

The logo consists of the Roman numeral 'XI' in a bold, blue, sans-serif font. The letters are filled with blue and have a white outline. The background of the entire page is a blue and white abstract design with light rays.

Asamblea General de ALAFEC

22 al 25 de septiembre 2009

Guayaquil - Ecuador

Título de la ponencia:

Financiamiento en las Microempresas

Área Temática:

Administración y Emprendurismo

Gestión de microempresas

Autor (es):

María Luisa Segovia Martinez
Alberto Napolitano Niosi

Institución:

Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)

Domicilio:

Rio Hondo No.1
Col. Progreso Tizapán
México D.F. 01080

Número de telefono:

5 6 28 40 00 ext 3433

Número de fax:

5 6 28 40 48

Dirección electrónica:

msegovia@itam.mx
anapolitanon@prodigy.net.mx

Dirección para correspondencia:

Rio Hondo No.1
Col. Progreso Tizapán
México D.F. 01080
Departamento académico de contabilidad

Financiamiento en las Microempresas

El objetivo de la investigación es explorar la importancia que tiene el financiamiento en las microempresas y responder a las siguientes preguntas: ¿cuál es la función del crédito en las microempresas?, ¿qué tipo de microempresas tienen acceso al crédito?, ¿es el crédito una fuente sustentable de crecimiento y desarrollo?, ¿a qué tipo de crédito tienen acceso las microempresas?. Para cumplir con este objetivo se aplicará el método analítico utilizando un modelo estructural, y con la tecnología de spss y lisrel.

La presente investigación se limita a unidades económicas fijas o semifijas, sin tomar en cuenta el ambulante, ni aquellas actividades individuales de servicios u oficios, tales como pintores, plomeros, albañiles, etc., ni la actividad productiva denominada de autoconsumo. De acuerdo a la Secretaría de Economía de México, se define a la microempresa como: aquellas unidades económicas que por categoría, es decir comercio, servicios e industria, pueden tener un número específico máximo de empleados: comercio hasta 5 empleados, servicios 20, e industria 30.

El entender la importancia que tiene el financiamiento en las microempresas es esencial para ayudar a estas empresas en su crecimiento, desarrollo y sustentabilidad y, por lo tanto, a la sustentabilidad de cualquier país.

Primero, se estima que las MIPYMES constituyen en promedio el 95% del total de empresas en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), mientras que en América Latina las cifras oscilan entre 95 y 99% del total de unidades económicas de la zona. En México, las microempresas generan 7 de cada 10 empleos.¹

Segundo, el acceso al crédito para las empresas, se encuentra muy limitado actualmente y más aún para las microempresas ya que la mayoría de este tipo de empresas generalmente no tiene acceso al crédito ofrecido por los bancos comerciales. Sin embargo, las instituciones especializadas en microfinanzas, que definiremos como servicios financieros de pequeña-

¹ Inegi. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

escala (principalmente de ahorro y crédito), forman parte integral del sistema financiero y constituyen una fuente de recursos para un gran número de microempresarios en los países en vía de desarrollo. Es importante entonces, analizar la estructura, características, garantías, etc. que las microempresas deben mantener y desarrollar, con el objetivo de acceder a los diferentes canales de financiamiento, incluyendo el microfinanciamiento.

Tercero, aproximadamente el 11% de los microempresarios detectan a la dificultad de obtener financiamiento, como el principal problema para su desarrollo.

Esta investigación pretende apoyar la gestión del sector de las microempresas, señalando sus principales obstáculos en la obtención del crédito, así como la importancia del mismo para su desarrollo y analizando soluciones viables y aplicables de acuerdo a sus características y estructuras.

PLANTEAMIENTO DEL TRABAJO

La estructura del trabajo se dividirá en los siguientes puntos principales:

Situar a la Microempresa dentro de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

Señalar la importancia de la Microempresa (MIPYMES) en el contexto de las PYMES y su contribución a la economía, dependiendo del sector geográfico.

Importancia del financiamiento en las MIPYMES.

Tipo de financiamiento.

Las Microfinanzas.

Resultados de la investigación.

Conclusiones.

CONTEXTO

El primer problema que se enfrenta una persona cuando habla de una PYME, es que no existe una definición global autorizada incluyendo, por supuesto, a la microempresa (MIPYME). En efecto, cada país determina cuáles son los factores involucrados en la definición, siendo los más comunes: la cantidad de empleados ocupados, el volumen anual de ventas y, en ocasiones, el monto del capital social invertido.

