

BIBLIOTECA UNACH
FAC. DE CONTADURIA Y ADMON.

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN FINANZAS**

**Resultados económicos que han obtenido los
microempresarios al participar en los créditos
otorgados por Agentes de los Programas por
Créditos de Administración (PROCREA) en
Chiapa de Corzo, Chiapas.**

TESIS

Que para obtener el grado de Maestra en Finanzas

**Presenta
Nuria González Zúñiga**

Director

M. Enrique Jaimes Escobedo

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, noviembre del 2008



ADO CA 012708

CLASIF _____

SISTEMA BIBLIOTECARIO
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE CHIAPAS
CONACULTA

Índice

Introducción

Capítulo 1. Problematicación del objeto de estudio	7
1.1 Factores que propician la creación del sistema de microfinanzas	7
1.1.1 Desigualdad económica	7
1.1.2 Pobreza	9
1.1.3 Surgimiento de las microempresas	18
1.2 Antecedentes de las fuentes de financiamiento del Gobierno Federal para el otorgamiento de créditos a las microempresas en zona rural.	25
1.2.1 Antecedentes de FIRA	25
1.3 Planteamiento del problema de la investigación	29
1.4 Determinación de los objetivos de la investigación	31
1.5 Justificación de la investigación	31
1.6 Delimitación espacial y temporal.	32
2 Capítulo 2. Conceptualización general del objeto de estudio.	33
2.1 Antecedentes del sector informal en los países en vías de desarrollo.	33
2.1.1 Primeras aproximaciones al concepto del sector informal	33
2.1.2 Sector informal en México	34
2.1.3 Distintos enfoques desde los que se ha estudiado el fenómeno de la informalidad.	43
2.2 El papel de la microempresa en los países en vías de desarrollo.	46
2.2.1 Concepto de microempresa	47
2.2.2 Características principales de las microempresas	47
2.2.3 Tipos de microempresa	48
2.3 Situación de las microempresas en Latinoamérica	49
2.4 Situación de las Microempresas en México	51
2.5 Finalidad de las microempresas	54
2.6 Importancia de las microempresas en México	56
2.7 Clasificación de microempresarios	57
2.8 Concepto de microcrédito.	58
2.8.1 Tipos de microcrédito	58
2.8.2 Tipos de Instituciones de Microcrédito	59
2.8.3 Antecedentes del microcrédito en México	63
2.9 Tablas de créditos otorgados en México	64
2.10 El Servicio de Banca y Crédito en México	67
2.10.1 Instituciones Públicas y Fondos de Fomento	69
2.11 Generalidades de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	70
2.12 Banca Social en México	74
2.12.1 Sistema de Ahorro y Crédito Popular (SACP)	76
2.12.2 Redes de Microfinanzas en México	79
2.12.3 Organismos del Gobierno Federal	81
2.12.4 Programa Nacional de Financiamiento	82
2.13 Financiamientos disponibles en México.	84

3	Capítulo 3. Contextualización del objeto de estudio.	85
3.1	Aspectos Generales del Estado de Chiapas *	85
3.2	Antecedentes de microcréditos en Chiapas	85
3.3	Aspectos Generales de Chiapa de Corzo	88
3.3.1	Perfil Sociodemográfico	88
3.3.2	Infraestructura social y de comunicaciones	91
3.3.3	Actividades Económicas	96
3.4	Créditos otorgados por municipio en el Estado de Chiapas	99
3.5	FIRA	101
3.6	Agente Procrea	103
3.7	Metodologías de las instituciones de microcrédito.	105
3.8	Metodología de los Agentes Procrea para otorgar créditos	107
4	Capítulo 4. Abordaje metodológico de la investigación	108
4.1	Determinación del tipo de investigación	108
4.2	Formulación de la hipótesis de investigación	108
4.3	Determinación del universo de la investigación y delimitación de la muestra.	111
4.4	Selección, diseño y aplicación de las técnicas de recopilación de la información.	115
4.5	Procesamiento de la información recopilada	118
4.6	Análisis e interpretación de la información recopilada	133
	CONCLUSIONES	136
	OBSERVACION PARTICIPATIVA	140
	Anexo: Organigrama del Sistema Financiero Mexicano	141
	<i>Bibliografía</i>	<i>142</i>
	<i>Hemerografía</i>	
	<i>Cibergrafía</i>	

INTRODUCCION

En nuestro país se consideran que el servicio de banca y crédito solo podrá ser a través de: Instituciones de Banca Múltiple y de Banca de Desarrollo; estas son consideradas como intermediarios financieros, como es sabido una de las funciones principales es de otorgar diferentes tipos de crédito de manera eficiente para canalizar los recursos a donde hagan falta.

La Banca de Desarrollo contribuye a engrandecer la producción en todos los sectores: alimentario, turístico, industrial, transporte, telecomunicaciones, impulso a la micro y pequeña empresa industrial de servicios, etc. Un banco de depósito concede los créditos con una característica habitual: son a corto plazo.

Coexisten fuentes de financiamiento que se conforman por instituciones de crédito, instituciones públicas y fuentes de fomento las cuales tienen como objetivo principal suministrar tanto a las empresas como a las personas físicas recursos económicos que ellos necesitan. Algunos Fondos de Fomento como FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura) , FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo), FONART (Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías), FEGA (Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios), etc. suplen las deficiencias de las instituciones privadas, al mismo tiempo de que consideran más al cliente otorgando facilidades para la obtención de créditos.

FIRA, división del banco de México, viene operando en el ámbito del sector rural, para hacer accesible el financiamiento al pequeño productor; ha desarrollado figuras intermediarias financieras no bancarias (IFNBs), destacando el PROGRAMA DE CREDITOS POR ADMINISTRACION (PROCREA), el esquema de Parafinancieras y Uniones de Crédito.

Pero es en 1997 con el afán de profundizar en el mercado financiero hacia créditos de muy pequeña cuantía que se crearon los Agentes PROCREA, ofreciendo a los bancos privados la opción de realizar operaciones de menudeo sin correr riesgo de crédito, pues el programa tiene un esquema de riesgo compartido entre el acreditado, los agentes PROCREA y FIRA.

La mecánica que utiliza FIRA, es que por cada operación el agente PROCREA recibe una cuota de estímulo que pretende reconocer los costos de transacción en que éste incurre. El Agente a su vez tiene su mecánica de operación que tiene como característica vital constituir grupos solidarios, todos con actividades lícitas que serán avales entre si y dejarán sus garantías de bienes muebles e inmuebles durante el ciclo de seis meses que es el plazo que tarda el financiamiento.

De esta característica es la que analizaremos debido a que los créditos son orientados hacia personas que viven en zona rural que tienen necesidad de generar autoempleo para cubrir sus necesidades básicas a través de un negocio informal; de lo que se desprende examinar las fuentes de las cuales se abastece el financiamiento que necesita, la tasa de interés, en que lo invierte y finalmente si realmente existe un desarrollo económico que le permita obtener un mejor nivel de vida y por ende una mayor contribución a la economía del municipio.

En la primera parte de la presente investigación, se establece el problema de estudio principalmente enfocado en tres factores que fomentan la creación del sistema de microfinanzas como son: la desigualdad económica, la pobreza y el surgimiento de las microempresas, se comenta los antecedentes que ha realizado el Gobierno respecto a la creación de organismos públicos que otorguen financiamientos en zonas rurales, los objetivos que se persiguen así como la delimitación espacial y temporal.

En el segundo capítulo corresponde a la conceptualización de los antecedentes del sector informal en México y en los países en vías de desarrollo, diferentes enfoques en los que se ha estudiado el fenómeno de la informalidad, importancia, características, clasificación y finalidad de las microempresas; situación de las microempresas en México y en América Latina, clasificación de los microempresarios, concepto, importancia y tipos de instituciones del microcrédito, créditos otorgados en México al sector empresarial de las: micro, pequeña y mediana empresa. También se trata el servicio de banca y crédito así como la Banca Social en México.

En el tercer capítulo se contextualizan los conceptos que nos aproximarán a nuestro objeto de estudio, empezando con las generalidades del estado de Chiapas, los antecedentes de los microcréditos en Chiapas, los aspectos generales del Municipio en los que se llevó a cabo la investigación, los créditos que se han otorgado en el Estado segmentado por Municipio, la misión, visión y concepto de los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura, la creación de los Agentes de Programas de Créditos por Administración, las metodologías que existen y las que utiliza el Agente Procrea implícito en la investigación.

En cuanto al capítulo cuarto se establece el tipo de investigación que se desarrolló, al mismo tiempo que se diseña una hipótesis, determinación de la muestra, posteriormente en base a una investigación de campo se recogerá la opinión concisamente de los implicados a través de un cuestionario que será interpretado por los resultados obtenidos; esto a través del procesamiento de datos en medios electrónicos.

En la parte final del trabajo se exhiben las conclusiones que se obtuvieron al término de la investigación y una observación participativa de las experiencias vividas durante el tiempo que trabajó la autora con un Agente Procrea.

Capítulo 1. Problematización del objeto de estudio

1.1 Factores que propician la creación del sistema de microfinanzas

Considero que principalmente son tres factores que propician la creación del sistema microfinanciero: desigualdad económica, pobreza y el surgimiento de las microempresas.

1.1.1 Desigualdad económica

Uno de los grandes problemas de México es la creciente desigualdad en la distribución del ingreso. Este fenómeno, lejos de ser transitorio, ha perdurado hasta el presente y se ha constituido en uno de los rasgos más característicos de la evolución económica y social de nuestro país¹

Continua comentando la Secretaria General de Consejo Nacional de Población- en la publicación titulada: "La desigualdad en la Distribución del Ingreso Monetario en México" .."En efecto, la desigualdad ha motivado una importante discusión en los últimos años en donde se reconoce que la creciente inequidad genera graves problemas sociales, causa enormes deterioros en la formación del ahorro nacional, el desarrollo del capital humano, la estabilidad económica y la potenciación del capital social. Además, la experiencia ha demostrado que la falta de equidad se ha convertido en el principal generador de rebeliones y tensiones sociales, lo cual ha desembocado en inestabilidad política y muchas veces en la pérdida de las libertades individuales. La desigualdad también ha provocado la desconfianza en las instituciones democráticas, repercutiendo negativamente sobre los sistemas políticos y económicos".

También menciona que: las nuevas teorías sostienen que la inequidad disminuye el ritmo de acumulación de capital físico y humano, reduciendo el crecimiento de la productividad y, contrae, la expansión de actividades productivas.

