lo siguiente: (a) diseño del caso de estudio, (b) preparación de la recolección de datos, (c) recolección de datos, (d) análisis del caso de estudio, y (e) elaboración del informe de caso de estudio.

3.1. Diseño del caso de estudio

3.1.1. Preguntas de estudio

Para esta investigación se establecieron las siguientes preguntas de tipo exploratorio:

- ¿Cuáles son las características de los programas de financiamiento al sector transporte (actividades no tradicionales) que apoyan al sector primario?
- ¿Qué tipo de créditos se le han otorgado a la empresa?
- ¿Qué dificultades ha experimentado la empresa en el proceso de obtención de financiamiento?
- ¿Qué beneficios ha obtenido la empresa al utilizar dichos programas de financiamiento?

3.1.2. Objetivos, proposiciones del estudio

El objetivo de este estudio consiste en analizar el impacto de la obtención de financiamiento del gobierno por una empresa del sector transporte que ofrece servicios al sector rural. Los objetivos específicos son los siguientes:

- Identificar los tipos de apoyo y las características de los programas de financiamiento del gobierno otorgados a una empresa que ofrece sus servicios de transporte al sector rural.
- Analizar las modalidades de financiamiento gubernamental recibidos por la empresa bajo estudio.
- Identificar los beneficios y las dificultades que ha alcanzado la empresa a partir de la obtención de financiamiento de programas gubernamentales en el año 2006.

En el año 2010, FIRA presentó un estudio que incluía 200 casos de éxito en el sector rural mexicano. De acuerdo con el organismo, el objetivo de dicho documento es el de "dar a conocer brevemente 200 proyectos productivos de los sectores agrícola, ganadero, pesquero, forestal y comercial en los cuales, FIRA desde su fundación hace 55 años, ha participado para brindar oportunidades de desarrollo propiciando

mejores condiciones de vida para las familias de menores recursos en el campo mexicano" (FIRA, 2010).

Específicamente, entre los casos de éxito del estado de San Luis Potosí se presentan seis empresas que han aprovechado los financiamientos de FIRA (Tabla 2):

Tabla 2. Casos de éxito de empresas potosinas que obtuvieron apoyo FIRA. Periodo 1997-2010

Rama Productiva	Caso de éxito	Beneficios
Agricultura	Comercialización de hortalizas y granos	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyos Crédito bajo el programa de inducción al financiamiento PIDEFIMER-FONAGA • Acciones y beneficios -Construcción de seis hectáreas de invernadero tipo casa-sombra -Expansión por medio de puntos de distribución en las centrales de abastos de Monterrey, Nuevo León y la Cd. de México, así como una comercializadora en McAllen, Texas.
Otros	Comercializadora de Productos Agropecuarios, Pujal Coy	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyos Diseño de estrategias y asesorías • Acciones y beneficios -Mecanismo para asegurar los cultivos, llamado Fondo de Aseguramiento Campesinos Unidos. -Formación de su propia parafinanciera fundada en el año 2001 bajo el nombre de Proveedor Agropecuaria Integral (PAISA)
Agricultura	Eco Agri Tec, Productores Agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyos Recursos financieros y capacitación • Acciones y beneficios -Aprovechamiento de ventajas en la compra de insumos bajo economías de escala y obtención de mejores precios -Especialización en la producción de tomate roma -Construcción de invernaderos hidropónicos -Alianza con la empresa Hothouses Rioverde lo cual contribuyó a la colocación del producto en el mercado de Estados Unidos y Canadá.

Agricultura	Ingenio San Miguel del Naranjo	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyos Recursos Financieros y asesoría • Acciones y beneficios <ul style="list-style-type: none"> -transferencia de tecnología -Consolidación del esquema de proveedores ya que buscaban ue los productores adoptaran otras prácticas de producción que reportaran mayores utilidades sin contaminar el ambiente. -Incremento de la calidad de producción de las cosechas -Tecnologías de punta que permitió el análisis de suelo, reciclaje de cachaza, tecnificación de riego, control biológico de plagas, uso racional de agua y construcción de laboratorios
Ganadería	Parafinanciera Hechos para la Ganadería	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyos Recursos para el desarrollo de módulos y adquisición de vientres. Capacitación en su Centro de Desarrollo Tecnológico, La Noria • Acciones y beneficios <ul style="list-style-type: none"> -Conformación de la empresa parafinanciera Hechos para la Ganadería con el objetivo de integrar a los productores del sector social bajo una organización que funcionara como aval solidario, comercializador del ganado y gestor de apoyos del gobierno. -Desarrollo de estrategias para dispersar el riesgo, tales como la contratación de seguro ganadero y la constitución de fideicomisos.
Agricultura	Intder Zona Media SLP	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyos Asesorías y acompañamiento a productores para conformarse como una organización de segundo grado • Acciones y beneficios <ul style="list-style-type: none"> -Creación de un fondo de aseguramiento para minimizar riesgos naturales y motivar a los intermediarios financieros para trabajar con esta organización -Consolidación como organización económica -Apoyo para arraigo de los productores de la comunidad -Consolidación de empleos permanentes, temporales e indirectos

Fuente: Elaboración propia

Por tanto, las proposiciones potenciales del estudio de caso son las siguientes:

- P1: La obtención de financiamiento a partir de programas especiales de apoyo del gobierno incrementan los rendimientos de la organización, es decir, los ingresos incrementales superan los costos incrementales de dicha decisión.
- P2: La obtención de financiamiento a partir de programas especiales de apoyo del gobierno incrementan la calidad del servicio que se ofrece a los usuarios y repercute en el beneficio de otros grupos de interés.

Las proposiciones anteriores se relacionan de forma directa con las preguntas de estudio del caso. Así, las características de los programas de financiamiento y el tipo de créditos alcanzados por la empresa bajo estudio constituirán la base para el análisis de los beneficios y las dificultades que ha experimentado la organización a partir de la obtención de fondos.

3.1.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis de este proyecto consiste en los programas de financiamiento que ha recibido una empresa del sector transporte por parte del gobierno como apoyo al sector rural, así como de su impacto en los resultados de la misma.

Los orígenes de la organización de transporte bajo estudio se remontan al año de 1965. En sus inicios, la empresa, integrada en un primer momento por concesiones a nombre de quince personas físicas denominada a su vez Cooperativa del Camión de Juchipila, contaba únicamente con tres camiones. Sus actividades se llevaban a cabo primordialmente en el estado de Zacatecas. Posteriormente, la Cooperativa compró dos camiones adicionales y trasladó sus operaciones principales a la ciudad de San Luis Potosí con el fin de explotar la ruta y consolidar su base central en dicha ciudad.

Años después la empresa empieza a cubrir las rutas regionales de transporte de los estados de Aguascalientes, Zacatecas, San Luis Potosí y Jalisco, tales como Cerro Prieto, Ojos Zarco, Agua Prieta, Rivera, San Martín, San Agustín, Mexquitic, Ahualulco, Villa de Reyes, Santa María del Río, Villa de Arriaga, Tierra Nueva y Pinos³⁴, siendo los únicos en conectar a comunidades rurales con la ciudad. Debido a que las legislaciones estatales prohíben que una persona física cuente con más de una concesión de transporte, en febrero de 2005 la empresa se organiza bajo la figura jurídica de persona moral como sociedad anónima de capital variable.

Actualmente, la empresa cuenta con cincuenta y cinco autobuses de tipo convencional de modelo reciente con cupo desde treinta y siete a cuarenta y un pasajeros, cubriendo sesenta y seis corridas diarias que comunican setenta y siete comunidades de los estados de Zacatecas, Aguascalientes, San Luis Potosí y Jalisco. La misión de la empresa se define de la siguiente manera: "transportar a nuestros usuarios con seguridad y comodidad, brindando un trato amable de tal modo que seamos factor de crecimiento en las comunidades que estamos presentes, con responsabilidad social,

34 Dichos trayectos constituyen en la actualidad las principales rutas de servicio.

así como de nuestros colaboradores e inversionistas". Por su parte, la visión incluye el liderazgo del servicio de transporte de la región, superando las expectativas de los clientes dentro de un marco de responsabilidad social.

El servicio de transporte opera los 365 días del año y cuenta con cinco corridas especiales para estudiantes, siete corridas dirigidas a trabajadores y obreros, quince autobuses de turismo, de modelos recientes y de tipo convencional, integral y de lujo con cupos que van desde veinticuatro hasta cuarenta y seis pasajeros, así como diez camionetas tipo van, también de modelos recientes, con cupo de entre catorce a diecisiete pasajeros³⁵.

3.1.4. Criterios para interpretar los resultados, tipo de diseño de caso de estudio

Yin (2003) clasifica cuatro tipos de diseño de caso: (1) caso simple - diseño holístico; (2) caso simple - diseño incrustado; (3) caso múltiple - diseño holístico; y (4) caso múltiple - diseño incrustado. El tipo de diseño seleccionado en este proyecto es el de caso simple - diseño holístico ya que el estudio se desarrolla sobre un solo proceso (el financiamiento) y con una unidad de análisis (evaluación del financiamiento obtenido por una empresa de transporte que ofrece servicios al sector rural).

La interpretación de resultados se llevará a cabo a partir de la comparación de los distintos créditos que ha obtenido la empresa de transporte desde el año 2006 y la información financiera proporcionada por la misma. La comparación considerará datos cualitativos tales como la fecha de solicitud, fecha de otorgamiento, institución intermediaria, tipo de crédito, monto, disposición, plazos, comisiones, tasa de interés y aplicación del crédito. Por su parte, la información financiera supone los ingresos, los costos y las utilidades incrementales generados a partir de la adquisición del equipo de transporte.

3.2. Preparación y recolección de datos

El estudio de caso puede apoyarse en varias fuentes de evidencia (Yin, 2003), tales como entrevistas con individuos, informes anuales, información de mercadotecnia, informes de la industria o del gobierno. En este caso se utilizarán documentos de la empresa relacionados con los préstamos obtenidos, así como la información financiera contenida principalmente en los estados financieros.

35 Todas las unidades cuentan con sistema de intercomunicación con la base operativa.

3.3. Análisis y elaboración del informe de caso de estudio: Financiamiento de programas del sector rural para actividades no tradicionales como el transporte

En las zonas rurales, la falta de carreteras, el acceso limitado y la baja calidad de los caminos y transportes tradicionales limitan o impiden el desarrollo económico y social. El servicio de transporte reduce estas condiciones adversas de las poblaciones y mejora el nivel de vida de los habitantes. Con el fin de ofrecer transportación a los habitantes de poblaciones rurales, la empresa busca mejorar los servicios a través de la inversión de recursos, específicamente en la adquisición de camiones nuevos.

Como consecuencia de la existencia de obstáculos que impiden la oferta de transporte rural en condiciones más económicas y eficientes (caminos en malas condiciones, partes no pavimentadas, lejanía de zonas urbanas, mayor probabilidad de descomposturas y gasto en combustible), el gobierno ha respondido implementando programas de apoyo para mejorar el servicio de traslado de los pobladores con el objeto de que se incremente la oferta y disminuyan los costos de transporte de productos agropecuarios y de campesinos y habitantes de las zonas rurales para que aumente la producción y la productividad de tal sector.

En las últimas décadas, la empresa de transporte ha aprovechado los apoyos de financiamiento que ofrecen distintas instituciones de gobierno. Específicamente, los créditos se han celebrado con el apoyo de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). El financiamiento se obtiene por medio de los intermediarios financieros registrados y autorizados para operar recursos FIRA, y son otorgados a través del servicio de fondeo, ya sea en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América.

Si bien dichos créditos se destinan en su mayoría a empresas que se dedican al sector primario, hay otros programas que apoyan actividades de comercio, manufactura o servicio que tienen una estrecha relación con la agricultura. De tal modo, la sociedad ha obtenido y explotado permisos para el transporte de personas hacia y desde las poblaciones rurales. Como resultado, aproximadamente entre el sesenta y setenta por ciento de sus actividades se destina al medio rural, con poblaciones de menos de cincuenta mil habitantes.

Los créditos obtenidos de FIRA son de tipo refaccionario, destinados a la adquisición de inversiones fijas en propiedad, planta o equipo. El rápido deterioro de las unidades por las condiciones y distancias de los caminos rurales da lugar, por una parte, a una exigencia por parte de los usuarios de precios de pasaje muy económicos y, por otra parte, a un

mayor costo de operación derivado de las malas condiciones de los caminos, lo cual a su vez representa para la empresa una doble presión de menores ingresos y menor participación en el mercado. En este sentido, la empresa ha tramitado créditos con la finalidad de adquirir camiones nuevos que permitan ofrecer un servicio de calidad (Tabla 3).

**Tabla 3. Créditos otorgados a la empresa bajo estudio con apoyo FIRA
Período 2006 – 2012**

Año	2006	2007	2012
Fecha de solicitud	10 abril 2006	31 Julio 2007	7 Octubre 2011
Fecha de otorgamiento	28 Septiembre 2006	20 Diciembre 2007	3 Febrero 2012
Intermediario	Banco del Bajío Sociedad Anónima, Institución de banca múltiple	Banco del Bajío Sociedad Anónima, Institución de banca múltiple	Banco del Bajío Sociedad Anónima, Institución de banca múltiple
Tipo de crédito	Refaccionario	Refaccionario en forma de apertura crédito simple	Refaccionario en forma de apertura crédito simple
Monto	\$3'031,000.00	\$2'712,000.00	3'500,000.00
Disposición	Una o varias disposiciones dentro de los 90 días naturales siguientes a la fecha de la firma del contrato	Una o varias disposiciones dentro de los 90 días naturales siguientes a la fecha de la firma del contrato	Una o varias disposiciones dentro de los 90 días naturales siguientes a la fecha de la firma del contrato
Plazo	Cuatro años contando a partir de la fecha de la primera disposición	Cuatro años contando a partir de la fecha de la primera disposición	Cuatro años contando a partir de la fecha de la primera disposición
Comisiones	Comisión de apertura: 1% sobre el monto del crédito. Comisión por prepago con recursos provenientes de FIRA: en la fecha que decida realoizar un pago anticipado	Comisión de apertura: 1% sobre el monto del crédito. Comisión por prepago con recursos provenientes de FIRA: en la fecha que decida realoizar un pago anticipado	Comisión de apertura: 2% sobre el monto del crédito. Comisión por prepago con recursos provenientes de FIRA: en la fecha que decida realoizar un pago anticipado
Tasa de Interés	Tasa variable TIIE + 2.25	Tasa variable TIIE + 3.50	Tasa variable TIIE + 3.50
Aplicación del crédito	Compra de autobuses para pasajeros Jaguar marca OISA modelo 2006 y un autobús Mercedes Benz, modelo 2007	Tres autobuses para pasajeros suburbanos internacional 4700-180-MM y autobús para pasajeros Jaguar marca OISA modelo 2008	Tres autobuses para pasajeros marca Internacional Mod. 2011, un autobús marca Serival mod. 2011, un autobús Jaguar marca OISA mod. 2011 y un autobús marca Internacional mod. 2012

Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, hay que tomar en cuenta que el proceso de obtención de financiamiento de parte de organismos gubernamentales supone una serie de costos extra, llamados de fricción o de transacción, que afectan a la empresa. En primer término, dichos costos se evidencian en el tiempo que hay entre la solicitud del crédito y el otorgamiento del mismo. En promedio, el trámite tarda alrededor de cinco meses. No obstante, el proceso de compra al proveedor de las unidades suele iniciar desde los primeros meses pudiendo presentarse problemas de recuperación del anticipo en caso de que el crédito no proceda. Si bien dichos costos pueden afectar la rentabilidad de la empresa, los beneficios alcanzados a partir de su solicitud exceden las erogaciones realizadas.

La Tabla 4 y el Gráfico 1 presentan los ingresos, los costos y las utilidades incrementales obtenidas a partir de las inversiones en autobuses nuevos realizadas con la obtención de créditos FIRA por el período 2006 - 2012. Los ingresos por servicio que se muestran en la Tabla 4 corresponden únicamente a los autobuses que se han comprado a través de los financiamientos otorgados a la empresa con apoyo FIRA. Así, en el año 2006 se presentan los ingresos, los costos y las utilidades por servicios de dos camiones que se compraron en septiembre de ese año. En relación al año 2007, las cantidades se incrementaron debido a que se adquirieron nuevas unidades cuyos ingresos, costos y utilidades se sumaron a las producidas por los dos primeros autobuses adquiridos en 2006.

Cabe señalar que los costos por servicios incluyen las comisiones por apertura de crédito, los intereses del financiamiento obtenido, además de los costos tradicionales como el combustible, los sueldos de los operadores y el mantenimiento preventivo de las unidades. El Anexo 1 presenta también los ingresos, costos y utilidades de las inversiones realizadas con financiamiento FIRA por el período 2006 - 2012 por poblaciones.