En el caso de la Unión Europea, se utilizan los siguientes criterios para definir a las PYMES, desde el 6 de mayo de 2003:

	EMPLEADOS	VOLUMEN VENTAS	CAPITAL PATRIMONIAL
MICROEMPRESAS	HASTA 10	HASTA 2 MILLONES DE EUROS	HASTA 2 MILLONES DE EUROS
PEQUEÑAS EMPRESAS	HASTA 50	HASTA 10 MILLONES DE EUROS	HASTA 2 MILLONES DE EUROS
MEDIANAS EMPRESAS	HASTA 250	HASTA 50 MILLONES DE EUROS	HASTA 43 MILLONES DE EUROS

Fuente: OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development)

En cuanto a los Estado Unidos, la organización U.S. Small Business Administration dicta los estándares para determinar que es una PYME. Estos estándares varían según el tipo de industria. Los factores determinantes son las ventas o el número de empleados, cuyos valores se mantienen en un rango de \$.75 a \$33.5 millones de dólares y de 500 a 1,000 empleados. Por ejemplo:

SECTOR	NOMBRE DEL SECTOR	SUB SECTOR	REFERENCIA SUBSECTOR	DESCRIPCIÓN SUBSECTOR	ESTANDAR
11	Agricultura, pesca, cestería y silvicultura	Producción de cosecha	111160	Granja de arroz	\$.75 millones de dólares en ventas
21	Extracción: minero, cantera, petróleo y gas	Extracción de gas y petróleo	211111	Extracción de petróleo crudo y gas natural	500 empleados

			211112	Extracción de gas licuado natural	500 empleados

En estos criterios se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

Con referencia a Latinoamérica, los criterios para la estratificación y definición de una PYME difieren por país. Por ejemplo: en Argentina, el criterio es en base a las ventas anuales y depende si es una empresa manufacturera, comercial o de servicios. En Bolivia, se utiliza el criterio del personal empleado. En Colombia se manejan los criterios de personal empleado y activo total y, por último, el criterio utilizado en Venezuela es el número de empleados y nivel de ventas.

Por tanto, y tratándose de MIPYMES, para evitar una falta de armonía en los resultados, la presente investigación se limita a unidades económicas fijas o semifijas sin tomar en cuenta el ambulante, ni aquellas actividades individuales de servicios u oficios, tales como pintores, plomeros, albañiles, etc., ni la actividad productiva denominada de autoconsumo. Entonces, la microempresa (MIPYME), será aquella unidad económica que por categoría, es decir comercio, servicios e industria, puede tener un número específico máximo de empleados: comercio hasta 5 empleados, servicios hasta 20, e industria 30.

IMPORTANCIA DE LAS MIPYMES

La importancia que implica este tipo de empresas en el desarrollo económico de los países es evidente, como se analiza a continuación en dos sectores geográficos:

En el 2005, en la **Unión Europea**, existían 20 millones de empresas del sector no financiero en los 27 países que la conforman, de las cuáles el 99.8% son PYMES, contando en promedio con menos de 250 de empleados, lo cual significa que en promedio existen en la Unión

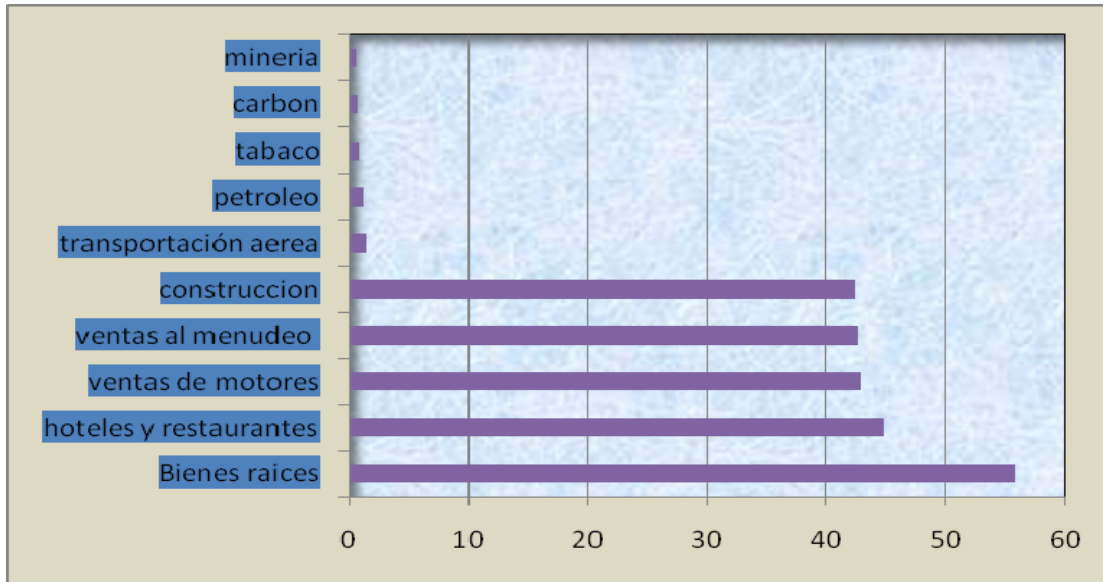
Europea, 39.3 PYMES por cada 1,000 habitantes. En términos laborales y económicos, las PYMES generan el 67.1% de las plazas ocupadas y el 57.6% del EVA (Economic Value Added). En promedio cada PYME emplea 4.3 personas, número que varía dependiendo del país, como lo es en Slovakia que emplea 12 personas, mientras que en Alemania se emplean sólo 3.