Se requiere un crecimiento del ingreso per-cápita, una distribución más igualitaria, ya que solo de esta manera se asegura que el nuevo ingreso generado y

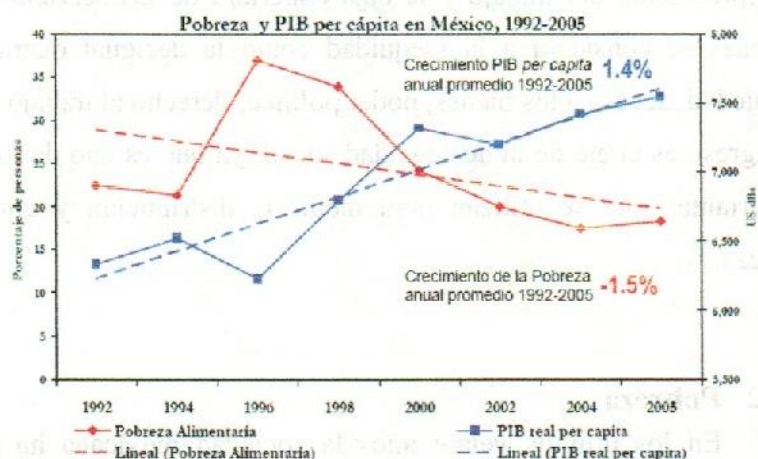
¹ Zúñiga Herrera Elena (2005) Secretaria del Consejo Nacional de Población, México.
http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/desigualdad_%20ingreso/desigualdad.pdf pp3

18/07/2008

los frutos del crecimiento económico beneficien también a los sectores más necesitados, favoreciendo así la superación de la pobreza. (Ver Ilustración 1)

Ilustración 1

La evolución de la pobreza es muy similar a la evolución del PIB *per cápita*, pero en espejo



Fuente: CONEVAL (2006) y OCDE (2006)

Anexo

Consejo Nacional de Estrategia de la Política de Desarrollo Social

9

La desigualdad es un rasgo distintivo de la sociedad moderna, misma que se concreta en la incapacidad social para generar mecanismos que permitan a individuos, familias o grupos sociales determinados tener acceso a los bienes y servicios que les permitan satisfacer las necesidades básicas inherentes al ser humano para vivir dignamente².

También menciona mismo autor: La reducción de la desigualdad ocurre cuando el ingreso per-cápita se incrementa, disminuye el desempleo y al premiarse a los individuos calificados se estimula a otros trabajadores mediante la educación y la capacitación, permitiendo con ello una mejor distribución del ingreso y la reducción de la brecha de los salarios.

² Tuirán Gutiérrez, Alejandro (2005) "La desigualdad en la distribución del ingreso monetario en México" Colección Índices Sociodemográficos Consejo Nacional de Población, México D.F. pp15

La desigualdad se refiere a una distribución no equitativa de oportunidades o de la riqueza generada en una sociedad. En la mayoría de los casos, la desigualdad social es la distribución asimétrica entre los hogares, clases sociales, género y razas de una sociedad, teniendo como resultado que haya quiénes tienen más y quiénes tienen menos. La desigualdad también es entendida como la imposibilidad de acceso a la distribución equitativa de los recursos de un país.

La desigualdad se manifiesta en problemas como el deterioro del ingreso, la depreciación del trabajo y la baja cobertura de los servicios sociales básicos. Además se considera a la inequidad como la desigual distribución del gasto, propiedad, acceso a los bienes, poder político, derecho al trabajo y estatus; aunque, el ingreso es el eje de la desigualdad social, ya que es uno de los parámetros más importantes que se utilizan para medir la distribución y concentración de la riqueza.

1.1.2 Pobreza

En los últimos veinte años la sociedad mexicana ha sido azotada por severas crisis financieras o recesiones económicas durante este tiempo México experimentó el menor crecimiento económico de su historia post-revolucionaria: PIB promedio menor a un punto porcentual anual. Por lo tanto, no es sorpresa que recientemente uno de cada dos hogares mexicanos fuera clasificado como pobre³

La predominancia que el tema mismo de pobreza ha adquirido en la agenda pública y académica, principalmente como resultado del creciente interés del gobierno federal por establecer políticas públicas para su combate (Progreso u Oportunidades). Con ello, no es extraño observar que las discusiones sobre pobreza se han vinculado a un número importante de temáticas de las ciencias sociales en México⁴.

³ SEDESOL, 2002

http://209.85.141.104/search?q=cache:hjOyaiHmnUIJ:www.oportunidades.gob.mx/prensa/ent_26052005.html+sedesol+hogares+pobres+uno+de+cada+dos&hl=es&ct=clnk&ccd=3&gl=mx
19/07/2008

⁴ Zenteno René (2005) Pobreza, Marginación y Migración Mexicana a Estados Unidos

http://www.abep.nepo.unicamp.br/site_eventos_alap/PDF/ALAP2004_251.PDF pp7
16/07/2008

A pesar de la amplitud de la discusión sobre el tema de pobreza en México en los últimos años, la producción científica empírica sobre este fenómeno ha sido limitada. Así, por ejemplo, no existe una serie histórica confiable y comparable sobre la magnitud de la pobreza en México. Esto tiene que ver no sólo con el carácter relativamente reciente de la investigación sobre pobreza en México, sino también con las dificultades conceptuales y metodológicas asociadas con su medición⁵.

En 1993, el INEGI y la CEPAL desarrollaron una investigación para estudiar la magnitud y evolución de la pobreza en México en el periodo 1984-1992. Aunque en números absolutos los hogares en condiciones de pobreza aumentaron significativamente durante estos años, la incidencia relativa prácticamente se mantuvo en la misma magnitud (11 y 12 por ciento entre ambos años).

El Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, auspiciado por la Secretaría de Desarrollo Social e integrado por reconocidos académicos especialistas en el tema, estimó cifras de pobreza para la década de los noventa. Los cálculos realizados con las Encuestas de Ingreso y Gasto muestran que al inicio de la década, en 1992, un 44 por ciento de los hogares del país vivían en condiciones de pobreza patrimonial, es decir, eran incapaces de cubrir con sus ingresos el patrón de consumo básico relacionado con alimentación, vestido, calzado, vivienda, salud, transporte público y educación. Esta cifra aumentó ligeramente a un 47 por ciento dos años después y, como producto de una severa crisis económica experimentada a partir de diciembre de 1994, la pobreza patrimonial alcanzó a un 61 por ciento de los hogares dos años después. El crecimiento económico experimentado durante los últimos cuatro años del régimen presidencial de Ernesto Zedillo permitió reducir la incidencia de la pobreza a un 56 y un 46 por ciento de hogares en 1998 y 2000, respectivamente (SEDESOL, 2002). Así, las cifras más recientes señalan que casi uno de cada dos hogares en México viven en condiciones de pobreza patrimonial, y éstos concentran a un 54 por ciento de la población nacional (SEDESOL, 2002).

⁵ Levi, Santiago, La pobreza en México, causas y políticas. En Felix Beder "La pobreza en México". FCE. 1994 pp 56

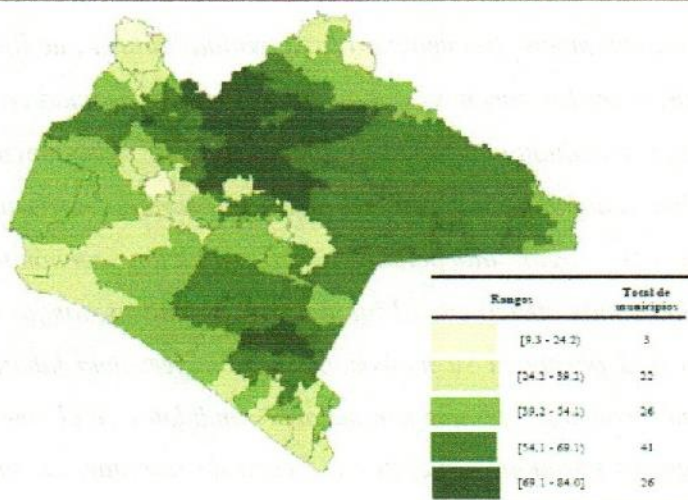
La marginación es un fenómeno de carácter multidimensional que se refiere a la exclusión de ciertos grupos sociales del proceso de desarrollo y sus beneficios, tales como educación, vivienda, ingresos por trabajo o acceso a los servicios básicos. Por lo tanto, este fenómeno hace referencia a carencias en el acceso a bienes y servicios básicos. Conforme aumenta la escolaridad de las personas, la ocupación de viviendas adecuadas, el acceso a servicios esenciales y la disposición de ingresos monetarios suficientes para adquirir bienes y servicios, tiende a reducirse la mortalidad y morbilidad y, con ello, a aumentar las oportunidades reales de disfrutar de una vida larga y saludable⁶.

La pobreza es uno de los más graves problemas que padece México. El tema de sus causas, manifestaciones y mejores formas de combatirla, es objeto de un intenso debate en el que participan políticos, académicos y funcionarios responsables de formular e instrumentar la política social. En el caso de Chiapas, este tema cobra especial relevancia, por tratarse de uno de los estados más pobres del país. Se puede analizar en tonos verdes que entre mas tenue el tono menor pobreza alimentaria existe. (Ver ilustración 2)

⁶ Op Cit Nota #4 pp30

Pobreza municipal en los Estados: Chiapas

Incidencia municipal de la población del estado de Chiapas en situación de pobreza alimentaria, 2005



Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el II Censo de Población y Vivienda 2005 y la ENIGH 2005.

Los estudios de los factores asociados con la condición de pobreza toman como punto de partida la estructura de gastos del hogar en consumo, sean gastos alimentarios y no alimentarios. La vivienda aporta una serie de características, como son la propiedad, la calidad del material de la vivienda, la disponibilidad de servicios, los activos financieros y bienes del hogar conforman el inventario de riqueza y afectan el flujo de ingresos de las familias. Entre los miembros de los hogares se utilizan características del jefe, como la edad, sexo, nivel de educación, ocupación, ingresos, prestaciones, contratos y número de horas trabajadas. Y respecto a la composición de los hogares, el número y edad de los hijos, los índices de hacinamiento, de dependencia demográfica y económica acostumbran ser buenos indicadores de la condición de pobreza⁷

La fuente de datos es la Encuesta de las Características Socioeconómicas de los Hogares (ENCASEH), realizada en el marco del programa social gubernamental de Progresá, entre 1996 y 1999. *Se encuestaron alrededor de 3*

⁷ Gómez Cristina (2003) Análisis discriminante para la clasificación de los hogares en pobreza moderada, en pobreza extrema y no pobres. http://www.abcp.nepo.unicamp.br/site_eventos_alap/PDF/ALAP2004_373.PDF pp8 15/JUL/2008

millones de hogares que pertenecían a cerca de 50 mil localidades en todo el país. La población analizada son las personas de 15 a 34 años de edad.

El género es el eje más importante de diferenciación. Las mujeres alcanzan menores niveles educativos, por lo que abandonan más temprano la escuela e ingresan con menor frecuencia a la actividad laboral que los hombres. En la vida familiar, entre los varones, la mayor escolaridad, asociada a mejores expectativas laborales y económicas, retrasa el inicio de la vida conyugal; en cambio, una situación económica más segura facilita la formación de una unión marital, en especial en hogar independiente. La situación económica segura los hace candidatos más atractivos. Al igual que los hombres, las jóvenes con más años de escolaridad posponen su matrimonio, y la experiencia laboral facilita que inicien una unión conyugal, porque son mejores candidatas en el mercado matrimonial. Sin embargo, es paradójico que, por el hecho de trabajar, las mujeres solteras tienen mayores probabilidades de contraer nupcias y, una vez casadas, sus posibilidades de continuar trabajando son mínimas, a menos que sea en trabajos no remunerados en su propio predio o negocio, o en el de la familia. Además, cuando en la localidad ellas tienen una mejor condición relativa, disminuye el riesgo de que los hombres se casen, como lo prevé la teoría de la especialización de los sexos en la pareja.