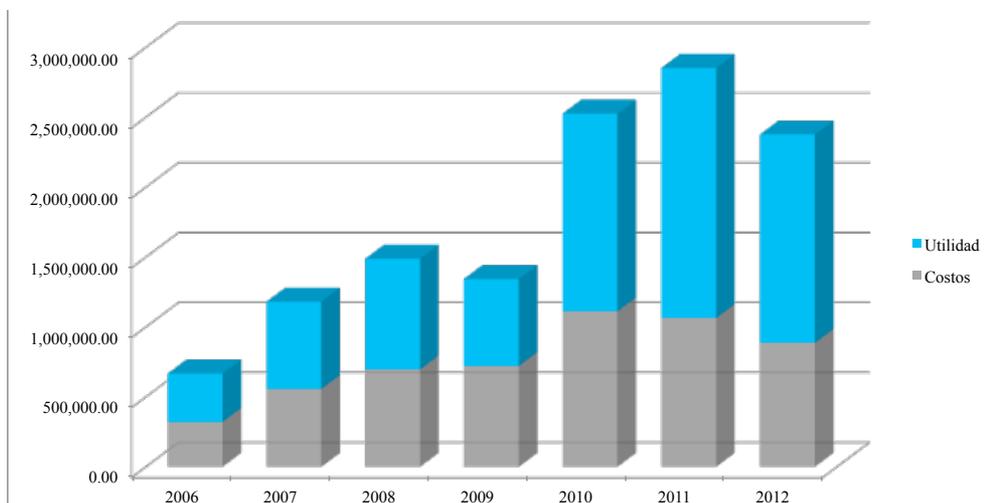
Tabla 4. Ingresos, costos y utilidades obtenidos a partir de las inversiones en equipo de transporte realizadas con financiamiento FIRA (2006 - 2012).

Año	2006	2007	2012
Aplicación del Crédito	Compra de autobuses para pasajeros Jaguar marca OISA modelo 2006 y un autobús Mercedes Benz modelo 2007	Tres autobuses para pasajeros suburbanos Internacional 4700-180-MM modelo 2007 y autobús para pasajeros Jaguar marca OISA modelo 2008	Tres autobuses para pasajeros marca Internacional modelo 2011, un autobús marca Serval modelo 2011, un autobús Jaguar marca OISA modelo 2011 y un autobús marca Internacional modelo 2012

Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico 1 muestra la evolución positiva de los ingresos, lo cual indica la recuperación casi inmediata del costo de las unidades. Asimismo, los costos suelen ser menores que los ingresos y las utilidades, repercutiendo en un margen de utilidad importante para la empresa ya que, como resultado de la inversión en unidades nuevas, el costo de mantenimiento no es tan alto como normalmente sucedería con autobuses de mayor antigüedad. Solo en 2009 se observa una disminución en los ingresos y las utilidades debido a que durante ese año se presentaron en México los casos de la influenza H1N1; sin embargo, a pesar de la disminución de los ingresos, se obtuvo una utilidad que, aunque menor, no fue tan significativa como sucedió a otras empresas de transporte, tales como las aerolíneas.

Gráfico 1. Ingresos, costos y utilidades obtenidos a partir de las inversiones en equipo de transporte realizadas con financiamiento FIRA (2006 - 2012).



Fuente: Elaboración propia.

Entre los beneficios obtenidos por la empresa a partir de la solicitud de los créditos antes mencionados se pueden mencionar los siguientes:

- El costo del dinero es bajo en relación a créditos otorgados por cualquier otra institución financiera.
- La renovación de la flotilla de camiones permite ofrecer un mejor servicio a las comunidades.
- Parte de los créditos pueden garantizarse con los mismos bienes adquiridos.

- La existencia de períodos de gracia para el primer pago del crédito.
- La recuperación de la inversión a corto plazo, ya que todos los ingresos se cobran en efectivo desde el momento en que se presta el servicio.
- La recepción de apoyos financieros y tecnológicos para cubrir costos de capacitación.

4. Conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación

La planeación financiera comprende el establecimiento de acciones tendientes a la obtención de los fondos monetarios necesarios para que una empresa pueda operar. El acceso a distintos esquemas de financiamiento permite a la empresa trabajar con la liquidez suficiente para llevar a cabo sus actividades.

Dado su impacto en el bienestar público y privado, el sector primario requiere de fuentes de financiamiento accesibles. En este sentido, el sector público ha desarrollado un conjunto de programas de apoyo a las actividades rurales y a otras organizaciones que directa o indirectamente ofrezcan sus productos o servicios en beneficio del sector primario. Considerando que las actividades del sector primario, especialmente las agrícolas, generan beneficios adicionales a otras partes no involucradas en la transacción, el gobierno se ve obligado a buscar nuevas formas para fomentar la inversión en este tipo de operaciones, subvencionando los bienes que producen externalidades positivas por medio de la emisión de programas de financiamiento con tasas de interés inferiores a las ofrecidas por otras instituciones bancarias y con características de pago acordes con la realidad de los inversionistas.

Con dichas subvenciones, el gobierno espera otorgar mayor acceso al financiamiento en mejores condiciones; diversificar el riesgo por medio de diferentes esquemas de préstamo; desarrollar, promover y fortalecer a los productores, los intermediarios rurales y a las organizaciones rurales; y combatir la pobreza. Entre los programas creados por el Gobierno Federal en apoyo del campo mexicano, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) promueve el financiamiento de las organizaciones orientado, en un primer momento, al sector primario pero que, en una segunda etapa, pretende también fomentar el desarrollo de otras empresas que si bien no pertenecen a este sector, llevan a cabo actividades de apoyo al mismo. Así, empresas de manufactura y de servicios pueden acceder a programas de financiamiento del Gobierno Federal.

El objetivo del estudio consistió en analizar el impacto de la obtención de financiamiento gubernamental por una empresa del sector transporte que ofrece sus servicios al sector rural, identificando y analizando los tipos de apoyo y las modalidades del

financiamiento, e identificando los beneficios y las dificultades a partir de la obtención de dichos recursos.

Con el fin de alcanzar los objetivos se establecieron preguntas de estudio. En relación a las características y al tipo de crédito de los programas de financiamiento se encontró que el tiempo transcurrido entre la fecha de solicitud y la fecha de otorgamiento de los préstamos es de alrededor de cinco meses. El tipo de préstamo otorgado a la empresa es refaccionario, destinado principalmente a la realización de inversiones fijas, en este caso equipo de transporte. El plazo de pago oscila entre cuatro y cinco años, mientras que la tasa de interés de los créditos es variable.

Por lo que respecta a las dificultades y beneficios que obtienen las empresas al utilizar dichos programas de financiamiento, el análisis demostró que si bien existen costos inherentes al proceso de tramitación, los beneficios obtenidos son mayores. El bajo costo del dinero en relación a otros créditos, la inversión en unidades nuevas que permite ofrecer un servicio de calidad a los usuarios, las facilidades de garantía, los períodos de gracia durante el primer pago del crédito, la recuperación de la inversión a corto plazo y la recepción de apoyos tecnológicos son algunas de las ventajas que obtiene la empresa de transporte al recibir el financiamiento de FIRA.

Los préstamos obtenidos por la empresa de transporte han beneficiado a varios grupos de interés. Para la empresa, la adquisición de unidades nuevas le permite disminuir sus costos de mantenimiento utilizando un crédito de bajo costo, además de ofrecer un servicio responsable socialmente. Para los habitantes de las comunidades rurales, el transporte de calidad les permite llevar a cabo sus actividades de siembra y cosecha lo cual repercute en el incremento de sus ingresos y una mejor calidad de vida. Por último, las instituciones financieras, como promotoras de los préstamos otorgados por los programas del gobierno en apoyo a la agricultura, generan ingresos por comisiones de apertura e intereses. En este contexto, se aceptan las proposiciones establecidas en el estudio en el sentido de que la obtención de financiamiento a partir de programas especiales de apoyo del gobierno incrementan los rendimientos de la organización, mejoran la calidad del servicio que se ofrece a los usuarios y repercute en el beneficio de otros grupos de interés.

Este es un ejemplo de una política pública de subsidio al campo pero de manera indirecta ya que es una estrategia de microfinanciamiento pero no directamente a los campesinos o habitantes de las zonas rurales, sino a los prestadores de servicio de transporte rural, lo cual, a pesar de que son pequeños financiamientos, permiten

concentrar la operación en unos cuantos transportistas que facilitan el control, la asignación y la evaluación del programa de financiamiento, pero que dispersan sus beneficios entre todos los campesinos usuarios sin necesidad de medir y controlar dicho beneficio de manera individual.

En síntesis, es importante que el sector público continúe desarrollando programas de apoyo al financiamiento del sector rural y de las actividades que ofrecen servicio al mismo, con el fin de promover el aumento de la producción agropecuaria, el bienestar de los agricultores, el desarrollo del campo mexicano y la mejora de las condiciones de vida de la población.

Existen algunas limitaciones que deben ser consideradas en la interpretación de los resultados obtenidos. Por un lado, la subjetividad del estudio de caso que se aplica solo a la unidad de análisis, dificultando la extrapolación de los resultados a otras organizaciones. Por otro lado, debe tenerse en cuenta que los datos corresponden solo a seis años (2006-2012), lo cual es insuficiente para obtener conclusiones definitivas considerando los cambios políticos sexenales. A pesar de las limitaciones señaladas, los resultados del caso pueden ser considerados como un punto de referencia para investigaciones futuras. Sería interesante ampliar el período de tiempo considerando los cambios políticos de sexenio. Adicionalmente, podría ser interesante investigar qué tipo de estrategias y actividades corporativas llevan a las empresas al solicitar financiamiento de gobierno, lo cual a largo plazo puede ayudarles a sobrevivir en el mercado y mejorando así su ventaja competitiva.

Bibliografía

- Albi Ibañez, E., González-Páramo, J.M. & Zubiri, I. (2009). *Economía Pública I*. Barcelona: Ariel.
- Aslanbeigui, N. & Medema, S.G. (1998). Beyond the dark clouds: Pigou and Coase on social cost. *History of Political Economy*, 30(4), 601-625.
- Coase, R.H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Delgado de Cantú, G. (2009). *México, Estructuras Política, Económica y Social*. México: Pearson.
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). (2010). 200 Casos de Éxito FIRA en el Sector Rural Mexicano. México: FIRA. Recuperado de <http://www.redinnovagro.in/casosexito/Catalogo200CasosExito.pdf>
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). (Octubre 2012a). Misión, Visión y Valores. Recuperado de <http://www.fira.gob.mx/AcercadeNosotrosXML/VisionMision.jsp>
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). (Octubre 2012b). Acerca de Nosotros. Recuperado de <http://www.fira.gob.mx/AcercadeNosotrosXML/Acerca%20de%20Nosotros.jsp>
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). (Septiembre 2012c). Crédito FIRA. Recuperado de: <http://www.fira.gob.mx/ProductosySolucionesXML/FondeoFira.jsp>
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). (Octubre 2012d). FIRA y otras instituciones Financieras. Tema 2. Recuperado de: <http://www.fira.gob.mx/Nd/TEMA2.pdf>
- Gillham, B. (2000). *Case Study Research Methods*. Great Britain: Continuum International Publishing Group.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI). (Septiembre 2012). Cuéntame, Economía. Recuperado de <http://cuentame.inegi.org.mx/economia/default.aspx?tema=E>
- Mankiw, N.G. (2010). *Principios de Economía*. México: McGraw Hill.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. London: Macmillan.
- Pigou, A. C. (1928). *A Study in Public Finance*. Macmillan, London.
- Pigou, A.C. (1932). *The Economics of Welfare*. (4ª ed.). London: Macmillan.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). (Octubre 2012a). Programas de Apoyo de la SAGARPA 2012. Recuperado de: <http://www.sagarpa.gob.mx/programassagarpa/Paginas/default.aspx#>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). (Octubre 2012b). Fondo PROFIN. Recuperado de: <http://www.sagarpa.gob>

mx/agronegocios/Documents/Fondo%20PROFIN%20para%20Web%20SAGAR-PA-SFA.pdf

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (septiembre 2012). Programa de Apoyo Financiero al Sector Agropecuario y Pesquero. Recuperado de: http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/politica_programa_apoyo/proafsap.pdf

Secretaría de la Reforma Agraria (SRA). (Octubre 2012). Programas. Recuperado de: <http://www.sra.gob.mx/sraweb/programas/>

Steinacker, A. (2006). Externalities, prospect theory, and social construction: when will government act, what will government do? *Social Science Quarterly*, 87(3), 459-476.

Yin, R.K. (2003). *Case Study Research Design and Methods*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.

Capítulo 8

Los retos del empresario local en la búsqueda del financiamiento: estudio de casos

“Tan complicado como la realidad, solo la realidad”

Cervantes.

**M.A. Ma. Guadalupe de la Asunción López Zúñiga.
Dr. Carlos González López.**

Introducción

Dentro de lo amplio y relevante que es el tema del financiamiento y la interrelación e interdependencia que existe entre las instituciones que le dan cobertura, hasta las entidades que lo requieren, son las pymes las que aún siguen enfrentando serios e innumerables obstáculos para conseguir créditos, y la falta de estos impactan en su desempeño y competitividad, es por ello que en este capítulo se enlazará la información de los diferentes programas de financiamiento que ofrecen tanto las instituciones públicas como privadas con algunas entidades que lo requieren.

El objetivo de este capítulo es guiar e inducir a los alumnos hacia el conocimiento de su disciplina y sensibilizarlos hacia la vinculación con la fracción empresarial, mediante el método denominado estudio de casos para que, además de aportar elementos teóricos que sirvan como herramientas en su formación profesional, le permita reflexionar sobre las distintas problemáticas a las que se enfrentan las empresas cuando requieren de financiamientos para poder seguir trabajando u operar con éxito, lo que a su vez le generará experiencias al relacionarse con la realidad que viven las pymes de la localidad.

Pero, ¿por qué considerar importante la investigación del conocimiento sobre casos reales? Es importante destacar el valor de una investigación ya que ésta nos permite

de manera general visualizar las necesidades de las organizaciones, sus perspectivas con respecto al financiamiento que demanda, y articular la información con las de entidades financieras para que los alumnos analicen, evalúen y propongan alternativas a las empresas estudiadas, para que éstas alcancen logren su permanencia y consolidación en el mercado.

Samaja, establece "que si se puede enseñar a investigar, agregando un importante requisito para que esto sea viable: y que la enseñanza tenga un objeto fundamental, no solo la transmisión de preceptos metodológicos, sino la comprensibilidad del proceso de investigación: esto es, el conocimiento de la naturaleza de su producto: de la fusión de sus procedimientos y de las condiciones de realización en que transcurre" (Samaja, S 1997: 13).

Con lo anterior se podría decir que un producto de investigación es el conocimiento científico resultado de una interacción entre los componentes teóricos y empíricos, con la aplicación de procedimientos cuyas acciones conducen a descubrimientos de hechos relevantes y a la validez de éstos, sustentados en los factores o elementos que el investigador creó entre él y su objeto de estudio, así como de las condiciones de su contexto.

Otro propósito del capítulo es el de invitar a profesores y alumnos a utilizar el método de estudio de casos como técnica didáctica en las diferentes áreas de la Administración, la Contaduría y la Administración Pública, para hacerlos copartícipes de las problemáticas a las que se enfrentan las empresas pymes ubicadas en la ciudad de San Luis Potosí al conectarlos con problemas reales de las organizaciones. En particular en los casos relacionados con el micro financiamiento, tema central del libro.

Valdés (2007), señala que la metodología cualitativa, puede sensibilizar a una persona para comprender mejor los problemas humanos, enfatizando que los estudiantes deben aprender técnicas que les sirvan para abordar el conocimiento de los individuos y los grupos sociales. Dicho lo anterior, la investigación basada en estudios de casos, permite construir prácticamente una explicación teórica sobre un determinado fenómeno investigado.

Para muchas pymes, el acceso al financiamiento puede ser la diferencia entre crecer y desaparecer. Ya que sin recursos financieros, no pueden tener la capacidad de incrementar la producción o de expandir sus líneas de productos. Por lo que resulta indispensable que conozcan los esquemas de financiamiento a los que la empresa puede tener acceso y determinar si alguno de ellos puede ser la opción que necesita.

Obtener financiamiento es primordial para impulsar el desarrollo de la empresa, sin embargo es necesario elegir el producto adecuado para evitar que este proceso se convierta en una pesadilla al volverse impagable o dificultar la operación en lugar de acelerarla.

1. Consideraciones preliminares. (Antecedentes).

El presente capítulo está estructurado de forma tal que el lector cuente con información contextual relacionada con el financiamiento para las organizaciones, y con la información principal sobre la metodología de casos.

Por otra parte, se presentan dos casos prácticos de organizaciones locales con problemáticas de financiamiento, así como los retos a los que se enfrentaron para cumplir con los requerimientos que, tanto organismos públicos como privados solicitan para brindarles u otorgarles el crédito hasta la decisión que tomaron sus directivos.