	Número de Empresas (millones)	% del total de empresas	Personal empleado (millones)	EVA (billones de euros)
MICROEMPRESAS	18.04	91.8%	29.6%	1 120
PEQUEÑAS EMPRESAS	1.35	6.9%	20.6%	1 011
MEDIANAS EMPRESAS	.21	1.1%	16.8%	954
PYMES	19.6	99.8%	67.1%	3 090
GRANDES EMPRESAS	.04	.2%	32.9%	2 270
TOTALES	19.65	100%	100%	5 360

Fuente: Eurostat

Tal como se puede observar, la mayor contribución al desarrollo económico en la Unión Europea, proviene de las Microempresas (MIPYMES).

La siguiente gráfica, muestra el porcentaje de participación de las MIPYMES dentro de la Unión Europea en los sectores seleccionados:



Fuente: Eurostat

- I. De acuerdo con estadísticas proporcionadas por el INEGI² en el 2002, en **México** existían más de 4 millones de PYMES, las cuales representan el 99.8% del total de empresas en el país que generan el 72% del empleo y su participación en el PIB (Producto Interno Bruto) es del 52%.

	Número de Empresas	% del total de empresas	Aportación al empleo	Aportación al PIB
MICROEMPRESAS	3,837,000	95.6%	40.6%	15%
PEQUEÑAS EMPRESAS	138,500	3.4%	14.9%	14.5%
MEDIANAS EMPRESAS	31,600	.8%	16.6%	22.5%
PYMES	4,007,100	99.8%	72.1%	52%
GRANDES EMPRESAS	7,900	.2%	27.9%	48%

Fuente: Inegi

² Instituto Nacional de Estadística y Geografía (México)

A través del cuadro anterior, también se puede apreciar la importancia de la contribución de la Microempresa en el desarrollo económico de México.

- II. A su vez se puede concluir, con base en la información presentada que no existe una gran diferencia en la participación de las PYMES dentro de la economía de los diferentes países. En **América Latina** según el Banco de Desarrollo, las MIPYMES generan entre el 85% y el 95% del empleo. En **Estados Unidos** según la Federación Americana de Negocios Independientes, las MIPYMES generan aproximadamente la mitad de la fuerza laboral del país.

PROBLEMAS DE LAS MIPYMES

I.- En un estudio realizado por la OECD, cuya finalidad era detectar los grandes problemas que enfrentan las PYMES en general (incluyendo las MIPYMES, por supuesto), se concluyó:

- “La gran variación en utilidad, sobrevivencia y crecimiento de este tipo de empresas comparadas con las grandes firmas, apuntan a un problema especial de financiamiento.”
- Estas empresas enfrentan, en general, altas tasas de interés y restricción de financiamiento por falta de colateral. Los resultados difieren entre las empresas existentes y nuevas empresas, así como aquéllas con lento y alto crecimiento.
- La expansión de mercados privados de capital, incluyendo mercados informales, ha incrementado el acceso al capital de riesgo tanto para empresas que inician como para PYMES, pero existen grandes diferencias entre países.
- Las PYMES se encuentran pobremente capacitadas para responder a las regulaciones.
- El acceso a la información de las PYMES debería de ser logrado a un mínimo costo. La transparencia y la tecnología son los factores potenciales que permitirían cumplir con este objetivo.

Aún cuando el estudio y las conclusiones de la OECD se enfocan a las PYMES en general, las evidencias actuales indican que:

La restricción al crédito y en el acceso al capital de riesgo es mucho mayor en el caso de las MIPYMES que, además, demuestran una gran deficiencia en el cumplimiento de regulaciones y en la emisión de información, pues carecen de capacidad administrativa.

II.- En un estudio, publicado por el INEGI al evaluar los programas de apoyo a las PYMES en general, se muestra que los principales obstáculos que enfrentan estas empresas son:

- Duplicidad y dispersión de programas de apoyo.
- Poca capacidad de gestión y administración.
- Limitada y lenta innovación y diseño.
- Competencia inequitativa del sector informal.
- Altos costos de producción.
- Financiamiento.

III.- El mismo INEGI, publicó una tabla de los principales problemas que enfrentan las MIPYMES en México, que se muestra a continuación:

Problema principal	Número de trabajadores								
	1	2	3	4	5	6	7 a 10	11 a 16	
Total	3,759,978	2,837,222	534,558	224,767	87,286	49,245	18,123	6,123	2,654
Falta de clientes	1,568,216	1,213,225	215,148	82,169	38,137	14,734	3,468	517	818
Falta de crédito o financiamiento	183,020	130,931	29,227	11,354	4,405	5,180	1,358	565	0
Bajas ganancias	548,014	444,825	70,644	20,431	5,421	3,564	1,090	1,685	354
Competencia excesiva	1,047,357	741,757	172,531	83,401	30,139	13,575	3,746	1,926	282
Conflicto con los clientes	42,158	31,032	4,970	5,505	371	280	0	0	0
Problemas con las autoridades	76,625	57,645	15,046	2,985	140	220	589	0	0
No le pagan a tiempo	121,742	92,448	6,635	9,521	3,205	3,449	4,569	943	972
Otros	172,846	125,359	20,357	9,401	5,468	8,243	3,303	487	228

Es interesante observar, que la falta de crédito, como el principal problema que enfrentan las Microempresas, va disminuyendo conforme la empresa impulsa su crecimiento. En su libro *The Microfinance Revolution*, Margauerite S. Robinson, plantea que las Microempresas son iguales en todo el mundo, en el sentido de que aunque no sean del mismo giro, sus características y problemas son comparables.

TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Existen múltiples tipos de fondeo en el mercado financiero, entre los que se mencionan: factoraje, arrendamiento, capital, préstamos bancarios, préstamos privados, utilidades retenidas, líneas bancarias, etc. Durante 15 años, desde 1980, el capital privado ha sido la fuente de recursos que en general ha crecido más en los Estados Unidos, comparado al capital público y al mercado de bonos y el de deuda privada. El capital privado ha crecido de \$4.7 billones de dólares a \$100 billones, dividiendo los recursos en:

- a) inversiones no riesgosas, con un crecimiento de \$2 a cerca de \$70 billones,
- b) inversiones riesgosas (generalmente de largo plazo), que crecieron cerca de \$3 billones a \$30 billones de dólares.

Las principales fuentes de financiamiento para Pymes, en los países de la OECD son:

PAIS	TIPO DE FINANCIAMIENTO
Alemania	Préstamos
Italia, Portugal, Dinamarca	Préstamos en moneda extranjera (este tipo de financiamiento está prácticamente ausente en los otros países de la Unión Europea)
Estados Unidos	Líneas de crédito bancarias o arrendamiento capitalizable
Japón	Créditos bancarios (60% de los créditos bancarios son para PYMES)
Reino Unido, Australia	PYMES de nueva creación se financian por ahorros personales, mientras que 1/3 de las ya iniciadas se financian por préstamos bancarios

Sin embargo, la mayoría de este tipo de financiamiento es inalcanzable para las Microempresas, este sector enfrenta grandes obstáculos para acceder a financiamiento en

condiciones competitivas, lo cual significa una gran restricción en su proceso de crecimiento, de acuerdo a Yoguel y Moori-Koenig (2001), Comisión Europea (2001).

Una de las innegables fuente de recursos en Latinoamérica, y probablemente en otros países, al que acceden los microempresarios, está representada por las remesas que se reciben por parte de los familiares que han logrado emigrar, obteniendo ingresos por su trabajo en otros países con mejor estructura salarial.

Cada país, con el objetivo de permitir el desarrollo de este tipo de empresas o por intereses políticos otorga recursos a este sector. La evidencia muestra que en la mayoría de los casos este tipo de financiamiento no ha sido eficiente, Marguerite S. Robinson, en el libro antes mencionado, presenta la siguiente evidencia:

En 1983, D.H. Penny analizó datos de diversas villas en Indonesia para verificar su hipótesis “el crédito barato no es un estímulo de crecimiento”. Durante 1960-1970 investigaciones de Dale W Adams, FJA Bouman, Gordon Donald, Claudio González-Vega, Douglas H. Graham, David H. Penny, Robert C. Vogel, JD Von Pischke muestran las distorsiones e ineficiencias de los programas de crédito subsidiado. Los resultados encontrados, se presentan a continuación:

- Los grandes programas generalmente no alcanzan a las personas con menores ingresos. Gonzalez-Vega 1976.
- Los programas subsidiados tienen altas tasas de incobrabilidad. Banco Mundial 1984.
- Este tipo de programas pone poco esfuerzo en recobrar los créditos, y generalmente no existe un colateral que lo ampare. Yaron, Benjamin, Piprek 1997.
- El crédito subsidiado compra soporte político a los gobiernos y, generalmente, se enfoca a grupos locales “élites”.
- Los productos que se ofrecen son inapropiados para quien los necesita.

El principal problema que se presenta por este tipo de financiamiento es que provoca la insustentabilidad de cualquier otro tipo de crédito, lo que significa que si una institución de

crédito decide otorgar un crédito al sector, se enfrentará a una competencia desleal por parte del gobierno y, por tanto, la insustentabilidad del crédito. Por otro lado, estos programas no son uniformes ni se presentan continuamente. Dadas estas condiciones, este tipo de financiamiento no es considerado como una fuente formal de recursos para las Microempresas, por lo cual no se incorpora en este estudio.

En general, las microempresas son creadas por miembros que no cuentan con capacidad monetaria. Esta limitante, provoca que las utilidades o recursos que genera la empresa sirvan como sostén económico de sus miembros y no para ser reinvertidos en la misma. En consecuencia, las Microempresas son sólo empresas de sustentabilidad y no de productividad.

EL CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO

El crédito resulta ser una fuente de financiamiento esencial para el desarrollo industrial y comercial de las empresas, particularmente para aquellas empresas que no tienen acceso a otros medios existentes en el mercado y destinados a la obtención de recursos, como pueden ser las bolsas de valores, la emisión de obligaciones, factoraje, etc.

El crédito empresarial se concentra fundamentalmente en la banca comercial y en la banca de desarrollo, esta última preponderantemente controlada por los gobiernos de los países y dirigida a cubrir programas diseñados conforme a las políticas establecidas para satisfacer las economías de sectores económicos específicos, infraestructura y otros objetivos que impulsan los gobiernos, que pueden llegar a beneficiar, en ciertos casos, a Microempresas cuyos proyectos están alineados a los propósitos de los planes gubernamentales y sectoriales.