Las diferencias étnicas muestran que, en el nivel individual, los jóvenes hablantes de lengua indígena se casan más temprano que los mestizos y, en las comunidades con mayor presencia indígena, los casados residen con mayor frecuencia en el hogar familiar. El efecto regional en el calendario de la nupcialidad y en los arreglos residenciales de las parejas jóvenes es significativo⁸.

Otro gran cambio en la sociedad mexicana ha sido la mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo, en especial a partir de 1970. En este año, la tasa de participación femenina es de 16% y aumenta a 35% en 1995. En un inicio, las mujeres urbanas con mayor preparación se incorporan más y abandonan en menor medida el mercado laboral en la etapa de formación de sus familias. En años más recientes, también las mujeres con menor preparación y con hijos pequeños se incorporan al

⁸ Fabre Piztas Danú Alberto (2004) De pobreza y población. Reflexiones en torno a un escenario en México www.abep.nepo.unicamp.br/site_eventos_alap/PDF/ALAP2004_384.PDF pp 5 05/JUN/2008

mercado laboral (Oliveira I, 2001; Mier y Terán, 1996). En las localidades rurales, también aumenta la participación femenina en la actividad económica, aunque en menor medida que en las localidades de mayor tamaño (Naciones Unidas, 1993)

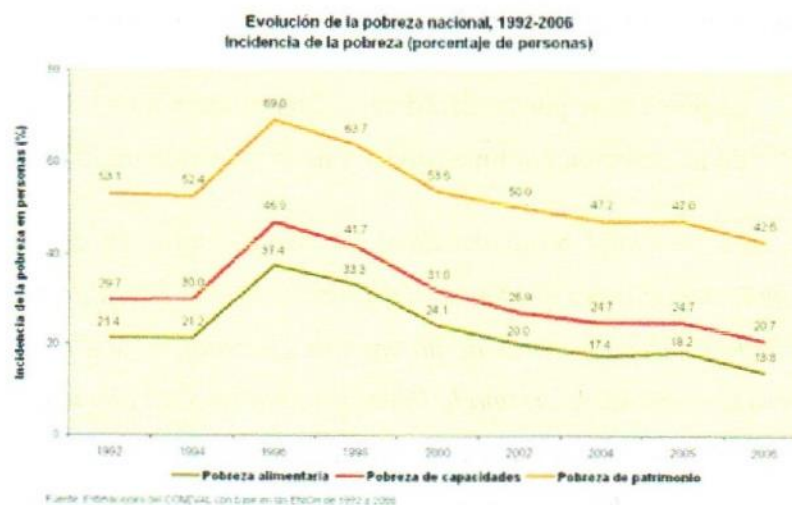
La pobreza se puede identificar y cuantificar a través de múltiples maneras, a partir de la medición unidimensional y de la medición multidimensional.⁹

La medición unidimensional se realiza a través del Método Indirecto conocido mejor como el Método del Ingreso o de la Línea de la Pobreza, el cual mide a la pobreza a través de un enfoque cuantitativo, y a partir de un nivel de ingreso es como se determina la línea de la pobreza. El objetivo de este método es medir a la pobreza a través de la incapacidad monetaria para satisfacer las necesidades más básicas en base a un ingreso mínimo, por eso se le conoce como el "método del ingreso". Detrás de este método subyace la idea de que la pobreza es únicamente resultado de la distribución desigual del ingreso.

En América Latina como en otras regiones pobres es más común la aplicación de este método en su variante alimentaria; porque la desnutrición es considerada un aspecto esencial de la pobreza y por lo tanto se le considera un indicador fundamental de ésta, ya que el hambre deteriora la condición humana, y en un estado severo, ocasiona daños físicos y mentales irreversibles en los seres humanos, provocándoles serios impedimentos para desarrollarse adecuadamente, lo cual se refleja en un bajo rendimiento escolar, laboral, y alta probabilidad de contraer enfermedades a lo largo del ciclo vital y hasta provocar una muerte precoz. Razón por la cual, el método del ingreso en su variante alimentaria le concede prioridad a las necesidades alimentarias frente a otras necesidades. (Ver ilustración 3)

⁹ Palacios Escobar Ángeles (2007) "Medición de la Pobreza", (Fragmento) hecho en el CEDEM , UNAM
<http://www.rolandocordera.org.mx/pobreza/medicion.htm> 28/jul/2008

Ilustración 3



Este método tiene muchas desventajas por lo cual no es recomendable usarlo, pero la limitación principal es que concibe a la pobreza como un problema unidimensional, y lo reduce a un problema único de ingreso insuficiente. Actualmente está demostrado que la pobreza es un problema ocasionado por múltiples factores que van más allá de la ausencia o falta de un ingreso adecuado.

La medición multidimensional contempla al menos 6 métodos para identificar y cuantificar a la pobreza, entre ellos se encuentran: el Método Directo o el de las Necesidades Básicas Insatisfechas (MNBI), el Método Integral de la pobreza (MIP), el Índice de Pobreza Humana en países en desarrollo y desarrollados, el Índice de Pobreza Global y la Masa Carencial.

El Método Directo también conocido como el Método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), tiene como objetivo medir la pobreza a partir de la insatisfacción de las necesidades básicas educación, salud y vivienda. Identifica a los pobres de una manera directa, no por la vía del ingreso sino por la carencia de no tener una vivienda de mínima calidad, vivir en condiciones de hacinamiento, no tener acceso a agua potable, no contar con servicios de drenaje, no tener acceso a la educación básica, con la inasistencia a la escuela de niños en edad

escolar, con el nivel educativo, etc. Al igual que el método indirecto posee muchas desventajas y se considera como un método incompleto en la medición de la pobreza, porque no toma en cuenta otras necesidades esenciales que permiten elevar el nivel de vida, como son la alimentación, el vestido o calzado, entre otros.

El Método Integral de la Pobreza (MIP) es una aportación latinoamericana, en función de que los dos métodos anteriores presentan ciertas limitaciones que impiden una cuantificación exacta de la pobreza se propuso el Método Integral que intenta reunir los puntos rescatables de los dos métodos anteriores, pero el resultado es menos confiable, porque se puede hacer una doble cuantificación de la pobreza.

El Índice Global de Pobreza (IPG) es un índice que sirve para identificar a los hogares pobres. En México, el Ejecutivo Federal a través de la Secretaría de Desarrollo Social lo emplea para distribuir los recursos del Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS) del Ramo 33 entre los Estados y Municipios, considerando criterios de pobreza extrema.

Se calcula en base a cinco necesidades básicas: Ingreso per cápita del hogar, nivel educativo promedio por hogar; disponibilidad de espacio de la vivienda; disponibilidad de drenaje; y disponibilidad de electricidad-combustible para cocinar. Un hogar se considera en pobreza extrema si tiene un Índice Global de Pobreza entre cero y uno.

La Masa Carencial agrega el volumen de los hogares haciendo abstracción de la insatisfacción social que presentan, a partir de la identificación basada en el Índice Global de Pobreza. La masa carencial tiene su unidad fundamental en el hogar y puede agregarse hasta el nivel nacional.

Las entidades federativas distribuyen entre los Municipios los recursos del Fondo para la Infraestructura Social Municipal, igualmente utilizando el Índice Global de Pobreza y la Masa Carencial, lo que enfatiza el carácter redistributivo de estas aportaciones hacia aquellos Municipios con mayor magnitud y profundidad de pobreza extrema. (Ver ilustración 4)

Ilustración 4
Estimación de la incidencia de la pobreza por ingresos (porcentaje de la población en condición de pobreza) y del rezago social, 2005

Entidad	Población total	Pobreza por ingresos			Pobreza por rezago social	
		Pobreza alimentaria	Pobreza de capacidades	Pobreza de patrimonio	Grado de rezago social	Lugar que ocupa en el contexto nacional
Nacional	103,263,388	18.2	24.7	47.0		
Aguascalientes	1,065,416	14.9	23.6	51.1	Muy bajo	29
Baja California	2,844,469	1.3	2.3	9.2	Muy bajo	25
Baja California Sur	512,170	4.7	8.0	23.5	Bajo	22
Campeche	754,730	20.0	27.3	51.4	Alto	9
Coahuila	2,495,200	8.6	15.2	41.0	Muy bajo	30
Colima	567,996	8.9	14.9	38.5	Muy bajo	27
Chiapas	4,293,459	47.0	55.9	75.7	Muy alto	1
Chihuahua	3,241,444	8.6	13.3	34.2	Bajo	24
Distrito Federal	8,720,916	5.4	10.3	31.8	Muy bajo	31
Durango	1,509,117	24.4	33.7	59.4	Medio	18
Guanajuato	4,893,812	18.9	26.6	51.6	Alto	11
Guerrero	3,115,202	42.0	50.2	70.2	Muy alto	2
Hidalgo	2,345,514	25.7	33.0	54.2	Alto	7
Infiisco	6,752,113	10.9	17.2	41.6	Bajo	23
México	14,007,495	14.3	22.4	49.9	Bajo	19
Michoacán	3,966,073	23.3	30.8	54.5	Alto	6
Morelos	1,612,899	10.7	17.3	41.4	Medio	17
Nayarit	949,684	17.2	23.3	43.8	Bajo	20
Nuevo León	4,199,292	3.6	7.2	27.5	Muy bajo	32
Oaxaca	3,506,821	38.1	46.9	68.0	Muy alto	3
Puebla	5,383,133	26.7	35.3	59.0	Muy alto	4
Querétaro	1,598,139	12.5	17.9	37.7	Medio	15
Quintana Roo	1,135,309	11.0	16.0	36.5	Medio	12
San Luis Potosí	2,410,414	25.7	33.3	55.5	Alto	10
Sinaloa	2,608,442	13.7	20.5	44.2	Bajo	21
Sonora	2,394,861	9.6	15.8	40.4	Muy bajo	28
Tabasco	1,989,969	28.5	36.6	59.4	Medio	14
Tamaulipas	3,024,238	10.3	17.5	44.9	Muy bajo	26
Tlaxcala	1,068,207	17.9	26.2	51.4	Medio	13
Veracruz	7,110,214	28.0	36.3	59.3	Alto	5
Yucatán	1,818,948	18.1	26.2	51.7	Alto	8
Zacatecas	1,367,692	20.9	29.3	53.6	Medio	16

Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el II Censo de Población y Vivienda 2005 y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2005. <http://www.coneval.gob.mx/napus/>

1.1.3 Surgimiento de las microempresas

El enlace que existe entre la desigualdad económica, pobreza y las microfinanzas es que estas surgieron a través de la creación de microcréditos teniendo como prioridad el combate a la pobreza misma además de ofrecer servicios financieros que se otorgan a personas de escasos recursos para que inicien un pequeño negocio o reforzar la estructura económica de la actividad económica a la que se dedican.