1.1. Las organizaciones pymes.

Por organización entendemos el conjunto de personas que trabajan juntas para obtener un fin común. Una empresa es un grupo de individuos que unen sus esfuerzos para alcanzar un beneficio económico. Es precisamente ese deseo de lucro lo que la diferencia de cualquier otra institución de la sociedad. (Cleri, 2007: 33)

Las pequeñas y medianas empresas pueden definirse como entidades que contribuyen a la productividad global de cualquier país equilibran a la sociedad al ser una de las principales fuentes de empleo, dinamizan la economía y ayudan a la movilidad social debido a su flexibilidad y a ser en su mayoría proveedoras de bienes y servicios del consumidor final y de las grandes empresas de todos los sectores productivos.

Los criterios que se toman en cuenta para efectuar la clasificación de las empresas en pequeñas, medianas o grandes, corresponden básicamente a dos tipos:

- a) Las de orden cualitativo: Éstas atienden principalmente, al grado de tecnología, de mecanización y de organización que utilice la empresa; a la calificación de la mano de obra y al tipo de mercado al que concurre.
- b) Las de orden cuantitativo: Se refieren principalmente al monto de la inversión o del capital con que cuente la empresa, al número de personal que ocupe y a la magnitud o volumen de su producción. (Rodríguez, 2002: 43)

A continuación la Tabla No. 1 muestra la clasificación de las empresas por su tamaño, sectores, y número de trabajadores, información establecida por el Gobierno Federal y formalizada en el Diario Oficial de la Federación.

Tabla No. 1 Clasificación de las empresas por tamaño, sector y trabajadores.

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicio
Micro empresa	0-10	0-10	0-10
Pequeña empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100
Gran empresa	251- en adelante	101- en adelante	101- en adelante

Fuente: Citado en el Diario Oficial de la Federación, 30 diciembre 2002.

La tabla No.2 muestra las características más relevantes de las pymes en México.

Tabla No. 2 Perfil de las pequeñas y medianas empresas en México.

Factores	Resultados
Datos estructurales	Los criterios para establecer el tamaño de una empresas gozan de poco consenso. La inflación cambia los valores financieros o de ventas con demasiada rapidez. En empresas pequeñas y medianas la estructura jerárquica es familiar.
Tecnología	La mayor parte de estas empresas utiliza sistemas de producción tradicional, solo un 40% está aplicando procesos automatizados.
Tipo de dirigentes	El típico director es empresario por herencia. La actitud del dueño-administrador en un 50% de los casos indicó que el familismo es negativo para la empresa. Hay empresas que mueren con su fundador.
Medio ambiente	Su medio es complejo y sostienen relaciones con otras organizaciones: proveedores, clientes, competencia, asociaciones, bancos, gobierno, despachos profesionales de consultoría.
Problemática a la que deben enfrentarse	Los problemas que a juicio de los empresarios son los más difíciles y que actualmente encaran en sus organizaciones: se indican en orden de la importancia atribuida, recursos humanos, deficiencias del gobierno (demasiados controles), falta de seriedad de proveedores, financiamiento, materias primas (calidad y escasez), mercados, competencia y deficiente organización.
Valores y objetivos	Para la mayoría de directores el objetivo principal es maximizar utilidades. Los procedimientos administrativos son sumamente personalizados, es decir, consisten en la vigilancia estrecha sobre las operaciones. La toma de decisiones es centralizada y la ejecución la realizan jefes de área, a quienes se les responsabiliza por los resultados obtenidos.

Crecimiento y planeación	La mayoría de las empresas pymes han crecido en los últimos años. Un 40% de los entrevistados señaló no querer crecer más; la razón, sienten que se les escapa el control de su empresa. Por lo que se refiere a la planeación estratégica y táctica es casi inexistente.
Administración de personal	Área de gran problema; la realidad es que existe una actitud muy pasiva en el manejo del personal. El estudio indicó que en reclutamiento, selección, contratación y capacitación se aplican soluciones informales.
Procesos informativos	Lo relevante es estar al día en cuanto a productos y tecnología. Los datos los obtienen mediante: visitas a extranjero, revistas especializadas e información de sus clientes, las técnicas administrativas las obtienen de otros industriales y banqueros.

Fuente: Rodríguez, (2002)

Considerando que éstas empresas son el principal motor de crecimiento económico y de empleo en el país (según datos obtenidos en las reglas de operación del Fondo Pyme, que muestra que estas entidades son el 99% de las unidades económicas en México y que aportan el 50% del PIB generando 7 de cada 10 empleos). Así mismo, otra entidad, la Secretaría de Economía (S.E.) establece que en el año 2009 existían 5'144,056 empresas, de las cuales el 99.8% son pymes quienes concentran el 78.5% de la fuerza laboral activa del país, distribuyendo sus actividades económicas de la siguiente manera:

Tabla No. 3 Distribución de las actividades económicas en las pymes.

Actividad Económica	Porcentaje
Servicios	47.1%
Comercio	26%
Industria manufacturera	18%
Otras	8.9%

Fuente: Secretaría de Economía (2009)

En el estado de San Luis Potosí, el sector industrial es la actividad más importante que impulsa el crecimiento del estado, no obstante el porcentaje menor de participación global. Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), registró un crecimiento del 18% en el año 2010, que lo colocó en el quinto sitio nacional, a nivel local su participación real en el PIB del estado se estima en 39.9% en 2011. En este mismo

año el Gobierno del Estado ha promovido la generación de clúster y agrupamientos industriales para mejorar la competitividad de las empresas.

2. Formulación de generalizaciones contextuales.

En San Luis Potosí, en el sector empresarial, existen 79 mil 190 unidades productivas que dan empleo a 400 mil 734 personas. De ellas, el 99.8% son Mipymes, las cuales, en su conjunto, aportan el 74% del empleo y el 47.6% del total de las remuneraciones en el Estado (Secretaría de Desarrollo Económico, 2010).

El mayor número de empleos es proporcionado por los sectores de comercio y de servicios privados no financieros, con 242 mil 355 personas, seguido del manufacturero con 101 mil 433 y el resto de los sectores con 56 mil 946 personas ocupadas (Programa Sectorial 2010-2015 SEDECO 2010).

Considerando los datos anteriores, el crecimiento de la economía estatal está alineado a las políticas económicas del gobierno. En las que señala el darle prioridad al desarrollo sustentable de las empresas, por lo que uno de los retos más importantes para el Estado de San Luis Potosí, debe ser el de impulsar la competitividad no sólo de las grandes empresas, sino también de las pequeñas y medianas a través del financiamiento que éstas requieren para su desarrollo, o bien para generar mejores condiciones de operación. Sin embargo las empresas se enfrentan a muchas dificultades para acceder a algún crédito, ya sea por los trámites que tienen que realizar que van desde la presentación de la solicitud, hasta el preparado de los proyectos con el apoyo documental requerido.

La problematización de este capítulo, está en presentar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las pymes, junto con prácticas exitosas como plataforma de estudio para que los estudiantes conozcan experiencias, que empresas pymes de la localidad han tenido con respecto a los financiamientos y a los que han recurrido a lo largo de su operación, para mejorar su administración e incrementar su productividad.

3. Perspectiva de las empresas pymes.

La lucha por la supervivencia de las pymes es cada día más aguda, por un lado están la gran cantidad de organizaciones de su tipo que existen en el mercado, y por el otro las grandes empresas que cuentan con recursos suficientes para competir. Por lo que deben replantear sus estrategias operativas de tal manera que puedan ser más competitivas y adaptarse con mayor facilidad a los cambios.

Para muchas pymes, el acceso al financiamiento puede ser la diferencia entre crecer y desaparecer, por lo que obtener financiamiento es fundamental para impulsar el desarrollo de la empresa. Sin embargo es necesario elegir el producto adecuado para evitar que este proceso se convierta en una pesadilla al volverse impagable o dificultar la operación.

Por otra parte, el revisar las experiencias de empresas con los créditos o financiamiento, en particular las de las pymes, por medio de casos reales que permitirán observar el mercado crediticio y mostrar su comportamiento además de vincular a los alumnos con el proceso de interacción de su aprendizaje teórico con la práctica. Aprendiendo así a identificar, formular y resolver los problemas de las entidades a las que se dispone servir. Convirtiendo ésta experiencia en un factor educativo, formando personas preparadas que sepan tomar decisiones y que desarrollen actividades competentes que impliquen el ser y el saber hacer. “El saber hacer, sumando a movilizar los conocimientos y las habilidades en una situación dada, pues el saber se puede transmitir en la medida que se puede justificar” (Soto & Sauquet, 2005, pág. 144).

Como lo señala Soto, “los procesos de aprendizaje y mejora deben pasar por la incorporación de experiencias vividas y assimilarlas como hábitos, de tal forma que las capacidades necesarias para el desempeño de las funciones del puesto que se ocupa en la organización, sean algo natural y propio del individuo” (Soto & Sauquet, 2005, pág. 145).

4. Contextualización, límites y alcances.

En los últimos 5 años se han instalado aproximadamente 170 empresas que están ubicadas en las diversas zonas industriales de la capital, con una inversión de aproximadamente \$5'000 mil millones de dólares. Generando 35,000 empleos directos y 50,000 indirectos, creando a su alrededor necesidades o requerimientos de diversa índole y de esta manera fomentar la creación de pymes.

Los estudios de caso que se presentan en este capítulo se elaboran considerando problemáticas de pymes que se ubican en la capital del Estado de San Luis Potosí pertenecientes al sector servicios. A continuación, se muestra la participación de los diversos sectores que hay en la capital del estado, donde se cuenta con una gran variedad de empresas. Siendo su principal giro el del sector industrial, el cual contribuye en un 36% al PIB, seguido por el sector de comercio y servicios el cual participa con un 25%.

Gráfica No. 1 Producto Interno Bruto Estatal.

Producto Interno Bruto Estatal
por división de actividades, 2010
(152,805 millones de pesos constantes de 2003)*
*Datos estimados



Secretaría
de Desarrollo
Económico



Fuente: Elaboración propia

5. Conceptualizaciones diversas.

Concepto de financiamiento: es la acción o efecto de financiar, también se entiende como aportar el dinero necesario para una empresa, o bien sufragar los gastos de una actividad, o de una obra (Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, 2012).

Es el conjunto de recursos económicos para llevar a cabo una actividad mercantil, que por lo general son importes que complementan los recursos particulares o propios de las empresas, a fin de cubrir una necesidad o carencia de recursos. El financiamiento se obtiene tanto de instituciones gubernamentales como de instituciones financieras privadas.

5.1 Instituciones Financieras en México.

De acuerdo a la estructura del Sistema Financiero Mexicano, las instituciones que conceden financiamiento a las pymes, se dividen en: Sector Bancario, Sector de Ahorro y Crédito Popular, y el del Sector de Intermediarios Financieros no Bancario. Conformado por las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Que son reguladas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, (CNBV).

5.2 ¿Qué es el estudio de caso?

El estudio de caso es una herramienta didáctica y pedagógica que presenta información acerca de una organización, la cual permite el análisis de su contenido para establecer esquemas que puedan ser confrontadas o contrastadas con situaciones similares a otros casos y hacer contribuciones decisivas en el campo de la administración.

Partiendo de que todo aprendizaje en el ser humano es continuo, Llano señala que el método de casos no solo es un método de enseñanza sino de aprendizaje (aclarando que para muchos es solo una herramienta pragmática con la que mejor se aprende a tomar decisiones) que la pedagogía del método busca conseguir que quien aprende con ella logre sistematizar en la medida posible la información para identificar, formular y resolver los problemas a los que la vida nos enfrenta.

Los principales beneficios que se obtienen del correcto ejercicio del método del caso, son:

1. Desarrollar el equilibrio de juicio o firmeza de criterio.
2. Contribuir también a fortalecer la capacidad de discernir detalles.
3. Ayudar a desarrollar la inteligencia.
4. El método del caso, amplía la capacidad de tomar decisiones.
5. Enseña a trabajar en equipo.

Estas cinco contribuciones resumen que el método del caso es el procedimiento de la profundización activa en equipo, de situaciones reales. (Llano, 1998. pág. 50-54)

Vázquez y Angulo (2003), en su obra *Los estudios de caso. Una aproximación teórica*. Hacen un recorrido a la metodología en ciencias sociales y en educación, plasmando lo que diversos autores señalan, del tema "estudio de casos" que a continuación se indican (Vázquez y Angulo 2003, Pág. 15).

Para Stake (1998), es el estudio de la particularidad y de la complejidad de un caso singular para llegar a comprender su actividad en circunstancias importantes. El clasifica los casos en intrínsecos, instrumentales o colectivos. Señalando que el investigador debe centrarse en las siguientes cuestiones relacionadas con el caso:

1. Su naturaleza.
2. Su historia.
3. El ambiente y el ámbito físico.
4. Otros contextos implicados (económico, político, legal y estético)
5. Otros casos a través de los que el caso se diferencia y reconoce.

6. Las personas que informan, a través de las cuales el caso puede ser conocido e indagado.

Hacer un estudio de casos implica reflexionar sobre lo que se está haciendo, identificar la estructura analítica que se construye y describir y desarrollar la propia voz de quien investiga. El hecho de que existan muchas definiciones del caso significa que existe en efecto sólo una. (Stake 1994)

Ragin (1992), señaló cuatro formas de definir el caso:

1. Un caso puede ser encontrado o construido por la persona investigadora como una forma de organización que surge de la investigación misma.
2. Un caso puede ser un objeto definido por fronteras preexistentes tales como una escuela un aula o un programa.
3. Puede ser derivado de los constructos teóricos, las ideas, y los conceptos que emergen de instancias o acontecimientos similares.
4. Un caso puede ser una convención predefinido por acuerdos y consensos sociales que señalan su importancia. (Vázquez y Angulo (2003, págs. 16-18)

Para el enfoque del estudio de casos como estrategia didáctica se deben considerar tres modelos de acuerdo a los propósitos metodológicos que cada uno pretende:

1. En primer lugar, se hace referencia al modelo centrado en el análisis de casos (casos que han sido estudiados y solucionados por equipos de especialistas). Modelo que pretende el conocimiento y la comprensión de los procesos de diagnóstico e intervención llevados a cabo, así como de los recursos utilizados, las técnicas empleadas y los resultados obtenidos a través de los programas de intervención propuestos. A través de este modelo, básicamente se pretende que los estudiantes, y/o profesionales en formación, conozcan, analicen y valoren los procesos de intervención elaborados por expertos en la resolución de casos concretos.
2. El segundo modelo pretende enseñar a aplicar normas legales y principios establecidos a casos particulares, de forma que los estudiantes se ejerciten en la selección y aplicación de los principios adecuados a cada situación. Se busca desarrollar el pensamiento deductivo, a través de la atención preferente a la norma, a las referencias objetivas y se pretende que encuentre la respuesta correcta a la situación planteada.
Este es el modelo desarrollado preferentemente en el campo del Derecho.
3. Finalmente, el tercer modelo busca el entrenamiento en la resolución de situaciones que si bien requieren la consideración de un marco teórico y la aplica-

ción de sus prescripciones prácticas a la resolución de determinados problemas, exigen que se atienda la singularidad y complejidad de contextos específicos. Se señala igualmente el respeto a la subjetividad personal y la necesidad de atender a las interacciones que se producen en el escenario que está siendo objeto de estudio (Martínez y Musitu, 1995).

6. Casos empresariales.

Si bien la representación de una situación de la realidad como base para la reflexión y el aprendizaje en el proceso educativo ha sido utilizada desde que el hombre estableció la generación del conocimiento a través de la trasmisión del mismo en la práctica, como lo hacían con los aprendices en los talleres artesanales y posteriormente en la revolución industrial en donde el conocimiento fue aplicado a herramientas y procesos, siguiendo con el periodo de siglo XX en el que las empresas consideran el desarrollo del trabajo humano para incrementar su productividad. El diseño de un caso es siempre una oportunidad de aprendizaje explicativo y demostrativo en la medida en que quienes participan en su análisis consiguen entender y adentrarse en su problemática y comprometerse desde la discusión del caso hasta su propuesta de solución.

Considerando las pymes como unidad de análisis de esta investigación, basada en dos casos de pymes potosinas que operan en el sector servicios, una en el ramo de los alimentos y otra en la de servicios técnicos. Se procedió a realizar entrevistas de profundidad con los empresarios fundadores de ambas empresas, y con la información proporcionada se describieron desde una perspectiva interpretativa las relaciones empíricas entre los lectores y los protagonistas, para posteriormente realizar un análisis. Estas empresas se han seleccionado por su afinidad de la problemática al tema que trata el libro.

A continuación se presentan dos casos de estudio que muestran el contexto de estas organizaciones, cuya finalidad es la de motivar a que los participantes se den a la tarea de buscar información adicional y actualizada que los lleve a entender y aclarar el proceso de decisión, para lo que deberán realizar las siguientes acciones:

1. Leer completamente el caso, identificando el problema central.
2. Identificar a los actores y su participación en el análisis y toma de decisión.
3. Fortalecer la situación buscando datos complementarios.