Esto último, reduce en mucho a la banca comercial como un conducto al cual la Microempresa debe acudir, para obtener financiamiento a través de sus cajones de crédito.

Sin embargo, la banca comercial, en términos generales, está sólo estructurada para atender las necesidades de determinadas entidades, dependiendo de su organización, de sus capacidades administrativas y de sus estructuras de capital, además de la certidumbre de sus proyectos. Por

lo tanto, un gran número de Microempresas están fuera del alcance del crédito en la banca comercial y, especialmente, aquellos emprendedores que desean iniciar un proyecto empresarial requiriendo recursos que les permitan organizar y desarrollar dicho proyecto de negocio, por más brillante e ingenioso que éste pueda ser, al igual que el propio empresario.

Las líneas de crédito de la banca comercial, se enfocan a aquellas empresas o empresarios que cuentan con:

- Un historial de crédito positivo.
- Un apoyo administrativo profesional.
- Recursos que garanticen el riesgo de crédito.
- Una estructura de organización confiable, así como de capital propio.
- Productos o servicios que satisfagan el mercado creciente, pero que fundamentalmente generen un flujo de efectivo que asegure el cumplimiento de la deuda.

Estos requisitos están, entre otros, contenidos en las políticas que establecen los comités de crédito de los bancos. Por supuesto, siempre existe alguna flexibilidad en las políticas de crédito, dependiendo de la historia del acreditado y cuando la situación financiera del mercado y de la misma institución lo permite. Sin embargo, dichos requisitos difícilmente puedan ser cumplidos por las Microempresas, con algunas excepciones, dada la sofisticación y el costo que está representado en los mismos.

Además, la actual crisis financiera internacional, cuyo final junto con la reestructura de los mercados financieros es aún muy incierta, hacen que las líneas de crédito y las políticas de otorgamiento sean todavía más estrictas, siendo las Microempresas las que más resienten esta situación, por sus debilidades. Por lo tanto, queda la incertidumbre respecto a qué fuentes de financiamiento deben recurrir los microempresarios.

En ese sentido, el problema siempre dependerá del sector en que se ubique la Microempresa pero, en términos generales, la línea más común a la cual acuden, es al crédito al consumo que resulta ser muy oneroso y, en el caso de los más pequeños microempresarios, recurren al agio

cuyo costo es aun más elevado. El crédito al consumo no requiere de los requisitos solicitados para los demás créditos, estando abierto a quienes muestran cierta capacidad de pago a través de ingresos constantes y sin necesidad de aportar garantías reales. El problema del crédito al consumo radica en su costo, los plazos de pago y la necesidad de demostrar ingresos, ante lo cual una gran cantidad de microempresarios está excluido de los mismos.

En consecuencia, y para resumir lo comentado en párrafos anteriores, con la excepción de algunas Microempresas debidamente estructuradas, organizadas conforme las leyes o códigos de comercio, que puedan demostrar una adecuada administración capaz de suministrar información confiable y con proyectos viables en cuanto a la generación de ingresos, las demás Microempresas no tienen acceso al crédito comercial de los bancos, más allá de los limitados al consumo, que generalmente le servirá al propietario para cubrir ciertas obligaciones, pero que no generarán fortaleza para crecimiento, para iniciar nuevos emprendimientos, ampliar capacidades productivas o mejorar las actuales instalaciones, así como los equipos de trabajo. Todo va a depender de las capacidades de los microempresarios en cuanto a sus propios recursos, para ponerlos a disposición de alguna institución que le suministre una línea de crédito garantizada con dichos recursos.

Entonces ¿significa lo anterior un círculo vicioso o una encrucijada sin salida, para aquellos microempresarios sin recursos, que les permita llegar al crédito comercial o de consumo? La situación actual y las condiciones de los mercados, indicarían que no se percibe una solución para estos microempresarios.

Sin embargo, una potencial respuesta a la incertidumbre antes expuesta, dirigida al sector de microempresarios con pequeños emprendimientos, talleres de artesanía, tiendas de dulces y abarrotes, etc., es decir proyectos básicamente individuales, se encuentra fincado en las **Instituciones de Microfinanzas** que también integran el sistema financiero obedeciendo a diferentes estructuras legales, acorde con las reglas de cada uno de los países.

Las **Instituciones de Microfinanzas**, están fundamentalmente orientadas a atender el sector de las Microempresas que no tienen acceso a las líneas de crédito tradicionales, otorgadas por

los bancos comerciales, cubriendo principalmente dos áreas: el crédito al consumo y el crédito para capital de trabajo. Excepcionalmente, también se ofrecen líneas dirigidas a fomentar capacidades productivas.

Aquellas instituciones ligadas al crédito al consumo, son generalmente provenientes de cadenas de grandes tiendas diseminadas en gran parte del territorio de un país y con una importante capacidad de financiamiento, así como la obtención de recursos del público, y están diseñadas para satisfacer necesidades de las personas en cuanto a equipar sus hogares con mobiliario, artículos eléctricos y electrónicos, más otras necesidades primarias. Por lo tanto se alejan de los microempresarios que requieren recursos para sostener sus pequeños negocios, generando ingresos encaminados a su propia subsistencia.