Dado lo anterior, se puede inferir que un incremento en los programas de apoyo crediticio de las microfinancieras en sectores estratégicos del país no solo alterará la velocidad del proceso hacia el equilibrio de largo plazo, sino que es muy probable que modifique las características de este equilibrio (por ejemplo, en cuanto a capital e ingreso per-cápita). Además de que estos programas provocarán procesos favorables en la generación de producción y empleo¹⁰.

Las personas que tienen la necesidad de crear una empresa con recursos limitados ya sean propios o con financiamiento (microcréditos) dan origen a lo que se llama microempresa.

La microempresa está comprendida de personas de escasos ingresos. Posee de 01 a 06 integrantes involucrados, aproximadamente¹¹. Estas entidades llamadas microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que cuentan. Quienes componen la microempresa van desde la señora que vende empanadas en su casa, pasando por el joven, padre de familia que decide instalar un rudimentario taller en la

¹⁰ Esquivel Martínez Horacio (2008) "Situación Actual del Sistema de Ahorro y Crédito Popular en México" Vol.39 Núm.152 Revista Latinoamericana de Economía "Problemas del Desarrollo". pp167

¹¹ Díaz, Miguel (1997)
<http://www.monografias.com/trabajos10/micro/micro.shtml> 29/07/2008

marquesina de su casa, hasta aquellos jóvenes profesionales sin experiencia laboral que prestan algún servicio¹².

El autor Barreto comenta: *En cuanto al estrato social de origen, cada vez es más difícil precisarlo, bien porque aquellos denominados "clase media" se han fusionado con estratos inferiores en una movilización social vertical descendente, o porque en prevención de ello sus integrantes están optando por formas alternativas y complementarias para generar ingresos, en un esfuerzo por enfrentar la merma de la calidad de vida hasta ahora disfrutada.*

La generación de una idea de negocio y el emprendimiento de ésta, se realiza desde diversas razones, emociones y motivaciones:

- *La percepción o identificación de una oportunidad como la existencia de un socio capitalista, la posibilidad de un equipo o maquinaria que se posee.*
- *Un entorno donde se identifican posibilidades de éxito, bien porque existe una necesidad insatisfecha o un producto susceptible de ser mejorado.*
- *La pérdida de un trabajo, la posibilidad de contar con un socio o amigo que acompañe un proyecto, la tenencia de ahorros o un arreglo contractual por trabajo anterior.*

Estas razones y emociones permiten identificar, en primera instancia, una "Taxonomía Simple" que contribuye a interpretar el proceso de surgimiento de una Microempresa, si es que su proceso difiere al de casi cualquier empresa. En segunda instancia, se realizan algunas combinaciones entre las formas simples, pretendiendo lograr el mayor acercamiento posible a esta realidad.

La selección de variables utilizadas responde más a la asociación existente entre ellas, que a algún esquema conceptual conocido, existiendo por ello combinaciones de aspectos o variables referidas a "contenido" y otras más cercanas a "procesos".

De acuerdo a la clasificación de Barreto; tenemos que, las empresas surgen con base: en la urgencia, la oportunidad de mercado, la oportunidad

¹² Barreto Sánchez, Heiber (1998) TECNOPARQUE, Venezuela.
<http://www.monografias.com/trabajos/surgimicroeven/surgimicroeven.shtml> 30/07/2008

tecnológica o la oportunidad financiera, pudiéndose suceder diversas composiciones o combinaciones entre estas formas simples que sirven de punto de partida para su interpretación básica.

Con base a la urgencia

Cuando se genera la idea de negocio inicial se requiere madurarla y en muchos casos es evidente la dificultad para comprender y hacer proceso. Necesidades individuales y familiares pueden ser tan presionantes que a menudo se convierten en "urgencias", contribuyendo a abandonar el proyecto o apresurar su ejecución sin hacer un proceso previo.

La "urgencia" coyuntural disminuye el tiempo para hacer proceso; el cortoplacismo se impone por las necesidades no satisfechas, y la empresa creada sometida a todas las presiones externas e internas tiene menos condiciones para el éxito, signando así su comportamiento futuro.

Con base a la urgencia y a la oportunidad

Cuando la urgencia es combinada con la identificación de una oportunidad de mercado, se tiende a optar por iniciativas transitorias en sectores económicos con escasas barreras de entrada y salida, la elaboración de alimentos caseros: empanadas, tortas, pan. Así mismo, encontramos unidades de producción de servicios personales: servicio de costura y peluquería entre otras. Todas ellas signadas a futuro por las condiciones económicas que motivaron su surgimiento y la emocionalidad que le acompañó: angustia, estrés, depresión, desesperación, rabia, etc. De esta manera, las posibilidades de tránsito a otros estadios de desarrollo más allá del Autoempleo, se ven dificultadas.

En el mejor de los casos, este tipo de emprendedor estará fuertemente convencido de que con un buen impulso de ventas, con su capacidad de persuasión colocará el producto en el mercado, lográndolo en no pocas ocasiones, pareciéndose más a un vendedor que fabrica que a un fabricante que vende.

Con base a la urgencia y a la oportunidad financiera.

La percepción de la oportunidad de obtener un "apoyo crediticio" por parte de alguno de los tantos programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, conjugada con la "urgencia" del emprendedor deriva, generalmente, en la combinación más nefasta, perniciosa y perversa para la creación, desarrollo y consolidación empresarial. El emprendedor tiende a suplir sus necesidades insatisfechas, incluso aquellas alojadas en las cicatrices psicológicas de la pobreza de donde generalmente proviene éste.

A lo sumo intentará satisfacer estas necesidades, incluso las más suntuarias y banales para su estrato socioeconómico, tratando a su vez, infructuosamente, de levantar el vuelo de su idea de negocios pero con importantes "plomos" en sus alas, si sólo se consideran los requerimientos de capital, obviando aquellos que él escasamente o nunca consideró: mercado, conocimiento del oficio, etc.

Así, terminará reforzando la creencia de que "todo lo que se necesita para crear empresas es dinero" en consecuencia, las quejas por la falta de apoyos para su idea no se harán esperar al encontrar dificultades para alargar el plazo de pago de la deuda o al solicitar un refinanciamiento "porque la cosa está difícil". Convirtiéndose así, en una rémora para las organizaciones de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa cuyo concepto del apoyo MicroPyME generalmente difiere poco al de este tipo de emprendedor.

Todo ello, sin considerar las consabidas expresiones "por un trato preferencial a la MicroPyMe" y, si por la gracia divina se encuentran próximos los procesos electorales, no faltará quien solicite y peor aún que algún candidato prometa el refinanciamiento cuando no la condonación de la deuda.

Con base a la oportunidad tecnológica y financiera (la empresa miope)

Cuando el emprendedor conoce el oficio, ha generado una invención, percibe la oportunidad de explotar una maquinaria o equipo innovador, o cuenta con la posibilidad de hacerse de una receta, fórmula o proceso poco conocido o innovador para elaborar un producto. Estas son algunas de las condiciones frecuentes con base en las cuales es creada una empresa. Los aspirantes a ser

empresarios, se sostienen, en la creencia de que "solo basta un buen producto para generar una empresa; la capacidad para elaborar un producto es igual a empresa; con las apropiadas, sino con modernas, máquinas y equipos se hace una empresa".

Cuando se cuenta con el financiamiento necesario para la adquisición de las maquinarias y equipos requeridos para la elaboración de ese ¡fabuloso! producto que bien lo sabe elaborar, además de sus matices de innovación, gracias a los equipos tecnológicamente modernos o a las fórmulas o recetas de su propia inventiva o prestadas, es frecuentemente el credo de estos emprendedores. Un credo insuficiente que no alcanza a invocar el éxito empresarial, al no elevar la plegaria a las "tres divinas personas" en su acepción sagrada, o a las paganas "tres potencias" (Mercado, tecnología y capacidad gerencial).

La recién creada empresa que no alcanza sus estimaciones de producción (indicador preferido por estos emprendedores), transita algún tiempo esperando que la gente acuda masivamente a comprar el ¡fabuloso! producto. En el mejor de los casos, logran vender alguna cantidad pero no tarda mucho tiempo en encenderse todas las sirenas y alarmas de la empresa. No cuenta con efectivo para cubrir gastos operacionales, se reducen los gastos, se intenta alguno que otro medio de promoción con poca certeza de su efecto. No sabe qué hacer, las luces rojas y los sonidos de alarma lo atormentan noche y día. Se deprime. ¡Ya invertí en publicidad, le explico a la gente las ventajas de mi producto, bajé más los precios,... pero es que la gente no entiende, no quiere invertir en calidad, le gusta la baratija y mi producto es de mucha categoría! Este suele ser el llanto desesperado de este emprendedor. Y lo más probable es que ya no cuente con el efectivo necesario para emprender un plan de mercadeo acorde a las necesidades de la empresa y menos aún para sufragar los costos de una consultoría, la cual le parecerá demasiado "cara".

Con base en la oportunidad de mercado

Cuando se cuenta con la posibilidad de no sucumbir emocional y económicamente si no encuentra una fuente de ingresos que le permita cubrir los gastos del hogar de la próxima semana, efectúa el análisis de las ideas de negocio

que vislumbra, se las imagina, las manosea. Logra evaluar la compatibilidad de las ideas con sus deseos a mediano o largo plazo. Piensa en qué pasará y qué hará si la idea no funciona. Entre la inquietud y el sosiego, sondea las posibilidades de mercado de una o de varias ideas de negocio. Piensa en cómo arrancar la empresa con el menor capital posible. Para él es importante constatar la existencia de potenciales clientes y por ende de las ventas. Se observa en él cierta capacidad gerencial.

Con base en la oportunidad de mercado y la tecnología.

Cuando existe la combinación de ambas oportunidades, de mercado y tecnología, entendiéndola ésta última como conocimiento y dominio del oficio, allende del nivel de innovación que contenga el proceso, el producto o las maquinarias y equipos, propicia el surgimiento de la empresa en condiciones prometedoras sobre su posterior desarrollo y consolidación. El financiamiento, si bien no deja de ocupar un lugar importante dentro del proceso de creación de la empresa, no se convierte en el punto de partida ni de llegada. Su importancia se ubica más en un cómo que en un porqué, más en un medio que en un para qué. Pudiendo considerar formas alternativas de consecución de financiamiento al ofrecido por instituciones de apoyo a la Micro o a la Pyme. Puede ser más proclive a considerar la conformación de sociedades con base en la complementariedad de las habilidades y destrezas de los socios.

El conjunto de microempresas que puede tener un país es fuente de progreso, ya que éstas en su conjunto impulsan la economía al consumir materias primas elaboradas como insumos para sus productos, igualmente se reconoce su poder de demanda de bienes intermedios, como por ejemplo los repuestos mecánicos¹³. Como estos entes deben funcionar bajo ciertas condiciones mínimas de organización y contar con una planta física, también son demandantes de bienes de consumo durables como muebles, equipos de oficina, etc.