El docente deberá contar con información actualizada y relacionada a la problemática, y orientar y guiar a sus alumnos para que realicen en primera instancia la generación de soluciones a manera de decisión personal. En un segundo plano se deberán con-

formar equipos de no más de 5 integrantes, quienes harán una propuesta por equipo y en la última fase encontrarán en grupo la mejor alternativa de decisión.

7. Casos de análisis.

Estudio de caso 1.

Se han cambiado los nombres de la empresa y de su gerente general, quien proporcionó la información con una gran disponibilidad para ello y haciéndolo de la manera más clara y veraz.

Caso de estudio “La Japonesa S.A. de C.V”

El siguiente estudio de caso es un ejemplo de cómo éste se utiliza como herramienta de investigación en el área de los negocios, y es también una guía explicativa que surge a partir del acercamiento del objeto de estudio con la práctica empresarial. Se han resumido la información y algunas de las partes menos relevantes, sin que se demerite su entender.

Antecedentes de la empresa.

El primer acontecimiento que desencadenó la creación del restaurante fue la crisis de 1995. En ese año, el dueño y fundador, se vio en la necesidad de ir a trabajar a Estados Unidos, dedicándose a laborar la mayor parte del tiempo en restaurantes, donde adquirió el gusto y los conocimientos necesarios en la elaboración de la comida japonesa.

Cuatro años después, decide regresar a México e independizarse aprovechando la experiencia adquirida en los Estados Unidos, creando un negocio propio, ofreciendo un nuevo concepto en la ciudad de San Luis Potosí (comida japonesa poco conocida en la plaza y que no había sido explotado aún).

En 1999 se funda “La Japonesa S.A. de C.V.”, llamada así por su fundador. Es una empresa local de la Ciudad de San Luis Potosí que se dedica al negocio de los restaurantes de comida japonesa, con un concepto innovador en el ramo. Es considerada dentro de la categoría de las pymes y actualmente lleva 13 años de trayectoria y es reconocida como una de las principales empresas de restaurantes de la localidad.

El primer reto al que se enfrentó fue en su arranque por la gran cantidad de trámites que tuvo que realizar, pero que eran necesarios ya que están establecidos como requisitos para la apertura de un restaurante en San Luis Potosí, otro problema que se le presentó fue que el concepto de comida japonesa no era aceptado por la población por dos razones. Una era por no ser conocida y otra porque se tenía la idea de que era un concepto caro.

Una vez que se cumple con el total de los requisitos y se formaliza la empresa esta inicia operaciones ubicándose en la Avenida Himno Nacional, cabe aclarar que el capital para la inversión y arranque del nuevo negocio fue aportado en su totalidad por el Sr. Hernández. El horario de atención al cliente se establece de las 12 pm a las 12 am., con una estructura pequeña contenida en 8 personas, la mayoría de ellas familiares, y con horario de atención a clientes a partir de las 12:00 pm a 12:00 am., de martes a domingo con un día de descanso.

Problemática:

La respuesta de los clientes fue buena, y la comida japonesa fue dándose a conocer poco a poco, logrando posicionarse en el gusto de los potosinos, lo que le permitió pensar en una expansión. Así que después de cuatro años de operación en el año 2003, el Sr. Hernández, empieza a evaluar la posibilidad de un cambio de ubicación, considerando que el mercado que lo demandaba se encontraba en zonas diferentes en la que en ese momento se ubicaba, por lo que tuvo que valorar diversas opciones y en base a un análisis empírico seleccionar una zona más acorde a la población al que va dirigido el concepto y con un poder adquisitivo más alto. Considerando que dicho cambio le permitiría a la empresa el crecimiento deseado, afronta la necesidad de conseguir recursos para alcanzar esta etapa, dándose a la tarea de localizar las fuentes de financiamiento a las que podía acceder para solicitar un crédito.

Una vez recabada y evaluada la información, la decisión recae en el crédito que el Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado (SIFIDE) le otorgaba, al ser el que más se ajustaba a los requerimientos para efectuar el cambio del establecimiento y para la compra del nuevo mobiliario, pues daba respuesta a la solicitud, en un plazo no mayor de 2 semanas, ya que el local seleccionado, se había desocupado y esto obligaba al trámite y gestión del crédito porque corrían el riesgo de no quedarse con él, pues varios competidores del mismo sector también lo querían. La respuesta fue favorable cumpliendo en el plazo indicado.

El crédito otorgado es denominado crédito revolvente, inicialmente fue gestionado por la cantidad de \$100,000.00 ampliándose a \$140,000.00. SIFIDE, otorga un tiempo de gracia para pagarlo de 6 meses.

La problemática y el obstáculo que se le presento a la empresa "La Japonesa" para lograr la obtención de este crédito, fue reunir la documentación requerida, pues los estados financieros que se solicitaban no cumplían con los requerimientos de SIFIDE., por lo que se le pide garantizar el préstamo con un activo o propiedad del due-

ño quien opta por presentar la factura de un automóvil modelo 1998 valuado en \$120,000.00 en ese momento, además se le solicita un aval con propiedad inmueble, ya que el negocio en ese momento tenía utilidades limitadas, si bien había alcanzado a recuperar el 100% de la inversión, todavía no se consolidaba por completo en la ciudad, y ni el Sr. Hernández o algún familiar contaban con este requisito, por fortuna tuvo el apoyo por parte de un colega del ramo, cubriendo este requerimiento.

A fin de establecer los factores claves y críticos de la decisión, la empresa los analizó en base a los siguientes puntos:

Las necesidades y especificaciones, desde la perspectiva del gerente que solicita el crédito.

Rapidez en los trámites, entrega inmediata, costo del financiamiento y oportunidad.

Por lo que se escogió este crédito entre los que ofrecían diversos bancos en ese momento porque era el que tenía la tasa de interés más baja, (oscilaba entre el 1.2 y 1.4%), ya teniendo los recursos en sus manos se dan a la tarea de cambiarse a la nueva ubicación en una zona más céntrica de la capital.

Con respecto al pago del mismo, no les fue complicado pagar, pues los beneficios que obtuvieron fueron mayores a los costos del financiamiento.

Para fortuna del negocio este cambio fue favorable y actualmente ya cuenta con seis sucursales, distribuidas estratégicamente en la ciudad para que la gente de todos los sectores identifique este tipo de comida, el Sr. Hernández le dio la oportunidad a sus hermanos de independizarse, por lo que las sucursales están en manos de familiares. Actualmente él les sigue apoyando en lo administrativo cuando se requiere.

La respuesta de los clientes sigue siendo buena, y hoy día puede decirse que es un concepto conocido y aceptado por la población. Por lo que se puede establecer que la empresa se ha visto beneficiada a través de las decisiones tomadas en el momento oportuno, sin olvidar que el consumidor también se ha visto beneficiado con un mejor servicio, mejor accesibilidad pero sobre todo por tener oportunidad y opción de consumir un producto más sano y nutritivo.

El empresario fundador señala que la Influencia de familiares en el inicio del negocio ha sido un factor de apoyo que la ha llevado a que hoy día se cuente con seis empresas familiares creando y fortaleciendo un segmento de mercado específico. Que si

bien existe competencia, esta surge a partir del éxito de la misma, pero esta empresa sigue siendo el líder del concepto en la localidad. También afirma que su situación financiera es sana y que se cuenta con liquidez ya que a partir del financiamiento logrado, se establecieron controles financieros, se elaboran presupuestos, se maneja una cartera de proveedores y se estableció un sistema más eficiente en el manejo de inventarios, además de haber construido una buena reputación en el mercado dando prestigio a la marca al cumplir con los requisitos que la Secretaría de Salud le establece. Señala también que lo anterior lo ha logrado al contar con un equipo de trabajo comprometido con la empresa, siendo de gran importancia para su éxito.

A partir de la información mostrada se pide:

- 1) Leer el caso.
- 2) Analice las problemáticas del plan de crecimiento que la empresa estableció y que la llevó a solicitar financiamiento para poner en marcha este plan.

Pregunta de discusión.

¿Considera usted que el empresario debió haber analizado otras instituciones financieras, tanto públicas como privadas antes de tomar la decisión de elegir la del Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado (SIFIDE)?
Fundamente.

Estudio de caso 2.

Caso de estudio. Ingeniería Electromecánica S.A. de C.V.

Al contener información confidencial de la empresa se optó por cambiar los nombres de la empresa, de su gerente general y colaboradores, quienes proporcionaron la información con una excelente disposición para elaborar el caso que a continuación se presenta.

Antecedentes de la empresa.

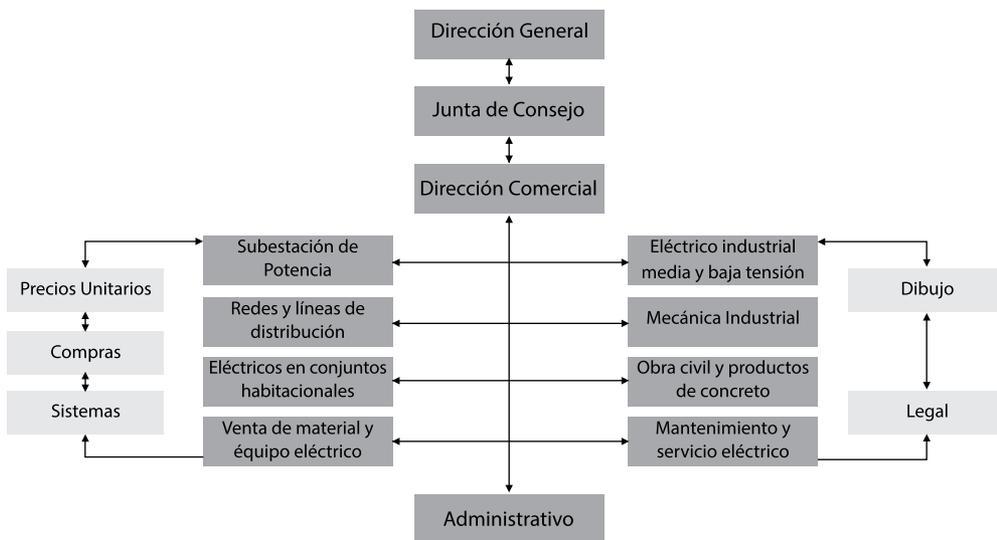
Esta empresa pequeña del sector servicios inició sus operaciones en la ciudad de San Luis Potosí en el año de 1989 con el nombre de Ingeniería Electromecánica S.A. de C.V., la empresa fue constituida con la aportación de varios socios capitalistas, quedando al mando del Ing. Rodríguez. En un principio solo se contaba con la ayuda de 5 colaboradores dedicados principalmente a la reparación de transformadores y de subestaciones, teniendo como área de operación la ciudad de San Luis Potosí y los municipios cercanos a la capital del estado.

Para el año de 1998, empezaron a ofrecer servicios de mantenimiento a subestaciones completas de tiendas comerciales, incorporando el servicio de renta de transforma-

dores, continuando con reparaciones y ventas de los mismos, debido al crecimiento de la organización se crearon varios departamentos para cada tipo de servicio que se había incorporado.

En el año 2000 buscando estar a la vanguardia se implementó un sistema administrativo con equipo de trabajo moderno, operado por personal en constante capacitación, y cuya estructura se refleja en la siguiente figura.

Figura 1. Organigrama de la empresa Ingeniería Electromecánica S.A. de C.V.



Fuente: Manual de organización de la empresa Ingeniería Electromecánica S.A. de C.V.

Problemática

En el año 2005, la empresa presentó problemas financieros debido a un deficiente desempeño del contador de la organización al no cumplir con la totalidad de las obligaciones tributarias y en consecuencia la empresa se vio amenazada, pues la S.H.C.P, exigió el pago inmediato de las omisiones, haciendo crisis en está, al no contar con los recursos para hacer frente al requerimiento, por lo que la empresa se da a la tarea de buscar alternativas para sacar adelante el problema, así que en junta de socios, estos decidieron que lo más rápido y factible era solicitar un crédito bancario. Cabe mencionar que la empresa no considero otras opciones para obtener el capital necesario, el motivo fue que los socios tenía la idea de que las instituciones gubernamentales eran muy lentas, además de que sus requisitos y trámites eran muy onerosos.

Por lo que de manera inmediata se dieron a la tarea de visitar los diferentes bancos de la capital, para identificar cual sería el más conveniente, los bancos a los que la empresa recurrió fueron: Banamex, Bancomer y Banorte.

Coincidiendo todos con los requisitos, siendo los siguientes:

1. Estados financieros (2 años).
2. Estados financieros actualizados.
3. Declaración anual (2 años).
4. Estados financieros dictaminados.
5. Acta constitutiva.
6. Poder notarial.
7. Un activo fijo que cubra 3 veces el valor del préstamo.

Conociendo esta información los socios la analizan, evaluando cual sería la que menos se le dificultaba cubrir. La empresa opto por la opción de Bancomer al ser el banco que tramitaba el préstamo más rápido, con mejor tasa de interés, considerando un factor importante en la decisión, en este banco la empresa maneja sus cuentas, además de ofrecerles ampliar el importe del préstamo.

El préstamo fue autorizado en tres semanas, y el monto otorgado fue por la cantidad de un millón cuatrocientos mil pesos \$ 1'400,000.00 a un plazo de gracia de 37 meses con un interés mensual de 11.78%. Cabe mencionar que la empresa dio como garantía del préstamo el inmueble que alberga el local donde ésta se ubica.

Se determinó una cuota mensual o abono a capital de \$38,888.88, más intereses los cuales varían al ser calculados en base a saldos insolutos, quedando un pago mensual estimado o aproximado de \$53,000.00.

La mayor parte del préstamo fue utilizado para pagar los impuestos a la S.H.C.P., logrando estar al día en materia de impuestos y el resto fue utilizado para renovar las instalaciones.

En diciembre del año 2008, la entidad decide hacer una alianza con la empresa Servicios Técnicos, considerando que al unir fuerzas con esta empresa la ayudaría a hacer frente a su deuda, pero sobre todo le permitió abrir nuevos mercados, siendo uno de ellos el de servicio de equipamiento completo de alumbrado.

En el año 2012, la empresa puede considerar que está en crecimiento continuo, cuenta con 22 empleados base y personal por tiempo determinado según la obra, logran-

do adaptarse los cambios de su entorno, lo que le ha permitido a estar a la vanguardia, pero también gracias a las marcas que maneja. No obstante, el reto es lograr una mayor presencia en el resto del país.

A partir de la información facilitada se pide:

- 1) Leer el caso.
- 2) Analizar los puntos débiles de la empresa desde una perspectiva financiera y cuya problemática condujo a la empresa a recurrir al financiamiento.

Preguntas de discusión.

- ¿Son correctas y suficientes las razones que la empresa señala al considerar únicamente a las instituciones bancarias para conseguir el financiamiento de los recursos que necesitaba?
- ¿Cuáles son los factores que influyeron en la decisión final de la empresa?

Perspectiva de los autores:

Las empresas estudiadas están ubicadas en la clasificación de pequeñas empresas y pertenecen al sector servicios, ambas se encuentran en la etapa de desarrollo, lo que permitió hacer una comparación entre ellas.

Para las dos empresas sus capacidades organizativas comunes son: manejo excelente de las relaciones con clientes y proveedores, cuentan con un enfoque centrado al servicio y al conocimiento de sus usuarios, así como del producto o servicio que cada una ofrece, también se observa una actualización constante de los propietarios y de su personal mediante la formación y capacitación técnica, tienen conocimiento del sector, un buen manejo de inventarios, realizan transferencia del conocimiento entre los empleados, dan cumplimiento puntual de los compromisos con sus clientes, bancos e instituciones gubernamentales y tienen implementado procesos y controles.

Para ambas entidades el haber tenido la oportunidad de obtener los recursos necesarios en sus épocas de crisis, permitió fortalecer sus operaciones internas las que hoy en día las lleva por un camino más estable en la búsqueda del éxito deseado.

Conclusiones

La presente propuesta es el resultado de un proceso de investigación para reafirmar una técnica didáctica que ofrece una visión integral aplicable a cualquier área del conocimiento de las disciplinas de las ciencias sociales administrativas, al considerar el aspecto práctico de su aplicación.

La intervención en este tipo de práctica desarrolla habilidades que van desde el análisis, la evaluación y la síntesis de la información, así como el trabajo en equipo, la solución de problemas y la toma de decisiones.

Otro punto revisado en este capítulo y que sirvió de base para el análisis fue el tema de financiamiento, necesario cuando una empresa pyme pone en marcha un nuevo proyecto ya sea de crecimiento o estabilización, pero suministrar recursos a estas empresas para las instituciones financieras ya sea privada o pública lo consideran un riesgo. Por lo tanto es necesario resolver este problema, ya que la economía y el empleo de nuestro país está sustentada en este grupo de empresas, requiriéndose de más inversores y bancos capaces de asumir el riesgo, pero también es necesario contar con políticas y condiciones de pago accesibles, de igual forma se demanda a los empresarios comprometerse con las instituciones financieras para garantizarles el retorno de su capital.