Por otro lado, las instituciones relacionadas con la oferta de crédito para capital de trabajo, mantienen un enfoque tendiente a solucionar la carencia de recursos de los pequeños microempresarios, cuyo objetivo es la adquisición de productos, mejorar sus locales de negocios y otras necesidades, siempre dirigidos a generar sus propios ingresos. Estas instituciones reúnen características muy especiales, pues sus objetivos no sólo procuran fomentar el crédito, sino que también fomentan el crecimiento y las responsabilidades individuales y colectivas de las comunidades de microempresas, a lo largo de las diferentes regiones donde operan. Es decir, se trata de una labor con una gran dosis de educación social.

La mayor parte de las **Instituciones de Microfinanzas**, con las características antes descritas, se basan en el modelo desarrollado por Mohammed Yunus, que impulsó el microcrédito en Bangladesh a través del Grammen Bank, siendo el pionero de las Microfinanzas, con la visión de cubrir las necesidades de recursos de aquellas personas cuya situación y condición social, aunado a lo distante de los lugares donde habitan y mantienen sus actividades, no les permite acceder a los créditos comerciales.

Algunas de estas instituciones se estructuran como “organizaciones que no persiguen lucro” o como “organizaciones no gubernamentales (ONG)”, sin embargo, este tipo de entidades se enfrentan a problemas de crecimiento y desarrollo, debido a falta de suficientes recursos y de

líneas de financiamiento, ya que dependen en gran medida de los fondos provenientes de sus operaciones, de programas sociales y de donativos. En consecuencia, las Instituciones de Microfinanzas con mayor éxito, son las que se basan en tres principios básicos: (a) utilizar un modelo orientado a utilidades que incremente su capital; (b) equilibrar las mejores prácticas de negocios para sostener sus capacidades y (c) utilizar tecnología que permita automatizar los procesos y reducir los costos. Estos tres principios resultan importantes para enfrentar la expansión de sus objetivos territorialmente, cubriendo zonas en donde generalmente los bancos tradicionales no operan o, simplemente, están muy alejados de las poblaciones donde se encuentran los microempresarios establecidos o potencialmente por establecerse, requiriendo de recursos para sus propósitos.

La filosofía que estas instituciones mantienen, es proveer créditos por pequeñas cantidades (en términos de dólares americanos, pueden oscilar entre \$200 y \$1,000), otorgados en periodos cortos no mayores a seis meses en la mayoría de los casos y con pagos parciales, por cantidades proporcionalmente pequeñas, en lapsos semanales generalmente. Estos créditos están encaminados a proporcionar recursos a pequeños microempresarios organizados en grupos no mayores a 25 personas (pueden ser de un número mayor dependiendo de las condiciones), principalmente mujeres, que aun siendo créditos individuales la responsabilidad sobre los mismos es del grupo, con lo cual se desarrolla una conciencia de ahorro y de responsabilidad compartida ante el crédito de tipo comunal, ya que la respuesta de pago la absorbe el grupo, como también el fomento al ahorro en beneficio del mismo grupo.

A su vez, existen otras líneas de crédito en estas instituciones, enfocadas a ciertos negocios mejor establecidos, pero siempre dentro del concepto de la Microempresa, que pueden demostrar una mayor capacidad de pago, siendo líneas adicionales para los grupos o créditos individuales a mayores plazos y con algunas garantías, dirigidos a expandir actividades o a aumentar capacidades productivas.

Sin embargo, una de las barreras que enfrentan las instituciones antes descritas, es la alta tasa de interés a que sujetan sus créditos, que el mercado, en ocasiones, las ha tipificado como agiotistas, ya que se establecen en rangos que pueden oscilar entre el 75% y el 100%, y

eventualmente superiores. Pero, en realidad, el mercado no toma en cuenta el costo implícito en el otorgamiento de los créditos, compuesto por la cantidad de personal que las instituciones emplean para llegar a las comunidades donde se requiere financiamiento y cuya atención al cliente es individual, así como el establecimiento de sucursales u oficinas de servicio dentro de esas comunidades, más el entrenamiento necesario de ese personal y el posterior ensamble de los grupos y el tiempo de capacitación que se debe impartir a sus componentes antes de otorgar el crédito. Es preciso considerar el alto ingrediente social que encierra la actividad de estas instituciones. El costo vinculado al otorgamiento y mantenimiento de los créditos, puede oscilar entre el 40% y el 60% de su monto.

Por otro lado, es obvio que en la medida del funcionamiento y respuesta de los grupos, así como su extensión en el tiempo, existe la tendencia a reducir las tasas de interés.

Otro de los riesgos que se encuentra vigente en las **Instituciones de Microfinanzas**, está relacionado con las líneas de crédito para financiar sus actividades, más allá de su propio capital alimentado por las utilidades, ya que el crecimiento de sus operaciones es eventualmente superior al tamaño de sus recursos reinvertidos y, considerando que toda línea o instrumento de financiamiento debe tener un costo muy bajo, que evite un impacto sustancial en las tasas activas manejadas por la institución. Por supuesto, en el mercado financiero se encuentran instrumentos de financiamiento para estas instituciones pero, por lógica, su captación y costo, dependerá de las fortalezas de organización, administración y finanzas, que demuestre la institución.