El autor Guerrero escribe: “La microempresa en general es consumidora de bienes de capital. De hecho es el comprador por excelencia de las

¹³ Guerrero Manuel (2001) "Pequeñas y Medianas Empresas, PYME
<http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/no%2016/microempresa.htm>

maquinarias que se producen en el país, además, como también suele suceder que son demandantes de equipos desplazados por las empresas grandes, posibilitan la modernización de la industria. Ahora bien, las microempresas son productoras de una buena parte de los bienes de consumo del país, así mismo es productora de bienes intermedios para las industrias. Se considera que la microempresa es un gran generador de empleo ya que brinda oportunidad para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores que ingresan al mercado se empleen, claro que no debe ser una tabla de salvación para las políticas de empleo de un gobierno porque esto sobrepasaría la capacidad de respuesta de estas organizaciones. Es decir que debe ser una opción más no la punta de lanza de la política.

Como consumidora de bienes de capital la microempresa es una palanca de desarrollo en la creación de una industria nacional, esto hace más cercano el desarrollo de nuevas tecnologías propias. Una microempresa como hecho particular cumple un importante papel, sin embargo su trascendencia está en tomarlas en su conjunto, así son la clave para un mejor y equilibrado desenvolvimiento económico, sin embargo se necesita la acción decidida del estado en brindar apoyo efectivo y la actuación organizada de las mismas microempresas.

La microempresa puede nacer en cualquier parte, es común que estemos rodeados de ellas, en el comercio, en la manufactura, en los servicios, etc. El campo de acción es muy amplio. Dentro de las economías regionales las microempresas revelan una importancia que no puede ser descuidada por los gobiernos, aparte de esto se puede ver que inclusive en economías de barrio su presencia es tan fuerte que podría decirse que son el espíritu de la organización socioeconómica de la zona.

Los microempresarios por su parte se caracterizan por tres razones, en primer lugar son creadores de su propia unidad económica, es decir que resuelven su ingreso con su propio negocio. De hecho puede ser que estén respondiendo a la falta de empleo y poder elevar sus escasos ingresos. En todo

caso se está planteando la independencia económica de la persona. Esta motivación hace del microempresario una persona luchadora y muy persistente. En segundo lugar, se trata de un productor entre la artesanía y la industria. Por lo general cuenta con habilidades que ha trabajado durante largo tiempo. El artesano tiene las herramientas, la industria las máquinas. En tercer lugar se trata de un personaje muy dinámico en la introducción de maquinaria a su negocio lo cual hace a la primera oportunidad, claro que también es capaz de modificar la que ya tiene para elevar la productividad de su trabajo. En conclusión la microempresa y los microempresarios tienen una gran responsabilidad ante el desarrollo del país, pero también se les debe mucha atención por parte de la sociedad entera. Es preciso recordar que el objetivo de una microempresa es dejar de serlo.

1.2 Antecedentes de las fuentes de financiamiento del Gobierno Federal para el otorgamiento de créditos a las microempresas en zona rural.

La conexión que existe entre la microempresa, microempresario y microcrédito es la fuente de la que abastecen para el sostenimiento de la primera, de la cual depende la economía del dueño y de su familia. Nos remontamos hacia el sector o zona rural debido al objeto de estudio que se considera por parte de los financiamientos que otorga el FIRA como zona rural, factible de otorgar créditos.

1.2.1 Antecedentes de FIRA

Uno de los factores que ha limitado el desarrollo del sector rural en nuestro país es la baja capacidad de ahorro y capitalización de las unidades de producción, motivo por el cual el crédito ha venido a ser considerado como un insumo más¹⁴.

Bajo esta consideración el Gobierno Federal ha creado, desde hace varias décadas, diversas instituciones cuyos servicios se orientan a apoyar las actividades productivas del sector.

La telesección No.15 indica: “Uno de los más importantes por la amplia gama de servicios que ofrece y la cobertura territorial es FIRA, fundado en 1954

14 FIRA 50 años innovando para la competitividad en el sector agroalimentario y rural Telesección No.15 Transmitida el 12 de agosto de 2004.
http://www.inca.gob.mx/teleses/teles04_v2/z%20fondoo/mensual/i%20agosto%2012/resumen.htm

como Fondo de Garantía y Fomento a la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO) con el objetivo de incentivar la producción mediante créditos de avío. Para el año de 1966 se crea el Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), ampliando la capacidad crediticia de la institución al ofertar créditos refaccionarios. En 1972 se incorpora el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), orientado a otorgar servicios de garantía a la banca privada para facilitar la realización de proyectos rurales, fortaleciendo el desarrollo tecnológico, la capacitación y la organización de los pequeños productores. El Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA) se incorpora en 1989 a los tres fondos anteriores con el objetivo de promover y financiar el desarrollo económico de las actividades pesqueras

Estos Fondos –FONDO, FEFA, FEGA y FOPESCA- se fusionaron para constituir los **Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, actualmente conocido como FIRA.**

En la década de los 80's, con el inicio de la apertura comercial caracterizada por la eliminación de barreras arancelarias, el adelgazamiento de las estructuras del estado orientadas a apoyar las actividades productivas y de comercialización de productos agropecuarios, los productores se vieron obligados a competir en condiciones desventajosas con sus similares de otros países.

Estas condiciones obligaron a FIRA a reorientar sus acciones hacia la integración de cadenas agroalimentarias a fin de brindar apoyos que permitan a los productos mexicanos mantenerse en un nivel competitivo.

De igual manera, con el objetivo de continuar ofreciendo productos y servicios que le permitan continuar a la vanguardia, en la década de los 90's, FIRA amplía y diversifica los canales de distribución del financiamiento, promoviendo la creación de intermediarios financieros, como es el caso de los agentes PROCREA.

FIRA como dependencia del Gobierno Federal se rige por la Política y el Plan Nacional de Desarrollo, para propiciar mediante un enfoque integral de fomento, una mayor productividad, rentabilidad y competitividad de las actividades del medio rural y del sector pesquero a través de la canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de Servicios Integrales de Apoyo.

Realizando un balance de las acciones efectuadas durante estos cincuenta años de vida del FIRA, podemos decir que el aspecto más importante ha sido la orientación de la institución al apoyo de proyectos viables, asegurando la recuperación del crédito y la generación de utilidades, apoyándose para ello tanto de la banca privada como en la banca social. Asimismo, se ha impulsado la creación de intermediarios financieros, siendo en ellos –y en la banca privada– en quienes actualmente descansa la operación.

Una de las características de FIRA es su operación como banca de segundo piso, es decir que las operaciones relacionadas con el otorgamiento de los créditos son realizadas por instituciones financieras y son estas quienes definen los requisitos para el otorgamiento de los mismos. Lo anterior ha dado como resultado que un gran número de productores, cuyas necesidades están por debajo del monto mínimo autorizado por la institución y además no cubren los requisitos como garantías, no son considerados sujetos de crédito. Este problema fue resuelto mediante el impulso a intermediarios financieros rurales –cajas de ahorro, uniones de crédito, cajas solidarias– a través de los cuales se aumenta la atención al campo. Bajo este esquema, la cobertura del FIRA creció hasta atender a un millón y medio de productores.

Además de los servicios financieros, como parte de los objetivos de FIRA se encuentra el promover la adopción de nuevas tecnologías que permitan al productor mejorar las condiciones productivas y por lo tanto su ingreso. Esto ha obligado a la institución a fortalecer el cuerpo técnico, el cual en este momento podemos decir que se encuentra en un alto nivel.

Los intermediarios financieros, mencionados anteriormente, promovidos con el fin de sustituir los canales tradicionales, surgen como respuesta a la crisis financiera presente en el medio rural desde hace 10 años. Durante este periodo los créditos al campo se vieron seriamente restringidos por la banca privada, por ello las parafinancieras se convirtieron en una alternativa a la crisis financiera del sector.

Cuando hablamos de parafinancieras nos referimos principalmente a empresas agroindustriales tales como tabacaleras, comercializadoras de café y procesadoras de hortalizas, las cuales dan un valor agregado al producto. Estas empresas, desde hace tiempo, otorgan préstamos sobre la producción los cuales generalmente tienen un costo elevado para el productor. Buscando disminuir este problema FIRA genera la figura de Agente Parafinanciero, el cual sin ser una institución financiera, realiza actividades de préstamo y le responde al banco por el servicio de fondeo que le es otorgado. En este esquema el productor mantiene la obligación de entregar la materia prima, pero el costo del crédito se reduce.

Este nicho de oportunidad ha permitido atender a dos sectores, el de los parafinancieros y el de los productores, dando un valor agregado a los servicios que ofrece FIRA. Para ser sujetos de crédito de las parafinancieras los productores deben tener solvencia moral, es decir que se comprometan y puedan cumplir con el pago. Esto también se encuentra estrechamente relacionado con la viabilidad de los proyectos. Si un proyecto es viable la recuperación del crédito por la institución y la generación de ganancias por el productor está asegurada y por ende el productor tendrá la capacidad de pago. El tamaño de las operaciones para las parafinancieras no es una limitante para obtener el crédito, ya que dado el tamaño de los agentes parafinancieros, se pueden otorgar créditos desde mil pesos, montos que no son atendidos por la banca comercial.

Además de los aspectos arriba mencionados, podemos decir que los factores que han permitido el mantenimiento de FIRA durante cinco décadas han sido que los créditos se rigen por criterios establecidos por la misma institución, manteniéndose ajenos a cuestiones políticas. La autonomía mantenida durante

este periodo y su característico manejo como banca de segundo piso le ha permitido contar con una estructura relativamente delgada, parte de la cual son técnicos con amplia experiencia en el sector –20 años de antigüedad en promedio– con conocimiento pleno de los actores del sector rural y su problemática.

1.3 Planteamiento del problema de la investigación

En el Municipio de Chiapa de Corzo, en lo que respecta al índice de marginación de acuerdo a datos publicados por el Consejo Estatal de Población, el Municipio presentó un grado de marginación bajo de -1.1991. En el año 2000 según los datos del Censo existían en el Municipio 43,221 personas, de los cuales la Población Económicamente Activa era 19,246 (45.50%) considerando a personas de 12 años y más. De los cuales 7,754 personas son empleados y obreros (40.3%); le siguen los trabajadores por su cuenta con 6,822 (35.4%); después los 2,839 ((14.7%) que son jornaleros y peones; seguidamente los 795 (4.1%) que son trabajadores familiares sin remuneración alguna y los 223 (1.2%) quienes son patrones y finalmente aquellos que no están especificados 813 (4.2%). Asimismo en lo que corresponde a la ocupación por sexo son los hombres quienes predominan en la Población Económicamente Activa ocupada con 15,213 trabajadores, lo que representa el 79% del total, mientras que las mujeres suman 4,033 que representa el 21% de los porcentajes¹⁵.