Considerando todo lo anterior, es preciso también que desde el ámbito de las políticas públicas se encaminen esfuerzos en este aspecto, para facilitar el acceso al financiamiento principalmente para pymes. Esta situación representa un problema grave para la realización de inversiones de largo plazo dificultando notablemente el crecimiento de la economía en su conjunto. La carencia de información sobre las opciones de financiamiento, apunta a la necesidad de una consolidación de la información sobre los programas de apoyo a las pymes a fin de que estas hagan evaluaciones y comparaciones de los diversos programas de financiamiento.

Sin perder de vista que también hay que solventar la poca participación de las pymes en los micro financiamiento, debido a una serie de razones entre las cuales se encuentran: los numerosos requisitos que tienen que cumplir para lograr su autorización, el desconocimiento de los procedimientos, la desconfianza en las instituciones, los tiempos amplios desde el trámite y la solución, la previa auto descalificación por parte de sus propietarios al creer que no cumple con los requisitos o que los costos del financiamiento son muy elevados y no podrán cubrirlos, la auto reprobación por no contar con la información contable requerida o por la vaguedad de está, la exigencia de apoyar el crédito con avales o garantías y por último las altas tasas de interés.

Considerando todos estos aspectos podemos entender el porqué las pymes no recurren a los financiamientos, lo que en un futuro inmediato las instituciones encargadas de gestionar las políticas financieras deberán atender y considerar la disminución de los requisitos, para que favorezcan más a las empresas pymes y con esto garantizar su

permanencia y que estas sigan contribuyendo al desarrollo económico del país, como anteriormente se mencionó.

Por otra parte es importante señalar que un factor determinante para el desarrollo de las pymes es que éstas, cuenten con información oportuna y acorde a sus necesidades. Y que analicen de manera profesional las alternativas de financiamiento que ofrecen tanto las instituciones gubernamentales como las del sector privado, y tomen la decisión de acuerdo a las condiciones más favorables y adecuadas para ellas.

Bibliografía

- Banco de México. (2011). Banco de México. <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/inforgeneral/autorfianyorganprotecc/comnacbanvalores.html>
- Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/BMV_que_es_una_sociedad_de_inversion.
- Cárdenas, Javier y Alberto Huidobro (2005), El mercado financiero en pequeño y el futuro de la banca de desarrollo en México, en "El nuevo milenio mexicano".
- Cleri, Carlos A.R. El libro de las PyMEs - 1a ed. Buenos Aires: Granica, 2007. 448 p.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2010) Comisión Nacional Bancaria y de Valores. <http://www.cnbv.gob.mx>.
- Diario Oficial de la Federación (2002) Clasificación de las empresas, 30 de diciembre de 2002.
- Fondo Pyme. <http://www.fondopyme.gob.mx>.
- Garrido, C (2005), Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México. Transformaciones contemporáneas y dilemas actuales. México, Siglo XXI-UAM.
- Garrido, C. (2011). "Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PYMES en México durante la última década. Oportunidades y desafíos". México, Ed-UAM <http://www.fondopyme.gob.mx/>
- Gobierno del Estado de San Luis Potosí. (2012) Programas Sectoriales (2010-2015)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI, (2010)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2012): <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/español/proyectos/censos/ce>.
- Ley de Instituciones de Crédito, 2010
- Llano, C (1998) La enseñanza de la dirección y el método del caso, Ed. Sociedad Panamericana de Estudios Empresariales (IPADE) México.
- Martínez, A. y Musitu, G. (1995): El estudio de casos para profesionales de la acción social., Ed. Madrid. Narcea, S.A.
- NAFINSA, informe anual 2009, www.nafinsa.com
- Real Academia de la Lengua. (2012) Diccionario de la lengua española, Vigésima segunda edición. <http://www.rae.es/rae.html>
- Rodríguez, J. (2000) Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. México 1996 Ed. ECAFSA.
- Samaja, J. (1994) Epistemología y Metodología. Elementos para una teoría de la investigación científica. Buenos Aires: Eudeba.
- Samaja, J. (1997) Epistemología y Metodología. Ed. Eudeba. Buenos Aires.
- Secretaría de Economía (2001), Documento informativo sobre las pequeñas y medianas empresas en México. www.cipi.gob.mx/html/pol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2012). <http://www.shcp.gob.mx/apartados/HaciendaParaTodos/bancadesarrollo/index.html>.
- Secretaria de Desarrollo Economico (SEDECO) Programas Sectoriales 2010-2015, del gobierno del Estado de San Luis Potosí. <http://www.sdeslp.gob.mx/estudios/PROGRAMA%20sectorial.pdf>.
- Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado. SIFIDE (2012). <http://sifide.gob.mx>
- Stake, R.E (1994) "Case Study" en Denzin, NK & Lincoln, Y.S. eds. 1994, Handbook of Qualitative Research Sage. London: 236-247
- Stake, R.E (1995). The art of case study, Research. London: Sage Publications.
- Stake, R.E. (1998) Investigación con estudio de casos. Ediciones Morata, S.L Madrid. España.
- Ragin, C. (1992) Case of 'What is a Case?', en Ragin, C. & Becker, H. What is a Case: Exploring the Foundations of Social Enquiry. Cambridge University Press: 1-18.
- Vázquez, R. Rosa y Angulo R. Félix (2003) Introducción a los estudios de casos, Ediciones Aljibe S.L. Archidona Málaga.
- Valdés C. (2007) Metodología de la investigación Cualitativa, D.R. Universidad Autónoma de Coahuila, México.
- Kazez, R. (1999) GRUPO L.A.C.E. HUM 109 (Laboratorio para el Análisis del Cambio Educativo). Introducción al Estudio de Casos en Educación. Facultad de CC. de la Educación. Universidad de Cádiz. 1999 <http://www2.uca.es/lace/-documentos/EC.pdf>.

Capítulo 9

Análisis de las Empresas Integradoras como medio para el fortalecimiento y financiamiento de las Pymes

**Dra. Martha Luisa Puente Esparza
M. P. S. Ma. del Carmen Lira Pérez**

Introducción

No se puede hablar de sociedad sin tener en cuenta el papel fundamental de las empresas, consideras estas como las generadoras de bienes y servicios y constituidas con fines de lucro, para cumplir su función se requiere contar con: capital, conocimiento de las necesidades del mercado, visión para detectar las oportunidades del bien que se quiere producir y/o comercializar o bien, del servicio que se quiere ofrecer, lo que se conoce como habilidades empresariales. El buen funcionamiento de las empresas, proporcionando al público los bienes o servicios requeridos de una manera oportuna, genera el bienestar social.

La empresa se define en el ámbito de la Economía como la unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos y en la Ley General de Sociedades Mercantiles se indica que es una entidad jurídica creada con fines de lucro. Es conocida la importancia de las Pymes en la economía de México, las estadísticas del censo de INEGI (2012) indican que son generadoras del 70% del empleo, como ejemplo: en 2008 en México existían 436 851 empresas dedicadas a la manufactura, mismas que dieron empleo a 4 661 062 trabajadores, de los cuales 64.9% fueron hombres y 35.1% mujeres.

Los establecimientos manufactureros micro que representaron el 92.5% del total nacional, emplearon 23.2% de personal de estos; 64.4% fueron hombres y 35.6% mujeres. También es conocido el alto índice de mortandad de las PYMES en los

primeros años, Morales (2011) indica que; anunciar que se generan 200 mil empresas nuevas cada año produce un dulce encanto político en una sociedad ávida de mejor desarrollo económico pero, cuando se reflexiona sobre la mortalidad de las recién creadas empresas o en la degradación de su tamaño, el dulce encanto se desvanece. De las nuevas empresas, 65% desaparece antes de dos años. Peor aún, 50% quiebra en el primero, 30% en el segundo. Al décimo año de su creación solo sobrevive 10%, es decir, se mueven a una tasa decreciente de 22.6%. En otras palabras, esta mortandad de empresas mexicanas solo permite que de cada 100 empresas nuevas, solo 10 logren tener posibilidades de consolidarse en el mercado formal al décimo año de operación.

De las 130 mil empresas que fracasan en los dos primeros años, 66% fue ocasionado por la falta de financiamiento y capacitación adecuada y oportuna en el manejo de las finanzas de la empresa, y del 34% restante no se especifican las causas. Indudablemente, dentro del 66% están implícitos factores relacionados con el desconocimiento del mercado, del tipo de producto requerido, de los competidores con mejores técnicas y calidad del producto, de habilidades para vender, de su inserción en la cadena productiva; es decir, factores de riesgo asociados con un bajo perfil innovador.

Los requerimiento de los organismos empresariales (Canacindra, Canaco, entre otros) sobre la necesidad de apoyo a este tipo de empresas y, con el antecedente planteado sobre la importancia en la economía nacional de las Pymes, el Gobierno Federal mediante Decreto de 1993, modificado en 1995 establece que el desarrollo local, regional o nacional debe sustentarse en estrategias eficaces que permitan una forma eficaz de organizar y priorizar la producción, las actividades de soporte y, la planeación estratégica a corto, mediano y largo plazo que permitan la obtención de las metas de este tipo de empresas. La Secretaría de Economía (SE) es la instancia encargada de atender y promocionar a este tipo de empresas las diversas disposiciones del gobierno.

La forma de lograr lo anterior demuestra que una organización inter empresarial (asociación) que permite hacer frente a la competencia cada vez mayor como consecuencia de la globalización. El resultado de esta forma de organización es, la Empresa Integradora que puede asociar a personas físicas y/o morales Pymes que se encuentren formalmente constituidas, para elevar su competitividad mediante la prestación de servicios especializados que son entre otros:

- Gestión de financiamientos
- Compra de materia prima, insumos, tecnología y/o artículo terminado en forma conjunta

- Venta consolidada de la producción
- Consolidar la participación de las empresas en el mercado interno y de exportación

El trabajo es la presentación descriptiva y empírica sobre la conveniencia de difundir una forma de organización para las pequeñas y medianas empresas que les permita fortalecer su presencia en el mercado vía la agrupación de estas, en una entidad llamada empresa integradora. La globalización promovió en el país la oportunidad de ampliar el mercado de las empresas pero, también generó la necesidad de establecer estrategias para hacer frente a la competencia que la apertura comercial trajo consigo.

La cooperación empresarial ha sido un factor de éxito para el desarrollo de las economías mundiales, los países han adaptado ciertos modelos exitosos a sus condiciones particulares, obteniendo resultados de impacto en sus economías. Cooperación que se considera es la respuesta a la competencia que representa la apertura de los mercados, y ésta se da en forma especial o particular entre empresas pequeñas o medianas con el objetivo de obtener financiamiento en las mejores condiciones avalados por la integración de varias Pymes, personas físicas o morales y de esta forma fortalecer su producción y comercializar sus productos en las mejores condiciones.

La Secretaría de Economía (SE) indica que desde la posguerra los países como Alemania, Japón e Italia (industrializados) desarrollaron formas de asociación con el propósito de impulsar la competitividad de las MIPYMES, mediante apoyo de sus gobiernos con estrategias a mediano y largo plazo. El gobierno de nuestro país basó su estrategia para apoyar a este tipo de empresas con los modelos de cooperación implementado en los países antes mencionados.

El objetivo en este capítulo es la presentación de la revisión documental sobre las ventajas que tiene la asociación de Pymes mediante la figura de Empresas Integradoras, su forma de operación y con ello alentar a los empresarios en la unión de esfuerzos para la obtención de financiamiento como punto primordial para poder incrementar sus beneficios, incentivar su fortalecimiento y el desarrollo sustentable. La pregunta es: ¿Las micros, pequeñas y medianas empresas pueden beneficiarse al asociarse como empresa integradora?

Es una revisión documental, descriptiva, presentando el funcionamiento de esta forma de organización para sus asociados (personas físicas o morales) y para ella (integradora) como entidad económica, además de las obligaciones y beneficios fiscales de cada una de las partes mediante esta forma de organización.

1. Antecedentes

Con las estadísticas presentadas sobre la alta mortandad de las PYMES, es necesario establecer que también es reconocido la dificultad de estas empresas para la obtención de apoyos financieros, las altas tasas sobre los préstamos y los múltiples requisitos para su obtención, las deficiencias en la administración de sus finanzas y el desconocimiento de las obligaciones y beneficios en el ámbito impositivo según el tipo de empresa que hayan constituido o bien, del tipo de actividad empresarial.

La presentación del avance de esta investigación en foros académicos a los que asistieron pequeños y medianos empresarios expresando su desconocimiento sobre este tipo de organización y, efectuando preguntas sobre el tema fiscal, motivo la presentación de esta información como elemento (el tipo de organización y los aspectos fiscales) a considerar en los temas que este libro incluye

La importancia de promocionar formas de asociación que permitan desarrollar la capacidad de las PYMES en el mercado local o internacional, como establece Aserca-Sagarpa (2007). La falta de competitividad de las MIPYMES no se debe a su tamaño, sino a su grado de aislamiento.

2. Referentes Internacionales

Como se indicaba en la introducción, México a través de la SE analizó y apoya a las PYMES basándose en los modelos de países altamente industrializados que son exitosos como se menciona a continuación:

En Alemania, en la región de Badén la industria funciona a través de una red que incluye pequeñas y grandes empresas que entre sí generan el 95% del empleo, el esquema funciona porque las pequeñas empresas no dependen de un solo contratista lo que representa gran diferencia con el modelo tradicional de subcontratación.

En Japón, el gobierno implemento medidas de cooperación entre las MIPYMES vía la conformación de cooperativas para fortalecer su actividad mediante grupos de empresas o empresarios, estas medidas fueron; financieras, fiscales y de desarrollo tecnológico.

En los años sesentas y debido a su rápido crecimiento económico, toma auge la conformación de complejos horizontales de abastecimiento basando su economía en la subcontratación industrial, sobre todo en la industria automotriz y electrónica. Posteriormente emite una ley que establece cuatro medidas de apoyo a estas empresas en mate-

ria de desarrollo tecnológico: mejoramiento del recurso humano, difusión y orientación, desarrollo de tecnología básica e incentivos para el desarrollo tecnológico.

En Italia a partir de la posguerra se establecieron tres modelos acordes con las situaciones o características naturales del país, siendo estos los siguientes:

En las regiones industrializadas del norte del país que cuentan con grandes empresas, se creó una red de PYMES conocidas como consorcios italianos de exportación, descentralizando gran parte de la producción con el objetivo de mantener la flexibilidad, siendo a la fecha el modelo más conocido a nivel mundial.

En las regiones subdesarrolladas del sur, junto a polos de industrialización, existe una estructura tradicional de microempresas que sobreviven mediante la ayuda del Estado y a la evasión de impuestos.

En las regiones centrales y del noreste del país las PYMES son la estructura industrial más importante, dinámicas y con presencia en los mercados nacionales e internacionales.

Habiendo indicado la ubicación de las empresas, el siguiente paso fue la elección del producto y tipo de actividad industrial acordes con los conocimientos técnicos y tradicionales de cada área, para provechar el conocimiento, la especialización artesanal, la mano de obra barata y la subdivisión del proceso productivo entre empresas.

El siguiente paso después de la división de trabajo fue la integración entre empresas industriales y las empresas de servicios para la industria con servicios como; administración, exportaciones y créditos entre otros.

Otra forma de agrupación fue el desarrollo de un sistema de empresas con el liderazgo de una empresa (un solo empresario) que coordina el trabajo de las empresas del grupo, en áreas de diseño, comercialización, producción y venta, en las manufacturas de lana (Toscana)

Un factor importante en el desarrollo de las PYMES es la productividad y el monto de las inversiones, esto se dio cuando estas empresas utilizaban las estructuras (construcciones e infraestructura) de las grandes empresas o bien de las empresas que se mudaban a otras instalaciones más grandes.

Otros países que han impulsado la agrupación de PYMES para la optimización de recursos y la comercialización de productos en las mejores condiciones se encuentran en países como; Noruega, Francia, Taiwán y Corea entre otros.

3. Referente en México

Ejemplos de agrupaciones con fines de cooperación empresarial de PYMES han sido las sociedades cooperativas que permitieron y permiten llevar a cabo esfuerzos conjuntos con sus recursos y experiencias además de los incentivos o tratamiento especial en el ámbito de los impuestos.

Otra forma de agrupación que ahora ya no tiene tanto auge son las Uniones de Crédito que tenían como objetivo la agrupación de empresas de un giro o ramo, la aportación de fondos que les permitiera en función de lo aportado, obtener dos o tres veces más esa cantidad sin tantos requisitos y menor tasa de interés que los solicitados por las instituciones financieras.

Apertura Comercial

La firma de tratados de libre comercio con países de Norteamérica y América Latina para productos y servicios inicia las consideraciones para los pequeños y medianos empresarios sobre la forma de aprovechar las oportunidades comerciales con estos mercados mediante el incremento en sus niveles de competitividad y eficiencia, sin modificar el tamaño de sus empresas.

La apertura comercial inicia o incentiva en los empresarios de las pequeñas y medianas empresas la necesidad de asociación para poder permanecer y competir en los mercados internacionales.