La expansión que ha habido en el mercado de las **Instituciones de Microfinanzas**, permite indicar que éstas han resultado en un instrumento fundamental para el fomento y crecimiento de la pequeña Microempresa, substituyendo al agio como fuente de recursos y como una contribución al respaldo económico y social de comunidades pobres, particularmente en la región latinoamericana, más allá del éxito demostrado en otros países en proceso de desarrollo. Aun es factible una mayor expansión de estas instituciones, dadas las necesidades de crear microempresarios y de sostener la subsistencia de los existentes.

HIPOTESIS

La hipótesis de la presente investigación, es la siguiente:

Las Microfinanzas son una fuente sustentable de crédito para las microempresas, permitiendo su desarrollo.

Esta hipótesis busca analizar si las Microfinanzas son en realidad una fuente de crédito capaz de permitir el crecimiento y sustentabilidad de este tipo de empresas y cumplir con el objetivo de la investigación:

“Explorar la importancia que tiene el financiamiento en las Microempresas.”

Lo anterior se pretende lograr, con el análisis de información que presentan diversas Instituciones de Microfinanzas dirigidas a financiar capital de trabajo y la experiencia obtenida al investigar un número de microempresarios con acceso al crédito y otros que no han tenido oportunidad a acceder a dichos créditos.

RESULTADOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN APLICABLE

Se analizaron los resultados publicados por 283 Instituciones de Microfinanzas en América Latina, comprendiendo: 44 en México, 75 de Centro América, 153 de Sud América y 11 del Caribe.

Los resultados son los siguientes:

En México las Instituciones de Microfinanzas atienden en promedio a 1.6 millones de Microempresas, lo cual representa aproximadamente el 34% de las Microempresas que el INEGI ha registrado en el país.

En México es dónde se experimentó el mayor crecimiento durante el periodo de los años 2000 al 2007: la cartera de crédito creció un 32% y la cantidad de créditos otorgados se incrementó en 37%, habiéndose duplicado el número de Instituciones de Microfinanzas en dicho periodo. La institución denominada, Apoyo Económico, fue la que experimentó un mayor crecimiento en la región ya que aumentó en 1781.3% el número de préstamos a las Microempresas.

Las Instituciones más grandes y conocidas en la región Latinoamericana se encuentran en México, y a continuación se citan algunas de ellas con datos de principios de 2008:

Compartamos Banco, que manejaba 869,153 créditos y su cartera era más de 4 mil millones de pesos mexicanos (actualmente ha rebasado el millón de créditos).

Financiera Independencia, que manejaba 833,902 créditos y una cartera de más de 3 mil millones de pesos mexicanos.

Caja Popular Mexicana, que manejaba 778,808 créditos y más de 12 mil seiscientos millones de pesos mexicanos en cartera.

La antigüedad de las instituciones en la región de Latinoamérica es en promedio de 12 años, mientras que en México sólo es de 7 años.

El tipo de crédito que se otorga en México, en la mayoría de los casos, es a mujeres y en forma grupal, representando prácticamente el 78% de los créditos otorgados. Sólo el 16% de las Instituciones de Microfinanzas ha otorgado créditos individuales. Esta cifra no debe sorprender, ya que por información del INEGI el 80% de las familias están encabezadas por mujeres y las remesas que se obtienen por los trabajadores mexicanos en Estados Unidos representan la segunda entrada más importante de divisas al país, después del ingreso petrolero. En esta coyuntura, cuando el ingreso familiar no es suficiente, la mujer se ve obligada a trabajar y, por lo tanto, aportan también recursos al núcleo familiar, siendo la Microempresa una solución para sus necesidades.

Las instituciones mexicanas con carteras menores a cien mil créditos, se han enfocado principalmente al financiamiento a las Microempresas, en mayor proporción que en el resto de la región Latinoamericana. Sin embargo, las instituciones mexicanas con carteras superiores a los cien mil créditos, se han abocado mayormente al crédito al consumo, en forma diferente que las instituciones de la región.

América Latina duplica a México en la cantidad de cartera de crédito cubierta por depósitos y el importe de los créditos otorgados es superior en promedio que los otorgados en México, probablemente debido a las condiciones de los mercados y el poder adquisitivo de las monedas.

El ingreso promedio de las personas sujetas al crédito de las Instituciones de Microfinanzas en México es de \$2,000 pesos al mes (fijo y sostenible), realizando alguna actividad comercial o productiva, lo cual no les da capacidad de acceso a la banca tradicional. Además el 30% de estas instituciones, ofrecen uno o más servicios que no son financieros, destacando la capacitación empresarial y el uso e inversión del crédito.