Las actividades productivas se concentran principalmente en el sector agropecuario con grandes dificultades de sobreoferta de mano de obra no calificada, escasa rentabilidad y nula diversificación. En lo que respecta a las actividades industriales, estas son escasas e incipientes conformadas por pequeñas empresas familiares que funcionan como talleres artesanales. El sector de servicios es también incipiente, oneroso y de baja calidad concentrándose la actividad en el comercio. Aunado a problemas de dispersión de su población eminentemente rural y de un acelerado crecimiento demográfico que generan demanda adicional de infraestructura y servicios básicos.

¹⁵ PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL

<http://www.chiapadecorzo.gob.mx/pdf/Plan%20de%20Desarrollo%20Municipal.pdf> pp29

Por lo que es conveniente mencionar que para satisfacer la demanda de las necesidades de la población que día a día va aumentando; es necesario apoyar a las microempresas en cualquier actividad económica lícita; para seguir desarrollando la economía en el Municipio. Existen actualmente entidades microfinancieras, algunas son agentes PROCREA, otros parafinancieras (autorizados por FIRA), que en algunas ocasiones duplican los créditos a las personas que solicitaron un financiamiento con algún Agente Procrea; que teniendo o no un negocio les son otorgados dichos financiamientos, por lo que no se puede obtener una homogeneidad total de metodología alguna para operar en este sector porque tienen un propósito totalmente diferente a los que son Agentes PROCREA que tienen como objetivo financiar actividades productivas –como si fueran pequeños bancos- con una tasa de interés mínima en el mercado. Por lo que se debe regular legalmente para no sobre endeudar a las personas que han solicitado algún tipo de crédito.

Por lo tanto tenemos que si el impacto de los resultados económicos que se obtienen de los microcréditos otorgados a los microempresarios por los *Agentes Procrea* es favorable contribuirá a la economía del Municipio de Chiapa de Corzo por lo que tendrá un desarrollo económico trascendente, al ampliar y generar mayores fuentes de empleo y mejorar el ingreso de la población mediante el fortalecimiento de las actividades económicas en las que prevalece, en caso contrario decrecerá aumentando la pobreza, marginación, desigualdad económica y desempleo.

Preguntas de Investigación

- ¿Es el microcrédito otorgado por el Agente Procrea un instrumento para combatir la pobreza en Chiapa de Corzo?
- ¿El financiamiento otorgado por el Agente Procrea se destina efectivamente a los más necesitados de cada zona de Chiapa de Corzo?
- ¿Sirven los programas de apoyo a la microempresa que otorga el Agente Procrea para generar o crear empleo en Chiapa de Corzo?

1.4 Determinación de los objetivos de la investigación

Objetivos:

General

Analizar los resultados económicos que obtienen en sus negocios los microempresarios que participan en los microcréditos otorgados por los Agentes Procrea en Chiapa de Corzo, Chiapas.

Específicos

- Conocer el impacto económico de los microcréditos que otorgan los Agentes Procrea a través de una encuesta aplicada a microempresarios que hayan participado en este tipo de financiamiento para saber la aplicación del recurso que se les autorizo.
- Detectar si realmente los microcréditos que autorizan los Agentes Procrea se dan a las personas que realmente lo necesitan.
- Saber si el programa de apoyo a la microempresa que se otorga a través de los Agentes Procrea sirven para generar o crear empleo.

1.5 Justificación de la investigación

Un elemento común en las definiciones del concepto de pobreza es la carencia de cierto nivel de ingreso o de consumo, así como de capacidades y oportunidades para superar la situación personal y familiar de privación. Las capacidades de una persona constituyen su potencial para salir de la pobreza y vivir mejor; la utilización de las capacidades requiere de bienes y de recursos que, sin no existen, las capacidades permanecen sólo como potenciales¹⁶

En México y en países centroamericanos, las familias con escaso capital en tierra y en animales sobreviven de una precaria agricultura y ganadería de subsistencia, complementada con el trabajo asalariado agrícola y los ingresos de los miembros que emigran.

Debido a los programas que el Gobierno autoriza a través de sus organismos como: los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (objeto de este estudio; los Agentes PROCREA) y la Secretaría de Economía principalmente, el sector más afectable a los que van dirigidos tiende

¹⁶ Iguñiz Echeverría; Javier (2002) "La pobreza es multidimensional : un ensayo de clasificación" <http://www.pucp.edu.pe/departamento/economia/images/documentos/DDD209.pdf> pp11

desesperadamente a endeudarse de una u otra forma y crea una interdependencia viciosa de que se endeuda con una fuente de financiamiento paga sus deudas o lo aplica al autoconsumo y con otra fuente de financiamiento más que llegue a promocionarles un crédito cubren la deuda que contrajeron con el anterior —en este caso- Agente Procrea.

Por lo que es importante analizar si los resultados que se están generando son en realidad los más indicados para estas zonas rurales marginadas. O si acaso nada más se tiene que regular más o coordinar los apoyos que el gobierno autoriza a través de sus organismos, para evitar empeorar la situación de este sector tan abundante en el país, ya que el principal adversario en este sector tan vulnerable es el agiotismo.

Principalmente estas situaciones se presentan en países en vías de desarrollo en donde las clases sociales pobres son más susceptibles a las crisis económicas por las que pasa el país. Por eso actualmente se ha querido apoyar a través de los programas de gobierno para mejorar sus condiciones de vida, que tienen como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones extremas mediante el fomento y promoción de un sistema de microfinanzas con la participación de instituciones de microfinanciamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito. Además de que por no tener suficiente solvencia comprobable no son sujetos de crédito, y apoyándolos se fomenta el autoempleo y su supervivencia.

1.6 Delimitación espacial y temporal.

Para lograr efectuar esta investigación es necesario que se delimite el objeto de estudio, ya que como se ha observado los microempresarios que tienen acceso a estos financiamientos con las diferentes instituciones son variados y viven en comunidades, ejidos, etc. considerados como zonas rurales, en esta investigación se incluye microempresarios que residen en el centro de Chiapa de Corzo, ya que si se aplicara en todo el Municipio se prolongaría dicha investigación y por falta de tiempo sería improbable incluir a todos los microempresarios que han sido beneficiados con este esquema de financiamiento; la investigación será proyectada a microempresarios que participaron en créditos

otorgados por los Agentes PROCREA hacia el año 2004 a la fecha debido a que se cuenta con una relación de clientes de la empresa en la que me desempeñé laboralmente; de cien acreditados participantes de ese período, por esta razón la limitación espacial y temporal.

Capítulo 2. Conceptualización general del objeto de estudio.

Para la ejecución de cualquier concepto en particular, es necesario hacer uso de forma metódica de cada uno de sus puntos a tratar, lo cual precisa a idear de manera usual los acontecimientos de este fenómeno, para posteriormente profundizar de una manera específica el análisis de los microcréditos otorgados por los Agentes PROCREA en Chiapa de Corzo.

2.1 Antecedentes del sector informal en los países en vías de desarrollo.

Principalmente se habla del surgimiento del concepto del sector informal en América Latina y México.

2.1.1 Primeras aproximaciones al concepto del sector informal

En los años 50 y 60 surgieron una serie de conceptos para denominar el fenómeno de la informalidad y resaltar sus principales características. Estos conceptos nacieron de la observación directa de un rápido crecimiento urbano en las ciudades y del consiguiente excedente de mano de obra en ellos. No se reconoció entonces claramente la posibilidad de que esos millones de personas se adaptaran al entorno urbano y sobrevivieran en él. Estas grandes aglomeraciones crecieron, dando lugar a enormes barrios de chozas, pero no se convirtieron en lugares de rebeldía como podría haberse predicho¹⁷.

Las contradicciones propias de las sociedades no industrializadas, en las que el crecimiento de la población económicamente activa supera con creces los medios de producción disponibles, ha dejado a un vasto sector de la población al

¹⁷ Berger, Marguerite, "La mujer en el sector informal", en Marguerite Berguer y Mayra Buvinic (compiladoras), La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina, Nueva Sociedad, ILDIS-Quito, 1988, pp. 13-32.

margen del sector "moderno o formal" de la economía. Este otro sector denominado frecuentemente "economía informal" o como otras tantas denominaciones: economía subterránea, invisible, emergente, popular y hasta solidaria cuenta incluso con representaciones tan antiguas, históricas y hasta bíblicas como aquellos mercaderes del templo echados por Jesús de Nazaret¹⁸.

2.1.2 Sector informal en México

El impulso al crecimiento económico con el fin de incorporar trabajadores en los sectores modernos continúa siendo una alternativa de política en relación con el sector informal. Esta opción supone el lado de trabajadores hacia sectores de mayor productividad lo que mejora tanto su rendimiento e ingresos como los de aquellos que permanecen en la informalidad. Sin embargo, las expectativas en este sentido han sido frustrantes, tanto porque la expansión ha sido reducida e inestable como porque su efecto sobre la generación de empleo es lento, y toma tiempo lograr la inserción de contingentes importantes de la población. Por ello, se requiere incrementar la capacidad productiva de los trabajadores informales, de manera de incorporarlos plenamente al ejercicio de la actividad económica, disminuir la heterogeneidad, mejorar la equidad y disminuir la pobreza. Esta estrategia incluye el empleo rural no agropecuario¹⁹; como lo menciona la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a continuación:

En los últimos años se ha popularizado la idea de que la promoción del empleo en las actividades no agropecuarias constituye una alternativa viable para el combate a la pobreza rural. Esta clase de ocupación se ha consolidado como un instrumento útil para la diversificación del ingreso, la distribución temporal del consumo y el manejo del riesgo inherente a la actividad agrícola y pecuaria en el campo de México y Centroamérica. Según estimaciones de la CEPAL, en el caso mexicano, esta categoría ocupacional representa alrededor del 44% del empleo rural en el caso de los hombres y el 80% en el caso de las mujeres. Así

¹⁸ Cermeño, Rodolfo (1987) "Caída del Ingreso Real, Recesión del Sector Moderno y Expansión del Sector Informal: Un Enfoque Microeconómico", Revista Economía Vol. X, No. 20, Lima, pp18

¹⁹ Machinea, José Luis, coord.; Martín, Juan, coord Naciones Unidas (2004) "Desarrollo Productivo en economías abiertas" Publicaciones de la CEPAL, Santiago de Chile
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/14980/DGE-2234-> 03/08/2008

mismo una serie de características educativas, de localización geográfica y de acceso a infraestructura constituyen factores determinantes de la incorporación de las personas a esta actividad. Así por ejemplo, se encontró que es cinco veces más probable que alguien con estudios superiores forme parte del grupo de trabajadores rurales no agropecuarios asalariados.