4. Cronología de los Apoyos Financieros Gubernamentales a las Mipymes y tendencias de acceso al financiamiento

Valdés y Sánchez (2012), presentan una descripción de los programas gubernamentales de apoyo para el desarrollo de las MIPYMES mexicanas en los sexenios que se indican y, que se considera ilustrativo para el objetivo de este capítulo, remarcando en **negrita** cuando se citan en ellos a las empresas integradoras. En el sexenio del presidente José López Portillo (1976-1982), se pretendió la recuperación industrial por la vía de una mayor productividad de capital y de trabajo que trajeran consigo un gran desarrollo y fueran una fuente auto sostenida de empleo.

1976.- se propuso apoyo a los pequeños y medianos industriales mediante acciones concertadas, con el objetivo de impulsar la generación y distribución nacional de tec-

nología, así como el perfeccionamiento de los procedimientos de otorgamiento de crédito y participación de capital en nuevas empresas. Además, se propuso crear empleos, generar divisas y el uso de técnicas, equipo y materias primas nacionales.

1977.- Se estableció que la gran empresa debía apoyar a la pequeña y la mediana industria y que ambas coadyuvarían al desarrollo industrial sin requerir sobreprotección.

A las MIPYMES, se les permitiría:

- Acceso a tecnologías modernas y disponibilidad de recursos;
- Preparación para el uso intensivo de mano de obra y tecnologías especiales y ofrecer mayor empleo por unidad de producción, y
- Participación en una política que se enfocaría a, dar apoyos crediticios y dotarles de liquidez y capital de trabajo.

1979.- Se creó la Comisión Nacional de Fomento Industrial (CNFI) y la realización de foros de discusión y concertación que buscaran evitar la indefinición y la burocratización para impulsar el apoyo a la pequeña empresa. La mecánica a seguir consistió en otorgar a las MIPYMES, financiamiento y estímulos fiscales permitiendo a los grandes empresarios canalizar al exterior una mayor proporción de su producción y operar mediante subcontratos con la pequeña y mediana industria.

1982.- En el Plan Nacional de Desarrollo se implementó una política industrial que intentaba promover empleos a través de:

- La desconcentración territorial de la industria,
- El desarrollo ramos de alta productividad,
- La integración de la estrategia industrial para aprovechar los recursos naturales
- La articulación de la gran empresa con la mediana y pequeña industria.

En el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988)

1983.- Creación del Sistema Nacional de Subcontratación, con lo que se buscaba que las empresas paraestatales orientaran su demanda hacia el mercado interno, fundamentalmente en apoyo a casi 85% a las industrias del papel, madera, alimentaria, textil y minería, en un esquema contradictorio con el nuevo proyecto de apertura instaurado a partir del nuevo gobierno. Dentro de ese contexto, el Programa Especial Complementario de Apoyo a la Pequeña y Mediana Minería permitió el establecimiento de cinco plantas de beneficio regional, se apoyó a la producción con 870 millones de pesos y se tomaron medidas para incrementar la capacidad de extracción, refinación y productividad, con el fin de fortalecer su participación en el mercado internacional.

1984.- Se instrumentaron dos nuevos programas de apoyo a empresas con problemas de liquidez, a través del Fondo de Garantía de Inversiones (FOGAIN). Para la realización de estos programas se destinaron en una primera etapa hasta 51 mil millones de pesos con recursos propios y en forma complementaria Nacional Financiera destinó 10 mil millones de pesos. Durante este periodo también se destinaron recursos especiales de FOGAIN para ampliar el presupuesto del Programa de Asistencia Técnica a Pequeños y Medianos Productores (PAPMI). En el avance obtenido en este programa, se indicó en 4,105 proveedores incorporados, que permitió la generación de 71,582 empleos.

1985.- La política de fomento industrial otorgó prioridad a la pequeña y mediana industria, durante ese año, esas empresas recibieron asistencia técnica, estímulos fiscales y recursos financieros. Se creó el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña, otorgándose apoyos mediante convenios de colaboración. Entre estos convenios estaban:

- El convenio conformado por CONASUPO-DICONSA y CANACINTRA, tendientes a canalizar compras de DICONSA por 50 mil millones de pesos a las industrias medianas y pequeñas, productoras de artículos básicos de consumo popular.
- El convenio creado por el ISSSTE y FOGAIN mediante el cual se otorgaron contratos a industrias medianas y pequeñas, proveedoras potenciales de organismos gubernamentales.

Durante este sexenio existió un apoyo financiero de 120 mil millones de pesos que manejaron diversos fondos de Nacional Financiera S.A., y permitieron la atención de 35 mil pequeñas y medianas industrias, cifra que representó alrededor del 50% de las empresas del subsector formalmente establecidas en el país.

En el Sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), la MIPYMES en el país representaban 119 mil 914 empresas, que demandaban un millón 591 miembros de la PEA. Estos establecimientos representaban el 98%, del total de establecimientos de transformación y absorbían más del 50% de la mano de obra del sector, a demás de aportar el 44% de la producción de la industria manufacturera, proporción que equivalía al 12% del PIB. Bajo este contexto se desarrolla conjuntamente con las Cámaras Empresariales el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana (PMDI) para promover los instrumentos y acciones en apoyo a este tipo de empresas (González López, 2008 citado por Valdés y Sánchez 2012).

1989.- El Fondo de Fomento Industrial, que destinó 43 mil millones de pesos a estas industrias. Además, se crearon fondos estatales de fomento industrial, se otorgaron

935 garantías para mejorar la liquidez de estas industrias, mediante el Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria y se aplicaron créditos por 16 686 millones de pesos. Un instrumento de fomento para las pequeñas y medianas empresas fue la creación de bolsas de subcontratación de residuos industriales, modalidad promotora que organizó 185 empresas de la industria metal y mecánica.

1989.- El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), con el objetivo fortalecer las MIPYMES. Como resultado de ese Programa, se crearon agrupaciones de micro industrias, centros de compra en común, uniones de crédito y bolsas de subcontratación. La banca múltiple apoyó el proceso de modernización de la pequeña y mediana industria destinando recursos financieros a más de 21 mil compañías. Para estimular la exportación de manufacturas se crearon tarjetas empresariales y de crédito "Inter-Export", que benefició a más de 2 mil industrias. Se instaló la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo principal objetivo era promover su desarrollo a nivel regional y, a su vez, apoyar la desconcentración industrial. Se instaló en cada estado de la República, la COMIM encargada de orientar la organización de las MIPYMES y coordinar acciones de apoyo con uniones de crédito y comercializadoras.

El Programa de Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con el que se establecían acciones para fomentar la asociación y promoción de orientación exportadora. Con este programa, se atendieron requerimientos de 20 mil 721 empresas, lo que significó destinar recursos por 7 358 mil millones de nuevos peso y se publicó un nuevo esquema de organización inter-empresarial llamado Organización de Empresas Integradoras, con el objetivo de promover la creación, organización, operación y desarrollo de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana empresa.

En el sexenio del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000):

1997.- Se inició la conformación de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, atendiendo a las MIPYMES. El objetivo de esta red fue dar información, asesoría, diagnóstico y alternativas de solución a las necesidades empresariales, funcionando 21 centros que proporcionaron servicios a 4 900 empresas.

El Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas para las MIPYMES con el propósito de promover el uso de herramientas informáticas e incrementar la competitividad. Como resultado de este programa, 2 000 empresas adquirieron equipo de cómputo. En el sexenio, se continuó con el esquema de empresas integradoras con el objeto de elevar la competitividad de la MIPYMES. Se firmó el Convenio

de Cooperación Institucional entre la SECOFI y los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura (FIRA), mediante el cual se asesoraron proyectos de empresas integradoras de los sectores agrícolas, pecuarios y piscícolas.

La implementación del Programa de Riesgo Compartido del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC), con cual se financió hasta el 50% del costo total de proyectos de investigación tecnológica y vinculación con cadenas productivas de proveedores. De la política de financiamiento de NAFIN, las MIPYMES absorbieron el 28.7% de los recursos derivados al sector industrial, las medianas 9.5% y el 61.8% restante a las empresas de mayor tamaño. 1998.- los principales programas de apoyo a la industria y el comercio para mejorar la capacidad de las micros, pequeñas y medianas empresas, fueron los siguientes:

- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Directorio empresarial electrónico orientado a la promoción de negocios, con información detallada que permite hacer búsquedas especializadas.
- Sistema Mexicano de Promoción del Parque Industrial (SIMPPI). Directorio electrónico con información sobre la localización e infraestructura con que cuenta todos los parques industriales del país.
- Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A. C. (COMPITE). Talleres de capacitación impartidos en las instalaciones de las empresas, orientados a hacer más eficiente las líneas de producción de las plantas manufactureras.
- Programa de Promoción de Empresas Integradoras, con el objetivo de lograr una asociación empresarial que promoviera la figura de empresa integradora.

Con lo anterior podemos establecer que la modalidad de Empresas Integradoras es considerada en los diferentes sexenios y por lo tanto es sujeto de los diferentes tipos de financiamiento que se establecen en el Plan Nacional de Desarrollo, constituyendo con ello una oportunidad para la obtención de créditos con apoyo gubernamental.

Resultados de la encuesta sobre acceso al financiamiento de las Pymes en Latinoamérica. Según encuesta sobre la Tendencias y Hábitos Financieros de las Pymes, practicada en 2012 a 1500 micro, pequeñas o medianas empresas en las ciudades de Río de Janeiro, Recife, Ciudad de México y Monterrey, realizada por Visa y América Economía Intelligence, desde la perspectiva del acceso al sistema financiero, las Pymes muestran avances consistentes, pero moderados, los niveles de bancarización de estas empresas se estabilizaron en torno al 87%. Un nivel alto, que expresa que la gran mayoría de las Pymes o sus responsables pueden acceder a algún producto bancario, sea personal o propiamente empresarial. En cuanto a esos productos empresariales, la posesión

de cuentas corrientes y/o de ahorro creció de 44% a 56% entre 2010 y 2012, mientras que las tarjetas de crédito lo hicieron de 14% a 16% y las de débito de 19% a 22%.

Con los resultados anteriores se demuestra que el crecimiento es moderado pues las Pymes representan según la encuestadora, el grueso de la estructura productiva latinoamericana, la que es más difícil de dinamizar. Las Pymes en la región representan 99% del total de sus empresas y ofrecen el 67% del empleo, según datos de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y, solo el 10% de las pymes latinoamericanas exportan parte de su producción, mientras que en Europa lo hacen al menos el 40%. En este escenario, es normal que finalmente sólo cerca de 12% del crédito total otorgado en la región se destine a Pymes, en contraste con los países de la OCDE, donde estas empresas obtienen el 25%.

5. Análisis del Concepto de Empresa Integradora

Es la empresa que realiza a nombre y con las aportaciones de las empresas o personas con actividad empresarial (asociados) las gestiones de compras de materias primas o artículo terminado en forma conjunta así como, realizar las ventas en forma conjunta (consolidada) de los productos.(SAT, 2011).

La SE (2010) las define como empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana, su objetivo fundamental es organizarse para competir en los diferentes mercados y no para competir entre sí. La integración de unidades productivas permite la obtención de ventajas económicas que las empresas y/o productores en lo individual difícilmente pueden lograr.

Según Rodríguez y Fernández (2008) indican que en el caso de México, la empresa integradora tiene asignada una clara y específica función: actuar como institución auxiliar apoyando a los socios, coordinando voluntades, iniciativas, esfuerzo y proyectos, pero de ningún modo, con poder para controlar las actividades productivas de los socios/integrados, menos aún con la capacidad necesaria para inspeccionar dichas actividades, y por supuesto, carentes de toda potestad sancionadora. Es entonces, una forma de organización empresarial denominada integradora, la cual asocia a personas físicas y/o morales con las características de micros, pequeñas y medianas empresas que estén formalmente constituidas, ofreciendo al grupo de empresas que se denominarán integradas servicios especializados, con el objetivo principal o único de hacerlas eficientes o más eficientes en su actividad para elevar su competitividad o hacerlas competitivas.

Esta figura surge por las necesidades de las PYMES, siendo entre otras;

- La obtención de financiamientos en las mejores condiciones
- Promover y propiciar un desarrollo equilibrado
- Incentivar la utilización de recursos de la región
- Creación de empleos
- Programas que incentiven la formación de empresas integradoras con PYMES y MI PYMES con giros de potencial exportador
- Opciones de crecimiento económico mediante los cambios en la forma de compra, producir y comercializar para tener o consolidar la presencia en el mercado interno y de exportación.

Fundamento legal

Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 7 de mayo de 1993, modificado el 30 de mayo de 1995. En el artículo 5º se establece que las empresas integradoras podrán tributar en el Régimen Simplificado

Fundamento impositivo

- Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), Título II, Capítulo VII, artículos 79 F.IV al 85
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Es aplicable en forma general, por la actividad específica de la(s) empresa(s) integradora(s)
- Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU). Es aplicable en forma general, al ser sujetas de ISR
- Resolución de facilidades administrativas (Declaraciones informativas)

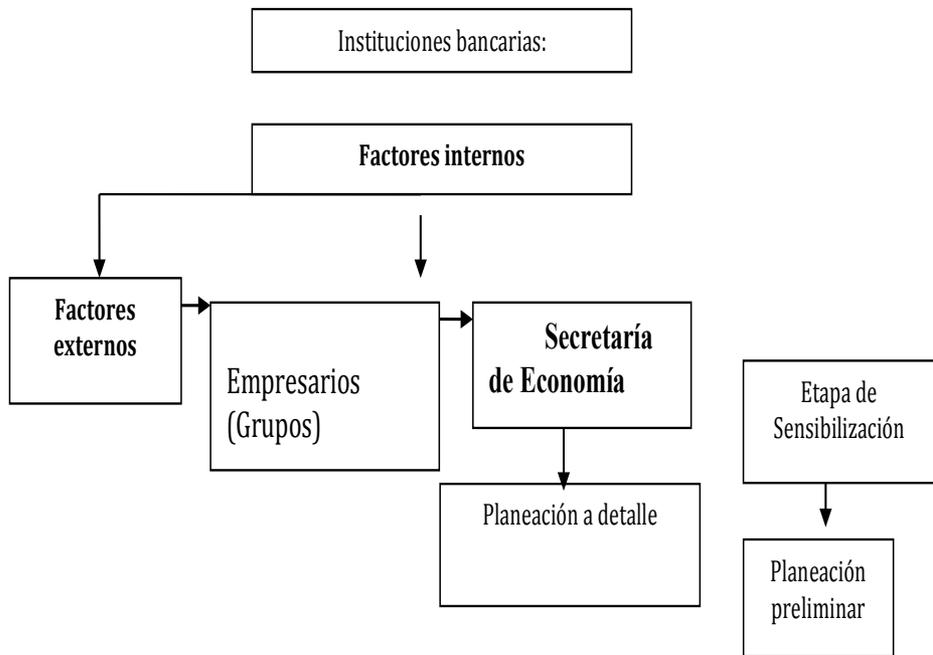
Funcionamiento u objetivo

La idea o fin principal es inducir en las unidades productivas lo fundamental de la especialización en alguna de las diferentes etapas del ciclo de fabricación de un bien determinado que puede ser entre otros; investigación y desarrollo, diseño, ensamble, subcontratación de productos y procesos industriales y servicios especializados, que den como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega. (SE, 2012)

La forma de lograr lo anterior es la organización entre empresas que permita hacer frente a la competencia cada vez una mayor como consecuencia de la globalización. El resultado de esta forma de organización es la Empresa Integradora que puede asociar a personas físicas y/o morales Pymes que se encuentren formalmente constituidas para elevar su competitividad mediante la prestación de servicios especializados que pueden ser:

- Gestión de financiamiento para las empresas integradas
- Compra de materia prima, insumos, tecnología y/o artículo terminado en forma conjunta
- Venta de manera consolidada de la producción
- Fomentar la especialización en productos y procesos de las integradas
- Consolidar su participación en el mercado interno y de exportación
- Realización de gestiones y promociones para modernizar y ampliar la participación de las integradas
- Generar economías a escala

Diagrama 1. Formación de una empresa integradora



Fuente: Datos de la Secretaría de Economía (2012), diseño propio

Sensibilización

La SE (2012) indica que los empresarios y/o productores con capacidad, potencial e intención de asociarse necesitan conocer la importancia en sus proyectos de fortalecimiento, expansión y competitividad, además de los beneficios al participar en

una empresa integradora, su forma de operar y los requisitos para su formalización. También deberán establecer la conveniencia de asociarse en función de los siguientes supuestos:

- Problemática común
- Gestiones de financiamiento
- Compras de manera conjunta de; materias primas, avíos e insumos en general
- Comercializar los productos de forma consolidada.
- Elevar la competitividad de sus empresas a través de proyectos conjuntos.
- Requerimientos de servicios especializados.
- Elevar la capacidad de negociación en los mercados (interno y externo)
- Renovar o innovar los activos y la tecnología
- Especialización en los procesos y productos
- Eficiencia de la administración.
- Planeación preliminar

En esta etapa se hace necesaria la elaboración de un informe que contenga; la factibilidad económico financiera del proyecto, que presente los datos suficientes que permitan visualizar una ejecución exitosa, que cuente con los siguientes aspectos:

- Establecer la oportunidad existente de un negocio que sea rentable.
- Los riesgos que se han de afrontar.
- Disponibilidad de asociarse para lograr los objetivos.
- Capacidad de cumplir los compromisos que se establezcan en el proyecto y la disposición de aceptarlos formalmente
- Planeación detallada

Por medio de un proyecto de factibilidad económica y financiera que detalle la aplicación organizada y eficaz de; los recursos humanos, recursos financieros, recursos materiales de cada uno de los asociados y, de los resultados que esperan obtener, siendo este una guía como indicativo mas no limitativo de lo que se debe de hacer, de qué forma se hará y cuando debe de hacerse, indicando además las necesidades para hacerlo y cuando se ven a utilizar los recursos, los siguientes datos son un bosquejo del contenido:

- Objetivos definidos.
- Evaluar mediante un análisis FODA el proyecto de factibilidad
- La rentabilidad del proyecto.
- Determinar si el proyecto de factibilidad económica-financiera cumple con las expectativas de los socios

6. Constitución y obligaciones

6.1 Requisitos de registro

Registrarse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras según el artículo tercero del Decreto ante la que ahora es la SE.