Todas las Instituciones de Microfinanzas tienen costos muy altos, sin embargo en la región del Caribe se muestra un costo mayor al resto de la región, como se ejemplifica a continuación:

los gastos totales en relación al activo representan en México el 44%, en Centro América el 27%, en Sud América el 25% y en el Caribe el 46% . El promedio en América Latina es del 26%. Dentro de estos costos, la mayor proporción está representada por los gastos de operación, sin tomar en cuenta sueldos y otros beneficios laborales.

La cartera en riesgo mayor a 30 días, es también superior en el Caribe con un 4.8% del total de la cartera; mientras que se muestra un 3.3% en Centro América y 3.1% en México. La cartera de crédito en riesgo mayor a 90 días continua siendo superior en el Caribe con 2.9% sobre la cartera total, siguiendo Sud América que muestra un 2.1% y México un 1.3%. En consecuencia, el porcentaje de créditos incobrables es también mayor en el Caribe con 3.8%, siguiendo Sud América con 1.7% y México con 1.3%.

En promedio existe una tasa de lealtad de 60 a 70 puntos en toda la región.

Una observación importante, derivada de la labor social que efectúan las Instituciones de Microfinanzas, indica que el crédito otorgado sin una capacitación adecuada al microempresario, es gastado en alimentación o en cubrir gastos provenientes de fiestas religiosas, que en la idiosincrasia de los pueblos Latinoamericanos se consideran obligatorias. Las Instituciones de Microfinanzas enfocan una gran parte de sus esfuerzos a la capacitación de sus clientes, con el objeto de lograr que el crédito al ser otorgado se invierta en capital de trabajo, como medio de solución para la generación de ingresos y así cubrir sus necesidades.

CONCLUSIONES

Los resultados encontrados fortalecen la hipótesis de la investigación: “Las Microfinanzas son una fuente sustentable de crédito para las microempresas y su desarrollo”. Sin embargo, es significativo señalar, que las Instituciones de Microfinanzas capaces de otorgar crédito, es decir financiar a las Microempresas, están encaminadas en hacer crecer el número de microempresarios y respaldar su sustento, pero en menor grado al crecimiento del negocio aumentando su productividad. Lo importante, de todas maneras, es que las Microfinanzas tienen una contribución sobresaliente en el desarrollo económico de los países, a través de fomentar a la Microempresa, aún cuando los emprendimientos, en su mayoría resuelven nada más el sustento de los microempresarios beneficiados.

La hipótesis de que las Microfinanzas permiten el desarrollo de las Microempresas, es fortalecida también por los resultados encontrados y en la labor que estas instituciones llevan acabo para capacitar al microempresario en la administración de sus negocios o en las actividades que realizan, así como en la educación al ahorro, a pesar del costo implícito en esa labor que llega a afectar sus márgenes operativos o las obliga a aumentar las tasas de interés.

“El crédito representa una fuente de desarrollo y crecimiento para las Microempresas”. Se ha demostrado la certidumbre de esta hipótesis, sin embargo, se observó que sólo el 10% de las Microempresas existentes presentan problemas de financiamiento, siendo su principal obstáculo la falta de capacidad administrativa para responder a las necesidades del mercado financiero.

Por todo lo anterior, otra de las conclusiones emergentes de la presente investigación, se refiere a la contribución que las Microempresas tienen en la economía de los países a través de los recursos que diseminan; por lo tanto, los gobiernos deben permitir el desarrollo de Instituciones de Microfinanzas que apoyan al microempresario, evitando otorgar créditos subsidiados que afectan la rentabilidad de este tipo de Instituciones, con el objeto de atender a sectores que no acceden al crédito comercial , es decir los núcleos de poblaciones de menores recursos y alejados territorialmente, siguiendo los modelos de Instituciones de Microfinanzas ya establecidas, mismas que no sólo otorgan créditos, sino que también desarrollan una labor social importante, cuando se enfocan a la capacitación administrativa y a educar al sector de menores recursos en la virtud del ahorro, compartiendo responsabilidades de grupo.

BIBLIOGRAFÍA

Benchmarking de las Microfinanzas en México, Un Informe del Sector, Prodesarrollo Finanzas y Microempresas A.C., Microfinance Information Exchange, Ciudad de México, Octubre 2008.

Informe anual y sustentable 2008, Compartamos Banco.

Marguerite S. Robinson, The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor, The World Bank, Washington, D. C., 2001.

Milesi D., Yoguel G. y Moori Koenig V., Competencias endógenasy estrategia de exportación de la PYMES exportadoras exitosas”, en Moori Kooning, V., D. Milesi y G. Yoguel Gabriel Yogue, Virginia Moori-koening, Los problemas del entorno de negocios, El desarrollo competitivo de las PYMES argentinas, Universidad Nacional de General Sarmiento, FUNDES, Argentina, 2001.

Shawn Cole, Theresa Chen, SKS Microfinance, Harvard, Business School, 9-208-137, Mayo 7 2008

Mauro D. Ríos, Ser Pyme en Latinoamérica, Centro de Información y de Recursos para PYMES, Microsoft.

Penny, David H., Farm Credit Policy in the Early Stages of Agricultural Development, en J.d. Von Pischke, D.W. Adams y G. Donald, eds. Rural Financial Markets in Developing Countries: Their Use and Abuse. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins University Press. 1983.