Las ocupaciones comprendidas en este tipo de empleo son numerosas. Por tal razón un análisis detallado requiere la clasificación de los trabajadores en por lo menos dos categorías. Asalariados y empleados por cuenta propia. En el citado estudio de la CEPAL se concluye que el primer grupo obtiene mayor provecho del empleo rural no agropecuario en términos del ingreso percibido; sus integrantes ganan, en promedio, un 22% más que los trabajadores agropecuarios y un 12% más que los empleados por cuenta propia en actividades no agrícolas. Se observan también diferencias en cuanto a los factores que determinan la incorporación laboral en cada categoría. En el caso de los asalariados, la participación laboral obedece fundamentalmente al nivel educativo, mientras que en el de los empleados por cuenta propia responde al acceso a infraestructura y servicios (agua, electricidad, teléfono). Así mismo, el sector asalariado concentra a las personas más jóvenes que, por cierto, tienden a ser las de mayor nivel educativo.

En ambos casos se detectó una mayor participación por parte de las mujeres, particularmente en el caso del empleo autónomo. Sin embargo, el estudio revela que se encuentran en desventaja frente a los hombres, es decir que se dedican a actividades rurales no agropecuarias con remuneraciones menores. Los factores que explican este fenómeno son varios. En primer lugar los resultados confirman que siguen vigentes los patrones de discriminación salarial contra la mujer en el campo mexicano. Además es probable que, en un número importante de casos, el ingreso de las mujeres se considere una aportación secundaria a los ingresos del hogar campesino. Así pues, además de realizar las labores propias del cuidado del hogar, la mujer tiene un empleo no agropecuario a jornada parcial, de fácil acceso y baja remuneración.

Como en el caso de la participación, se concluyó que, además del género, la educación y el acceso a infraestructura productiva son variables de gran

importancia en la determinación de los ingresos percibidos. Si se toma como base de comparación a las mujeres que trabajan en las labores agropecuarias, sin educación, solteras y sin acceso a infraestructura, se puede establecer que: estudiar seis años aumenta el ingreso un 8.3% y seis años adicionales un 16.45% el acceso a infraestructura lo incrementa un 26.5% y la participación en el empleo no agrícola, un 10.1%. Estos resultados indican que el gasto público en programas de alfabetización, capacitación técnica y educación media superior, así como los orientados a dotar a las zonas rurales de electricidad, agua y medios de comunicación, constituye uno de los principales instrumentos de lucha contra la pobreza en dicho medio.

-Comentan los coordinadores de las Naciones Unidas Machinea y Martín-La actividad informal cuenta con buenas posibilidades de adaptarse a cambios en el régimen económico. La tendencia a basar la producción en la diversificación del producto, la cercanía con el cliente y la atención posventa son sus características principales. Su debilidad radica en que su organización productiva se asienta en las relaciones personales y la autarquía. Es preciso adaptar el sector a las nuevas condiciones del mercado, que exigen un cambio en el comportamiento y la disciplina en cuanto a los plazos de entrega y calidad. Esto significa un cambio cultural que es necesario promover, en el marco de una estrategia más amplia que impulse el acceso, hasta ahora limitado, a la "ciudadanía económica". Se hace necesario ampliar la red de vinculación con otros productores, y con instituciones financieras y del gobierno, que operan con códigos diferentes, y que hasta ahora constituyen un mundo ajeno para el productor informal.

En las unidades informales, la familia y la empresa se confunden. Por ello la falta de cobertura de bienestar social y de un mercado de seguros adecuados a sus necesidades constituye un obstáculo para su buen funcionamiento económico. En cambio, una adecuada cobertura, protege al productor informal, y a su familia, y contribuye a evitar el colapso de su sistema productivo, unipersonal y familiar. La protección social de los trabajadores informales puede incidir positivamente en sus actividades, dado su condición de productores en situación de pobreza (con ingresos familiares insuficientes). El acceso a la salud reduce la

vulnerabilidad de las pequeñas empresas a enfermedades del microempresario, que generalmente no cuenta con cobertura de seguros. El acceso a la vivienda, también reduce la vulnerabilidad, ya que se utiliza como habitación y negocio.

El acceso a los factores de producción eleva su productividad y mejoran su inclusión. La expansión de las empresas requiere un monto de capital (por trabajador) que escapa a las posibilidades de autofinanciación de los pequeños productores informales. El acceso al capital mediante crédito exige el incremento de los conocimientos y del manejo de técnicas administrativas, a través de la capacitación y asistencia, mejora la selección de los insumos, los estándares de calidad, la maquinaria, y los aspectos de apoyo al proceso productivo (sistema tributario, legislación laboral, reglamentación urbana, entre otros. El objetivo es que los empresarios y sus trabajadores se interesen en estos temas y se los apropien.

El desarrollo del mercado financiero destinado a las microfinanciación ha sido enorme y variado. Las microfinanzas contribuyen al desarrollo productivo, en tanto financian proyectos de calidad. Pueden tener un afecto adicional sobre la pobreza si contribuyen a la generación de empleo aunque, con frecuencia, estos sean precarios y de baja calidad. Es necesario eliminar una serie de obstáculos y diseñar medidas de política económica apropiadas para elevar la competitividad y eficiencia de las empresas de mayor tamaño. Se requieren continuas innovaciones en materia institucional. Las soluciones deben ajustarse a las particularidades de cada país, es decir, tanto a las condiciones iniciales de los sistemas financieros como al contexto político, económico, social, demográfico, cultural, laboral e institucional que deberán operar.

La oferta de servicios microfinancieros en la región proviene de instituciones muy diferentes como la banca estatal y privada y las ONG's, cooperativas, asociaciones de ahorro y crédito e instituciones informales. La escasez de recursos a largo plazo y la necesidad de compatibilizar el objetivo de rentabilidad privada con el papel de fomento y desarrollo, han justificado en mucho de estos casos, el otorgamiento de subsidios a los gastos de administración lo que ha dado lugar a la bancarización de los sectores de menores ingresos. En algunos países, las instituciones dedicadas al microcrédito se han expandido más

del 20%. Algunas muestran el monto total de préstamos cercanos a un banco comercial, y cumplen un amplio espectro de la población. El común denominador de estas experiencias ha sido el importante apoyo del Estado a través del diseño de estrategias en tal sentido. En ausencia de estos instrumentos, las personas de menores ingresos deben acudir a canales informales de crédito, a costos financieros mucho más elevados que los del sistema formal.

La sostenibilidad de estas instituciones continua siendo difícil, debido no sólo a la naturaleza del microemprendimiento sino también al entorno macroeconómico desfavorable, mercados del crédito y de capital poco desarrollados, falta de fuentes de financiamiento internas y externas, procedimientos de regulación y supervisión que no han sido adaptados a este tipo de instituciones, un magro desarrollo de la tecnología financiero-crediticia y de sistemas más amplios de información, falta de innovación en cuanto a sistema de garantía, escasa cobertura geográfica, poca diversificación de los productos financieros ofrecidos, y escaso desarrollo de planes de financiamiento habitacional.

La formalización de los informales

Desde la óptica de los derechos económicos y sociales, las políticas deben generar el círculos virtuosos que, junto con extender la cobertura del marco de regulación, creen condiciones para que todos los ciudadanos se beneficien del desarrollo, y puedan cumplir con las obligaciones y disfrutar de las facultades inherentes a una ciudadanía plena. Esto supone trasladar el acento de las obligaciones a los derechos, lo que, además, desata sinergias positivas en términos de progreso económico. Se constituye así el incentivo necesario para que los propios trabajadores informales sean los principales interesados en la formalización y transformación, y los agentes del cambio, para su beneficio y el de sus familias. En un sentido amplio, se trata de suscitar nuevas actitudes y comportamientos, que permitan el desarrollo de las microempresas y sus trabajadores en un ambiente más propicio para su evolución integral²⁰.

²⁰ Saida Catalina (2007) "Economía informal ¿Problema o Solución para el Desarrollo de las Ciudades?" Ponencia <http://xue.unalmed.edu.co/seminariopublica/ponencias.html>

15/07/2008

Dos hipótesis complementarias acerca de la informalidad hacen hincapié en las exigencias y reglamentación estatales, ya sea porque las consideran excesivas e inadecuadas o no adaptadas a la esencia de la informalidad. Ambas apuntan a que los trabajadores informales se incorporen como parte legal y constitutiva de la sociedad y de la economía. El marco regulatorio y su práctica procesal, diseñados para empresas organizadas dificultan la incorporación de las pequeñas empresas a la formalidad. Las principales limitaciones han provenído de la falta de información y capacitación necesarias para desarrollar formulas jurídicas.

Hasta el momento, la mayoría de las políticas ha ignorado, perseguido o disimulado la informalidad. La formalización explícita, mediante una regulación que considere a los trabajadores informales, debiera convertirse en un instrumento esencial, aunque no el único, para facilitar su incorporación en un proceso de modernización²¹. Debiera contribuir a garantizar su acceso a la ciudadanía económica plena, que constituye a su vez, un requisito para que se encuentren en condiciones de participar y competir con mayores posibilidades de éxito. Una normativa que considere las condiciones de vida y trabajo de los integrantes del sector informal no se justifica desde la perspectiva de los sectores organizados sino a partir de los beneficios que el acceso a la formalidad significa para el desarrollo de las actividades y las personas del sector. En la actualidad su inexistencia legal o su integración a medias, si bien evita costos, se traduce en la pérdida de oportunidades para incorporarse plenamente a los procesos de modernización. La formalización puede ser un vehículo no solo para obtener el reconocimiento legal, con sus consecuencias en términos de ciudadanía, sino también para el crecimiento, porque permite el acceso al capital información y mercados. La formalidad puede concebirse como un bien público que el Estado debe proveer y que contribuye a la cohesión social.

Con el fin de promover la incorporación de las actividades informales a la formalidad se requiere un importante proceso de transición, que brinde los incentivos necesarios para impulsar el interés y el compromiso de los potenciales beneficiarios. Para los informales, los costos de la legalidad o la formalización no

²¹ BIGSTEN, Arne; KIMUYU, Peter y LUNDVALL, Karl. What to Do with the Informal Sector? En: Development Policy Review [online] Vol. 22, No. 6, nov. 2004, pp.701-715.

son despreciables; a los costos económicos propiamente dichos, si suman el tiempo dedicado y la ineficiencia en los distintos trámites, debida al desconocimiento y su complejidad²²

Cabe notar que esta política supone la opción, decisiva, entre un sistema general, igual para todo tipo de empresas y trabajadores, o el establecimiento de una regulación especial para el sector informal, diferente de la vigente para las empresas, actividades y personas ocupadas en sectores más organizados.

La simplificación y reducción de los procedimientos apuntan a disminuir las barreras de acceso. Así, al facilitar el registro, pone los requisitos de formalización al alcance de las posibilidades de los informales, y resolver la separación patrimonial entre la persona y la empresa, así como la constitución de sociedades de diversa naturaleza jurídica, habilitan para efectuar contratos y acceder al mecanismo de promoción

Estas diferenciaciones son ampliamente rechazadas por quienes resaltan sus inconvenientes, a saber:

- i. La pérdida de eficacia reguladora
- ii. La posible elusión tributaria
- iii. El establecimiento de límites a la expansión de las empresas, cuando se fijan máximos en materia de capital, empleados y ventas.