Para poder registrarse los requisitos establecidos en el artículo cuarto del mencionado Decreto son:

1. Tener personalidad jurídica propia, con objeto social preponderante de prestación de servicios especializados de apoyo a las MIPYMES, con capital mínimo de cincuenta mil pesos.
2. Constituirse con las empresas integradas, mediante la adquisición por parte de estas, de acciones o partes sociales que no deberá ser mayor al 30% del capital social de la empresa integradora.
3. Las empresas integradas se comprometen a ser usuarios de los servicios que preste la integradora con independencia de los servicios que esta pueda prestar a terceras personas.
4. La participación de las empresas integradas en el capital social de la integradora deberá representar cuando menos el 75% del su capital social.
5. La empresa integradora no podrá participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.
6. Los ingresos que debe percibir la empresa integradora serán exclusivamente por concepto de cuotas, comisiones y prestaciones de servicios a sus integradas, puede recibir ingresos por otros conceptos que representen como máximo el 10% del total de sus ingresos.
7. Presentación de un proyecto de viabilidad económico-financiera en el cual se señale el programa específico que desarrollará la empresa integradora incluyendo todas sus etapas.
8. Proporcionar a sus socios algunos de los servicios especializados como son: tecnológico, promoción y comercialización de los productos y servicios, abatiendo costo de distribución mediante consolidación de ofertas, diseño, subcontratación de productos, promover la obtención de financiamientos y evitar la intermediación.

Presentar a la SE la siguiente documentación: o Proyecto de acta constitutiva conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y del Artículo 4o. del Decreto sobre Empresas Integradoras DOF del 7 de mayo de 1993 y del 30 de mayo de 1995.

- Proyecto de factibilidad económica-financiera que sustente la integración.
- Obtener la cédula de inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.
- Ejecución
- Capacidad de resolver imprevistos en la ejecución del proyecto de factibilidad económica-financiera.
- Opción de replantear o modificar el proyecto de factibilidad
- Seguimiento
- Cuando la empresa está en operación la SE le dará seguimiento a su funcionamiento y, apoyando en:
- La asesoría sobre los diversos programas de apoyo del Gobierno Federal e Instituciones en áreas específicas como; tecnología, productividad, capacitación, financiamiento y diseño o áreas específicas
- El análisis de las posibles causas por las que una empresa integradora deja de operar.
- Estudio de factibilidad económica financiera
- Objetivos definidos
- Proyecto
- Análisis del entorno
- Necesidades de las empresas asociadas
- Análisis FODA
- Estudio del mercado según las características del producto o servicio
- Análisis de la oferta y demanda
- Análisis de costos, precio, publicidad, promoción y comercialización

6.2 Ley General de Sociedades Mercantiles

La figura de empresa integradora no está contemplada en esta Ley, sin embargo, la SE recomienda que se constituya como Sociedad Anónima de Capital Variable al ser una figura reconocida a nivel internacional y, para poder acceder a las instituciones financieras. Las obligaciones se presentan en el cuadro siguiente.

Tabla 1.- Síntesis de los tipos de sociedades según la Ley General de Sociedades Mercantiles

Nombre	Mínimos		Presentación del capital	Obligaciones de los Accionistas	Tipo de Administración legal
	Socios	Capital social (000)			
Sociedad Anónima (S.A.)	Dos	50	Acciones	Únicamente el pago de sus acciones	Administrador único o Consejo de Administración, pudiendo ser socios o personas extrañas a la sociedad
Sociedad en Nombre Colectivo (S.N.C.)	Sin mínimos legales	Sin mínimo legal	Acciones	Los socios responden de manera subsidiaria limitada y solidariamente de las obligaciones de la sociedad	Uno o varios administradores, pudiendo ser socios o personas extrañas a la sociedad.
Sociedad en Comandita Simple (S.C.S.)	Uno o varios	Sin mínimo legal	Partes sociales	Igual a la anterior y adicionalmente a las obligaciones de los comanditarios que están obligados únicamente al pago de sus aportaciones	Los socios (comanditarios) no pueden ejercer la administración de la sociedad
Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)	No más de 50	3	Partes sociales	Únicamente al pago de sus aportaciones	Uno o más gerentes, socios o extraños a la sociedad
Sociedad en Comandita por Acciones (S.C.A.)	Uno o varios	Sin mínimo legal	Acciones	Igual a la Sociedad en comandita simple	Igual a la Sociedad en comandita simple
Sociedad Cooperativa (S.C.)	Cinco	Lo que aporten los socios, donativos que reciban y rendimientos de la sociedad	Por las operaciones sociales	Procurar el mejoramiento social y económico de los asociados y repartir sus rendimientos a prorrata	Asamblea General, Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia y demás comisiones que designe la Asamblea General.

Nombre	Mínimos		Presentación del capital	Obligaciones de los Accionistas	Tipo de Administración legal
	Socios	Capital social (000)			
Sociedades de Capital Variable (C.V.)	Depende de la sociedad mercantil que se elija	En la S.A., S.R.L. y S.C.A., se indicará un capital mínimo no inferior a lo estipulado en la Ley. En la S.N.C. y S.C.S. el capital mínimo no podrá ser inferior a la quinta parte del capital inicial	En la S.A., S.N.C. y S.C.A. por acciones. En la S.R.L. y S.C.S. por las partes sociales	Depende de la sociedad mercantil que se elija	Depende de la Sociedad mercantil que se elija
Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)	No más de 50	3	Partes sociales	Únicamente al pago de sus aportaciones	Uno o más gerentes, socios o extraños a la sociedad
Sociedad en Comandita por Acciones (S.C.A.)	Uno o varios	Sin mínimo legal	Acciones	Igual a Sociedad en Comandita Simple	Igual a Sociedad en Comandita Simple

Fuente: Ley de Sociedades Mercantiles base

En la tabla siguiente se presentan las principales características de las empresas integradoras.

Tabla 2.- Esquema de una empresa integradora

Concepto	Agrupaciones	Empresa Integradora
Objetivo principal		Prestación de servicios especializados a los socios y actúan por cuenta y orden de los integrados
Actividades productivas		Todas
Marco jurídico específico		·Programa sectorial ·Decreto específico
Capital social		50 mil pesos
Régimen fiscal		Régimen simplificado
Tipo de socios		Personas físicas y morales

Concepto	Agrupaciones	Empresa Integradora
Número de socios mínimo		Cuatro
Estratos de Empresa		Micro, pequeña y mediana
Propicia economías de escala		Sí
Capacidad económica de los socios		Media
Grado de organización de las empresas		Media
Expectativas para mejorar la competitividad de las empresas		Alta
Objetivos		Prestación de servicios especializados de apoyo a las MIPYMES
Marco legal		Decreto DOF 7 de mayo de 1993 y del 30 de mayo de 1995
Estructura		Asamblea General de Socios Consejo de Administración Director General Gerencias acordes a las necesidades de los asociados
Apoyos		Régimen simplificado de tributación por 10 años sin límite de ingresos (para la integradora). Apoyos financieros Facilidades administrativas para acceder a los programas de fomento a las exportaciones y otros programas del Gobierno Federal.

Fuente: DOF Decreto Presidencial de 1993 y modificación de 1995

Estadísticas

La SE establece que el 60% de las empresas integradoras están logrando condiciones óptimas en las adquisiciones de materias primas e insumos en forma conjunta y el 70% de este tipo de empresas puede ofrecer volúmenes del producto que no podrían hacer si estuvieran trabajando en forma individual, logrando con ello abastecer una mayor parte del mercado nacional y poder satisfacer las demandas del mercado internacional.

Operaciones de compra y venta.- En las operaciones de compra, cuando los asociados así lo acuerdan (mandato), adquiere maquinaria, equipo, materias primas e insumos y los proveedores facturan a la integradora y en las operaciones de venta, la integradora factura a los clientes (por cuenta y orden). La empresa integradora entrega a cada uno de los socios un listado de las operaciones de compra y venta desglosadas en forma

proporcional con el objetivo de que cada uno de los asociados pague los impuestos que en su caso le correspondan por las operaciones efectuadas.

Contabilidad.- La contabilidad de la empresa integradora se llevará en cuentas de orden en lo que corresponde a las operaciones efectuadas para cada uno de los asociados, previo convenio de mandato entre los socios y la integradora.

En su contabilidad se registrará acorde con el objeto de la sociedad, que puede ser básicamente las comisiones que cobre a los asociados, pudiendo tener otras fuentes de ingreso.

Si las actividades son; agrícolas, ganaderas, silvícolas, pesqueras o de autotransporte terrestre de carga o de pasajeros, con ingreso que no hubieran excedido los \$10'000,000.00 en el ejercicio inmediato anterior, podrán llevar contabilidad simplificada en los términos del artículo 134 de la LISR.

Régimen fiscal de las empresas integradoras.- Obligaciones: Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes y Tributar en el Régimen Simplificado de la Ley del Impuesto sobre la Renta (artículo 80 F.II y III), en el Capítulo VII artículos 79 al 85 indica que la Empresa Integradora no tiene límite en cuanto a sus ingresos pero, el 90% de sus ingresos deben provenir de las empresas integradas y ser por el concepto de: Comisiones, Cuotas y Prestación de servicios y la diferencia de sus ingresos (10%) podrá ser por otros conceptos.

Si los ingresos por otros conceptos rebasan el 10% perderá el registro de empresa integradora y no podrá continuar en el Régimen Simplificado, debiendo tributar en el Régimen General de Ley por el total de sus ingresos.

Las deducciones serán las estrictamente necesarias para el desarrollo de su actividad, erogaciones por concepto de; gastos y adquisición de bienes para determinar la utilidad o pérdida del ejercicio por medio del esquema de flujo de efectivo.

Flujo de Efectivo para la determinación del impuesto

Los ingresos se consideran cuando sean efectivamente cobrados (estado de cuenta)

Las deducciones se consideran cuando sean efectivamente pagadas (estado de cuenta)

Base: Ingresos menos deducciones (desde el inicio del ejercicio y hasta el último día del mes por el que se efectúa el pago), menos participación de los trabajadores en

las utilidades de la empresa, menos pérdidas de ejercicios anteriores pendientes de aplicar, el resultado será la utilidad o pérdida.

Al resultado fiscal se le aplicará el artículo 113 (tarifa), ya que las personas morales tributarán acorde con las disposiciones de la Sección I del Capítulo II del título IV, según lo indica el artículo 81, las personas físicas tributan en la misma sección.

Para la determinación del impuesto del ejercicio, las personas morales determinarán el impuesto de la misma forma que las personas físicas (artículo 177)

Las empresas integradoras tienen la obligación de presentar los pagos provisionales mensuales en los términos del artículo 127 por cada uno de sus integrantes (art.81 F.I), si las actividades son agrícolas, ganaderas, silvícolas, pesqueras o de autotransporte terrestre de carga o pasajeros, podrán realizar pagos semestrales a cuenta del impuesto anual.

Según el artículo 81 en la F.II, es obligación de la integradora, calcular y enterar el impuesto del ejercicio por cada uno de sus integradas según el artículo 130 de esta Ley, aplicando la tarifa del artículo 177, disminuyendo del impuesto determinado los pagos provisionales efectuados con anterioridad.

La presentación de la declaración anual se efectuará en el mes de marzo, sólo en el caso de que las empresas integradas sean en su totalidad personas físicas, la declaración se presentará en el mes de abril (artículo 81 F.II, último párrafo)

El impuesto de la empresa integradora y de sus integradas se efectuará en una sola declaración en los términos del artículo 81 F.V segundo párrafo

Cuando los gastos se efectúen en forma conjunta por los integrantes de la empresa integradora, las integradas los podrán hacer deducibles en la proporción que les corresponda, aun cuando los comprobantes estén a nombre de alguno de los integrantes o de la integradora, siempre que cumpla con los requisitos fiscales. (Artículo 81 F.V cuarto párrafo)

Las disposiciones para que las empresas integradoras efectúen operaciones por cuentas de sus integradas, sin que se consideren ingresos de las primeras deberán contar con lo siguiente.

Convenio celebrado con las integradas en la que aceptan que las operaciones de compra, venta, gastos, sean efectuados por la integradora y esta se obliga a no expedir otro comprobante por la misma operación (artículo 84 F.I)

Expedir a cada empresa integrada una relación de las operaciones que por su cuenta facture, conservando copia de la misma y de los comprobantes con requisitos fiscales que coincidas con dichas operaciones (artículo 84 F.II). Cuando la empresa integradora incluya en la relación de ingresos y deducciones de sus integradas las comisiones y cuotas que les ha cobrado, la relación deberá ser impresa en establecimiento autorizado para ello y contar con los requisitos fiscales en los términos del Código Fiscal de la Federación, debiendo entregar copia a cada una de sus integradas dentro de los diez días siguientes al mes que corresponda (artículo 84 penúltimo párrafo), si en la relación no se incluyen las cuotas y comisiones de la integradora, no se tiene obligación de imprimir en establecimiento autorizado (mismo artículo, último párrafo).

Proporcionar a más tardar el 15 de febrero de cada año, información fiscal de las operaciones efectuadas en el ejercicio anterior por cuenta de sus integradas. (Artículo 84 F.III)

Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU)

Objeto: Personas físicas y morales, Tasa, del 17.5%, que obtengan ingresos por; enajenación de bienes, prestación de servicios independientes, otorgamiento del uso o goce temporal de bienes (Artículo 1, F.I, II y III).

Determinación del impuesto con base al flujo de efectivo (lo efectivamente cobrado y pagado). Son exentas de este impuesto las personas físicas y morales que obtengan ingresos por actividades primarias en los términos de los artículos 81 último párrafo (PM) y el artículo 109 F.XXVII de la LISR.

El cálculo de este impuesto será por ejercicios en los mismos términos que el ISR, por parte de la integradora por cada una de las integradas y el propio en los términos de la LISR, las empresas integradas pueden decidir presentar su declaración (Artículo 7º, 2do. Párrafo)

Contra el impuesto determinado se podrá acreditar: Los pagos provisionales de ISR correspondientes al primer ejercicio efectivamente pagado, no se podrá acreditar el ISR cubierto con acreditamiento o reducciones realizadas en los términos de las disposiciones fiscales, excepto el acreditamiento del Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE) según el artículo 8º tercer párrafo.

El mismo artículo en su antepenúltimo párrafo indica que se puede acreditar la cantidad que se determine de aplicar el factor de 0.175 a los conceptos del capítulo I del Título IV (ingresos por servicios personales subordinados) y las aportaciones de seguridad social a su cargo.

Artículo 9º 2do. Párrafo, indica que los pagos provisionales se enterarán por la integradora por cada uno de sus integrantes, excepto cuando alguno de ellos haya optado por presentar su declaración.

LIVA

Impuesto que se trasladó menos impuesto que le trasladaron efectivamente cobrado y pagado, y en su caso el impuesto a favor de meses anteriores. Artículo 4 F.I, indica también que el acreditamiento del impuesto es personal. En este impuesto la empresa integradora no tiene la obligación de presentar la declaración de sus integradas. Según el artículo 29 primer párrafo las exportaciones de bienes y servicios calcularán el impuesto aplicando la Tasa 0%. Requisitos de la facturación.- El Artículo 32 F.III indica que en los comprobantes, el impuesto se traslade en forma expresa y por separado.

9. Conclusiones y Propuesta

Si bien la documentación es extensa, solo se plasmó lo que se considero básico para el entendimiento de los lectores que no están inmersos en el ámbito administrativo y fiscal, que si bien se dice que el beneficio fiscal no debe ser el incentivo principal para la formación de una empresa integradora, consideramos que se cumple con el objetivo al relacionar los aspectos principales y lo que conlleva de obligaciones y derechos para la integradora y las empresas integradas. Se concluye en:

- La importancia de estas formas de asociación para contribuir al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mediante la obtención de apoyos financieros gubernamentales en sus tres niveles, según la cronología presentada de los diferentes programas sexenales.
- La importancia de apoyos del gobierno federal para impulsar esta forma de asociación establecida en el Decreto de 1993 que fue modificado en 1995 y que es vigente en la actualidad.
- Los beneficios que se pueden obtener por medio de la integradora para la obtención de mejores condiciones de financiamiento, adquisición de insumos, mejores precios para la venta del o los producto(s) al tener la posibilidad de reunir la producción de las empresas integradas
- Las facilidades impositivas para la empresa integradora en sí.
- La importancia de promoción de esta forma de organización en particular, al establecer que los pequeños y medianos empresarios desconocen los beneficios que se pueden obtener al reunir las fortalezas y oportunidades de las diferentes empresas, así como, reducir las debilidades y amenazas por la apertura comercial.
- Se considera que el principal obstáculo es la reticencia de los empresarios en asociarse, considerando que no solo son los empresarios, es conocido el rechazo

para unir los intereses personales en una asociación de cualquier índole y esto nos lleva al comentario que cierra este punto.

- Otro punto a considerar es la obligación por parte de la SE sobre la presentación del proyecto de viabilidad lo que conlleva la necesidad de contratación de un promotor y un especialista (técnico) que lo desarrolle, lo cual obliga a destinar un fondo para este concepto sin que se encuentre establecido el costo de estos servicios.
- Una situación que se puede presentar es, la posibilidad de la falta de ética de la empresa integradora, la cual conoce al detalle cada una de las empresas integradas, y que llegara a utilizar ese conocimiento en contra de las empresas integradas, lo cual podría representar una situación contraria al objetivo por el que se agruparon

Se propone:

- La promoción por medio de las diferentes agrupaciones empresariales o de pequeños comerciantes sobre las bondades de esta forma de agrupación y la presentación de las estadísticas que muestran el registro de este tipo de empresas, las que son exitosas y las que han fracasado y las causas de esta situación.
- Pláticas informativas y talleres con las autoridades bancarias y los organismos gubernamentales sobre las diferentes formas de financiamiento, su costo y los requerimientos para que las Pymes puedan acceder a ellos.
- Talleres sobre los aspectos jurídicos, administrativos y fiscales impartidos por; personal de la SHCP (SAT), alumnos de los últimos semestres de las Facultades de Contaduría y Administración, de Derecho y afines (servicios social), con la supervisión de profesores expertos en las diferentes áreas.

Bibliografía

Leyes

Ley General de Sociedades Mercantiles

Ley Agraria

Ley de Sociedades de Solidaridad Social

Ley del Impuesto sobre la Renta

Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única

Ley del Impuesto al Valor Agregado

Revistas y documentos

Aserca-Sagarpa (2007) EMPRESAS INTEGRADORAS, Fortaleza para Competir. Consultado el 5 de Agosto de 2012. 23:50 horas <http://www.aserca.gob.mx/artman/uploads/>

- INEGI (2010) Censo Nacional de Población

- INEGI (2012) Información estadística sobre la Población Económicamente Activa (PEA)

- Morales, I. (2011) Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora.

- Revista Economía Informa núm. 366 enero-febrero 2011, Facultad de Economía, UNAM.

. Revista Venezolana de Gerencia, Vol.13, Num.44 2008 pp.543-555 Universidad del Zulia, Venezuela

. Revista Venezolana de Gerencia, Vol.13, Num.44 2008 pp.543-555 Universidad del Zulia, Venezuela

- Rodríguez, C.; Fernández, L. (2008) Empresas integradoras de México: Influencias europeas.

SAT (2011) Régimen fiscal de las empresas integradoras. Tríptico

Secretaría de Economía (2010) Contacto PYME, empresas integradora. Consultado el 17 de agosto 2012. <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/>

Valdés, J.; Sánchez, A. (2012) Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México. Iberofórum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Año VII, No. 14. Julio-Diciembre de 2012. Jesús Amador Valdés Díaz de Villegas y Gil Armando Sánchez Soto. pp. 126-156. ISSN: 2007-0675., Ciudad de México. www.uia/iberoforumel 17 de agosto 2012. <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/>

Conclusiones

Como se puede apreciar a través de las diferentes aportaciones en esta obra colectiva, las iniciativas de desarrollo local en México presentan una gama variada de obstáculos que impiden su puesta en marcha. Estos obstáculos abarcan desde el limitado nivel de conocimiento para la elaboración de un proyecto de desarrollo asociativo que sea competitivo, hasta al acceso a los mercados de crédito, tecnología y recursos humanos. Esto significa que el acceso a los mercados financieros es sólo uno de los problemas que enfrentan las iniciativas locales, por lo que se hace necesario coordinar medidas para mejorar la capacidad productiva y de competitividad de los emprendedores locales.

Las pequeñas y micro empresas locales necesitan de un apoyo específico e intensivo en términos de servicios reales, de asistencia técnica y capacitación, condiciones necesarias para transformar estas unidades productivas en sujetos confiables para acceder a los servicios financieros y al mercado crediticio. La combinación de estos dos elementos (servicios reales y crédito) suele ser un aspecto clave para el mejoramiento de la eficiencia y la productividad que necesitan las empresas de pequeño tamaño para poder operar con éxito en el mercado y contribuir al desarrollo local.

Asimismo, para evitar prácticas que den origen a gastos públicos sin reales beneficios en términos de sostenibilidad de los sistemas productivos locales, es necesario que se adopten modalidades eficientes de gestión de los fondos crediticios disponibles; simultáneamente, es imperante entablar un proceso de medición y evaluación de los resultados sustantivos que los programas de desarrollo local aportan en términos de empleo, productividad, valor agregado y competitividad.

Es precisamente en esta instancia que una buena política de planeación y de toma de decisiones se vuelve medular, en la medida en que las administraciones públicas locales sean capaces de incorporar estos elementos en el diseño y ejecución de programas de microcrédito. Asimismo, la administración pública en México podría

convertirse en un verdadero catalizador en materia de elaboración de importantes estrategias destinadas a la valorización de los recursos locales y al crecimiento de las zonas marginadas.

Es cierto que la planeación para el desarrollo, implica componentes complejos en materia de presupuesto y gasto público. Sin embargo, para lograr el desarrollo local integral, la planeación también debe asumir objetivos y prioridades, mismas que se establecen en la fase de su concepción y formulación. En este sentido, la política de planeación de la administración pública debe apoyarse en las características distintivas del microcrédito (Lucano: 1998, 35), las cuales destacan en primer lugar, que la estructura de propiedad de las instituciones especializadas en microcrédito es diferente de la de las instituciones financieras convencionales (bancos comerciales y empresas financieras).

En segundo lugar, los clientes de las instituciones especializadas en microcrédito tienen características específicas debido a que son actores de bajos ingresos (personas físicas, negocios familiares rudimentarios, documentación formal limitada...) y por lo general son considerados como prestatarios de alto riesgo. En tercer lugar, el valor nominal del microcrédito es bajo, sus plazos más cortos, con una tasa de interés relativamente alta y con una cartera que por lo general tiende a concentrarse geográficamente.

Por último, la metodología de los préstamos de instituciones de microcrédito difiere de los procedimientos de las instituciones convencionales; en muchos casos, las cuotas se pagan semanal o quincenalmente. Es una metodología fundada en la naturaleza de los solicitantes de microcrédito a nivel local, lo cual tiende a ser cómodo para ellos, pero que al mismo tiempo implica un alto grado de riesgo y presión personal.

Al carecer de un sistema de planificación integral sobre el manejo de la política de otorgamiento de los microcréditos, la administración pública se expone a graves riesgos, desperdicio de esfuerzos y de recursos, y sería una clara muestra de una administración por demás fortuita e improvisada. En realidad, la falta de capacidad administrativa y el bajo nivel de organización (sobre todo de los órganos de dirección) son los principales peligros que enfrenta la sustentabilidad de las políticas de microcrédito.

Con la finalidad de optimizar las capacidades productivas del ámbito local mediante el microcrédito, los diferentes niveles de gobierno en México han ido implementando una serie de medidas tendientes a facilitar el acceso al microcrédito. Lo cual

no es suficiente hace falta un plan de desarrollo endógeno (mediante una verdadera radiografía social) en el cual, las necesidades del ciudadano se verán satisfechas. Sin embargo, las propuestas gubernamentales tienden a perderse en el complejo, amplio y turbulento ámbito de los segmentos de la economía nacional.

En efecto, en materia de microfinanzas, una planeación administrativa equilibrada con una metodología de participación activa, interinstitucional y comunitaria permitirá contribuir a mejorar la calidad de vida de la población local, rompiendo con las dinámicas de marginalización y consolidando el tejido socioeconómico local, municipal, estatal y nacional.

Tal filosofía de planeación, al prever, facilitar y potenciar el trabajo interinstitucional (sobre todo entre los sectores público y privado), contribuye a orientar los impactos y finalidades del microcrédito, más allá de un simple préstamo. Asimismo, para poder abordar la problemática del microfinanciamiento del desarrollo local mediante el microfinanza, es indispensable hoy que los polos de toma de decisiones (a todos los niveles de gobierno) establezcan un entrecruzamiento entre las dimensiones teórica y práctica, para que se diluya la tensión entre convicción e ilusión, entre retórica y realidad, entre lo que son y lo que deben ser las condiciones de vida de los pueblos con escasos recursos.

Dr. Louis Valentin Mballa

De los autores

Dra. María del Pilar Pastor Pérez.

Es Licenciada en Economía por la Universidad de Zaragoza (Zaragoza, España) con Certificado en Economía Internacional por la Universidad Nôtre Dame de la Paix (Namur, Bélgica). Realizó estudios de maestría en Economía y Gestión Financiera en el Centro Europeo Universitario de la Universidad de Nancy II (Nancy, Francia) y Doctora en Economía con énfasis en Administración en el Institute of Organization and Management in Industry, ORGMASZ (Varsovia, Polonia). Es Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Actualmente es profesora-investigadora en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (San Luis Potosí, México). Es autora de varias publicaciones.

Dr. Miguel Ángel Vega Campos.

Es doctor y maestro en administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP). Es licenciado en relaciones industriales por el Instituto Tecnológico de San Luis Potosí. Actualmente se desempeña como Profesor Investigador de Tiempo Completo en la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) de la UASLP. Ha sido Coordinador de la Licenciatura en Administración Pública y a la fecha coordina la Maestría en Administración con Énfasis en Gestión Pública en la misma UASLP. Es autor de varias publicaciones.

Dr. Armando Medina Jiménez.

Es Ingeniero Civil, Especialidad en Finanzas, Maestría en Administración, y Doctorado en Administración, todos los grados otorgados por la UASLP. Profesor Investigador de tiempo completo en la FCA de la UASLP impartiendo las materias de Matemáticas, Estadísticas, Finanzas, Taller de Investigación en Proyectos Administrativos. Seminario de Avance de Tesis y Seminario de Evaluación de Tesis en la División de Posgrado de la FCA de la UASLP. Sus líneas de investigación son: Innovación y Gestión en las Organizaciones, Impactos del Cambio Climático, y Desarrollo Sustentable. Miembro del Cuerpo Académico Innovaciones Organizacionales de la FCA de la UASLP. Es autor de varias publicaciones.

Dr. Mario E. Ibarra Cortés.

Es Doctor en Ciencias de Gestión por la Université Jean Moulin Lyon 3 (Francia) y Doctor en Estudios Organizacionales por la Universidad Autónoma Metropolitana. Profesor Investigador de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Se ha

desempeñado como Coordinador de la Maestría en Administración con Énfasis en Gestión Pública. Además es autor de diversos libros y artículos en temas organizacionales y Administración Pública. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I en México.

Dra. Paola Isabela Rodríguez Gutiérrez.

Es Profesora Investigadora de Tiempo Completo en la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Cuenta con la distinción SNI nivel Candidato, del Sistema Nacional de investigadores de CONACYT. Sus líneas de investigación incluyen los temas de Mujeres emprendedoras; capacidades, recursos y su influencia en el desempeño empresarial y competitividad organizacional, así como educación en emprendimiento. Ha participado en eventos académicos de renombre en el campo de investigación de la administración, tales como el Research in Entrepreneurship and Small Business (RENT), del European Institute for Advanced Studies in Management. Algunos de sus artículos han sido incluidos en publicaciones como son el Journal of Small Business Management y el European Scientific Journal.

Mtra. María de los Ángeles Zárate Loyola.

Es candidata a doctor en Ciencias de lo fiscal. Actualmente es Profesor Investigador de Tiempo Completo adscrito a la Licenciatura de Contador Público en la FCA de la UASLP. Cuenta con Perfil PROMEP, Vicepresidencia Impuestos de la Académica ANFECA. Integrante del comité académico de CENEVAL. Evaluador de CASECA. Cuenta con publicaciones en revistas arbitradas e indexadas.

Dra. Mónica Hernández Madrigal.

Es Doctora en Metodologías y Líneas de Investigación en Contabilidad y Auditoría por la Universidad de Cantabria, España. Profesora de tiempo completo de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, en cuya Facultad de Contaduría y Administración imparte las asignaturas de Administración de Costos, Predeterminación de Costos y Métodos de Costeo. Autora y coautora de artículos sobre contabilidad de gestión. Ha participado como ponente en distintos congresos y reuniones de la especialidad.

M.A. Ma. Guadalupe de la Asunción López Zúñiga.

Es Profesora e investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Con grado de Maestra en Administración, Certificado en Administración por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA) y Docente Certificado por la Secretaría de Economía como facilitador del programa emprendedor. Es autora de varias publicaciones.

Dr. Carlos González López.

Es licenciado en administración, maestro en Planificación y Administración de empresas y Doctor en ciencias económicas y empresariales. Actualmente es Director de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

Dra. Martha Luisa Puente Esparza.

Es profesora investigadora de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP. Es contadora Público, Maestra en fiscal y Doctora en administración. Es Perfil promep certificación y líder del cuerpo académico y autora de varias publicaciones.

M. P. S. Ma. del Carmen Lira Pérez

Licenciada en Administración y Maestría en Planeación y Sistemas por la UASLP. Ha sido profesora del Conalep, plantel San Luis Potosí; de la Universidad del Valle de México, Campus San Luis Potosí y de la Universidad del Centro de México. Ha sido Coordinadora de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad del Valle de México, Campus San Luis Potosí. Actualmente es Profesora de la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP.

Todos los capítulos del presente libro han sido sometidos a un proceso de revisión ciega, por un comité constituido por académicos e investigadores de diferentes Instituciones de Educación Superior.

Comité Evaluador

- Dra. Mónica Colín Salgado

Profesora-Investigadora
Coordinadora de la Maestría en Fiscal
División de Ciencias Económico Administrativas (DCEA)
Universidad de Guanajuato – Campus Guanajuato

- Dra. Ma. del Carmen Liquidano Rodríguez

Profesora-Investigadora
Instituto Tecnológico de Aguascalientes

- Dr. Eugenio García Flores

Profesor - Investigador
Universidad Autónoma de Querétaro

- Dra. Gabriela Albertina Serano Heredia

Profesora-Investigadora
Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

- Dr. Mario Cruz Cruz

Profesor - Investigador titular B
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
Instituto de investigaciones económico-administrativas.

- Mtro. Eloy Caloca Lafont

Profesor al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ITESM campus Querétaro

- Dr. Emeterio Franco Pérez

Profesor- Investigador
Universidad de Colima

- Dra. Yolanda Hernández Molinar

Profesora-Investigadora
Universidad Autónoma de San Luis Potosí

- Mtro. Fausto Quintana

Profesor-Investigador
Universidad Nacional Autónoma de México

El libro *Microfinanciamiento del Desarrollo Local en México.*
Políticas y procesos de toma de decisiones.
se terminó de imprimir en diciembre de 2013
en los Talleres Gráficos
de la Editorial Universitaria Potosina,
Av. Topacio esq. Blvd. Españita,
Fracc. Valle Dorado, San Luis Potosí, S.L.P.
El tiraje fue de 250 ejemplares.



Dr. Louis Valentin Mballa

Lic. en filosofía por Instituto de Filosofía San José Mukasa (Camerún), Licenciado en Economía por la Universidad de Douala (Camerún), Maestro en Relaciones Internacionales y Doctor en Ciencias Políticas y Sociales por la UNAM. Perfil Promep, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores y del Seminario Permanente de Estudios Africanos. Actualmente profesor – investigador de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí.

“Para poder abordar la problemática del microfinanciamiento del desarrollo, es indispensable hoy que los polos de toma de decisiones (a todos los niveles de gobierno) establezcan un entrecruzamiento entre las dimensiones teórica y práctica, para que se diluya la tensión entre convicción e ilusión, entre retórica y realidad, entre lo que son y lo que deben ser las condiciones de vida de los pueblos con escasos recursos”

Dr. Louis Valentin Mballa

ISBN: 978-607-9343-17-0



9 786079 343170



SECRETARÍA DE
**INVESTIGACIÓN Y
POSGRADO**