Pero la oposición más fundada radica en la potencial violación de principio de igualdad en lo que hace a los derechos de los trabajadores. Esto último se debe a que, si bien la informalidad está ligada a la precariedad laboral, en muchos casos atribuible a la incapacidad de pago de las microempresas, también resulta de la evasión de la obligación contractual (OIT 2000, CEPAL 2002).

Por ello, la aplicación de regulaciones más flexibles puede tender a minar la disciplina de las empresas para cumplir con las obligaciones laborales, más aún cuando la fiscalización es insuficiente. Para evitarlo, habría que fomentar el estricto reconocimiento contractual de las relaciones laborales, de manera de

²² GINNEKEN, Wouter V. Social Security for the Informal Sector: A New Challenge for the Developing Countries. En: *International Social Security Review* [online]. Vol. 52, Issue 1, 1999, pp. 49-69

permitir la plena incorporación a la protección laboral de los trabajadores, y el cumplimiento de los (micro) empresarios con la relación formal del trabajo. Con estas salvedades, vale la pena explorar, en cada contexto, la posibilidad de flexibilizar y bajar los costos no salariales, con el objetivo de reducir las barreras de acceso a los trabajadores informales a los sistemas de protección básicos.

Los programas activos de generación de empleo con aportes fiscales combinan el financiamiento directo de puestos de trabajo, el subsidio a la contratación mediante capacitación para el empleo, la intermediación para su búsqueda, el apoyo al microemprendimiento mediante al capital de riesgo, la contratación de obras y actividades de beneficio comunitario. Para aplicar estas medidas es necesario que la autoridad tenga credibilidad, lo que se logra mediante una planificación que incluya la claridad de las políticas, metas e instrumentos, la transparencia respecto de los operadores y el respeto de la institucionalidad y la eficiencia de la gestión, el financiamiento, la regulación y la supervisión.

Para aumentar la productividad y los ingresos de los trabajadores informales, se requiere fomentar sus actividades, mediante el acceso a los recursos productivos, a mercados más dinámicos y a nuevas formas de organización, y aplicar políticas sociales, que tengan en cuenta tanto su carácter de productores como su necesidad de obtener ingresos para la subsistencia.

En el plano financiero, los principales desafíos son la falta de garantías patrimoniales para acceder al crédito, al alto costo de endeudamiento informal, la segmentación del mercado de crédito y la falta de adecuación de las instituciones crediticias para atender las demandas del sector. Hay diversas respuestas, que van del otorgamiento de créditos sin aval, a las constitución de garantías solidarias, o a reconocimiento "ad hoc" del capital informal. El costo se ha cubierto en algunos casos mediante tasas de interés subsidiadas, aunque estas han tendido a desaparecer, y principalmente mediante la administración más eficiente de los recursos disponibles. Incluso se han hecho intentos de utilizar las remesas como garantía para las familias con miembros trabajando en el extranjero (CEPAL 2003). Las formas institucionales también muestran una gama de arreglos, desde la adaptación de los bancos tradicionales hasta la creación de una banca especializada para los pobres.

Sin embargo, es necesario reconocer que es imposible llegar a un número importante de informales a través de este mecanismo. Una política general debe tener como principal objetivo aumentar la formalización, al menos desde la óptica de la legalidad. Debe tenerse en cuenta que la informalidad ha sido también una respuesta a la excesiva e inadecuada reglamentación estatal, que condena a la inexistencia legal a actividades, reconocidas y evidentes, pero que se desarrollan fuera del marco normativo.

La formalización explícita, mediante una regulación que considere a los trabajadores informales, debe convertirse en uno de los instrumentos esenciales para facilitar su incorporación en un proceso de modernización. La informalidad no obedece exclusivamente a la intención de evadir la reglamentación o a prácticas culturales sino también a la real incapacidad de estas unidades de cumplir con todas las regulaciones sociales y laborales²³. Por ello, más allá del reconocimiento legal y de sus consecuencias en términos de ciudadanía, la formalización habilita a amplios sectores para el acceso a recursos particulares y públicos. Se pueden establecer sistemas simplificados de impuestos, tasas de interés preferenciales o temas laborales que no estén comprendidos en las normas fundamentales del trabajo. Vale la pena explorar, en cada contexto, las posibilidades de flexibilización y de reducción de costos no salariales, con el objetivo de disminuir las barreras de acceso de los informales a los sistemas de protección básicos.

Mediante el acceso a mercados más dinámicos se pretende romper el círculo vicioso de “productores informales para consumidores pobres”. Esto incluye la centralización del poder de compra, e incluso en el caso de las compras públicas, la penetración en los mercados de exportación y la concentración física de productores, para atraer una mayor demanda. La creación de asociaciones horizontales de productores, la promoción de vínculos de subcontratación y la constitución de cadenas de producción entre pequeñas y grandes empresas son otras soluciones. Las empresas que suministran servicios de mano de obra y las maquilas que hacen un uso intensivo de este recurso deben aprovechar las ventajas de descentralización, sin establecer relaciones de explotación y desprotección.

²³ CONDE BONFIL, Carola, ¿Pueden ahorrar los pobres?, La Colmena Milenaria, México, 2000 pp.36

Las políticas de bienestar social dirigidas a los ocupados en el sector informal y sus familias se inscriben entre las políticas contra la pobreza, dado los ingresos de estos hogares y personas. Un pequeño negocio es una combinación de relación laboral y familiar; los bienes de capital son, a la vez, bienes de inversión y de uso familiar y los recursos son fungibles. Por ende, la falta de cobertura de seguridad social o de un mercado de seguros adecuado a sus necesidades puede constituirse un obstáculo para el buen funcionamiento económico.

Por otra parte, la protección social no se constituye a partir de la flexibilización laboral sino que exige una política explícita de previsión contra riesgos, que combine financiamiento privado y público. La flexibilidad laboral es un medio par alcanzar mejores resultados económicos y sociales y no puede considerarse una meta en sí misma, sino un medio de adaptarse a las nuevas circunstancias. En este sentido, las reformas a los sistemas de seguridad social deben contribuir a la movilidad laboral, diseñando esquemas de “portabilidad” de derechos y obligaciones. Esto significa contar con un sistema de protección orientado a las personas y no a los puestos de trabajo, que reduzca la dependencia del trabajador de una empresa para su protección²⁴. Asimismo, exige aumentar y diversificar la protección social, de acuerdo con las nuevas y cambiantes estructuras de los mercados de trabajo. Hoy en día, la propia inestabilidad de los empleos demuestra que los riesgos económicos vinculados con el desempleo, la inactividad involuntario y el empleo precario no están cubiertos por los sistemas de protección social, y que el diseño de sistemas contributivos tiende a excluir a quienes son más vulnerables a ella.

2.1.3 Distintos enfoques desde los que se ha estudiado el fenómeno de la informalidad.

Principalmente son 4 tipos de enfoques que menciona el autor Samuel Carpintero:

²⁴ ESQUIVEL MARTÍNEZ, Horacio, “Microcrédito vs. pobreza”, Ejecutivos de Finanzas, núm. 3806, febrero, 2006 pp24

Enfoque de racionalidad productiva

El Programa de Empleo para América Latina y Caribe (en adelante, PREALC), filial de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para la región, adoptó el concepto de sector informal, y se pusieron manos a la obra con la tarea de profundizar en él.

Los investigadores de PREALC, entre los que destacan Raúl Prebisch, Aníbal Pinto y Víctor Toman, lo definieron en términos de “racionalidad” de producción diferente de la usual en la economía capitalista moderna. La finalidad económica de la empresa informal o microempresa es la supervivencia del individuo y de su familia cercana, en contraste con el fin de la empresa capitalista, que es generar y acumular beneficios.

Este rasgo definitorio está íntimamente unido a otras características como son:

- Escaso uso de capital
- Uso intensivo de mano de obra familiar.

Los partidarios de este enfoque sostienen que el sector informal es el resultado de un exceso de mano de obra producido por:

- La naturaleza de la industrialización (intensiva de capital)
- Características de los trabajadores (escasa capacitación, poca formación, edad y sexo)
- Migración rural-urbana
- Crecimiento rápido de la fuerza de trabajo urbana.

PREALC considera como origen del sector informal el excedente de mano de obra en las ciudades. Para resolver los problemas del sector informal, PREALC propone por tanto una política macroeconómica que ponga el énfasis en la expansión del empleo y la renta del sector moderno. Los seguidores de este enfoque también abogan por un paquete complementario de medidas que incidan sobre los factores que afectan a la creación de puestos de trabajo, la productividad y los ingresos.

Enfoque de Hernando Soto

El economista peruano Hernando de Soto publicó en 1986 un importante libro titulado “El Otro Sendero”, en el que plantea un nuevo enfoque de la economía informal, y que tuvo mucha influencia en círculos políticos.

De Soto reconoce como válida la investigación y la conceptualización hecha hasta ese momento (incluida la de PREALC) y procede a una conceptualización totalmente diferente. Atribuye el origen del sector informal no tanto a un excedente de mano de obra, sino a un exceso de regulación de la economía. Según él, el “mercantilista” estado de América Latina sobrevive gracias a que facilita a unos pocos el privilegio de participar legalmente en la economía. La informalidad es la respuesta popular que consigue romper con éxito esas barreras legales. Es el único camino posible, debido al alto coste de la legalidad.

Donde PREALC ve actividades de supervivencia que emplea excedente de mano de obra, Soto ve producción eficiente y comercio organizado, por parte de pequeños empresarios. El microempresario aparece como una especie de héroe económico que consigue sobrevivir e incluso prosperar a pesar de la opresión del Estado

Enfoque estructuralista de Portes

Este enfoque, cuyo artífice principal es Alejandro Portes, hunde sus raíces en los planteamientos neomarxistas y dependentistas, descontentos con el modelo economicista de la OIT. También es conocido con el nombre de enfoque de la economía subterránea o de articulación estructural.

Enfoque de desarrollo de la microempresa

Dentro de este grupo se engloba a las ONGs, (Organización no Gubernamental) las que crecieron mucho a lo largo de la década de los 80, y siguen creciendo en la actualidad. Estas organizaciones llegaron a ocupar un lugar importante en los años 80 en el debate del sector informal y su modelo

organizacional ha sido adoptado por diversos grupos a los largo de América Latina.

Para los seguidores de esta tendencia, microempresa es sinónimo de sector informal y de pobreza. Están orientados fundamentalmente a la acción y no están muy interesados en aspectos conceptuales. Son liberales en la orientación económica, aunque a la vez se muestran preocupados por el bienestar de los pobres. Comparten con los legalistas la confianza en la capacidad de los pobres para defenderse y sobrevivir, pero se centran en aspectos prácticos y promueven, financian y llevan a cabo programas que afrontan las necesidades de los pobres.

Muchos de los primeros programas de microempresa surgieron de las actividades de alivio de la pobreza del principio de los 80. Algunos comenzaron como organizaciones de caridad o de ayuda de emergencia que operaban en áreas rurales y urbanas, mientras que otros fueron fundados específicamente para canalizar los fondos de multinacionales a la ayuda de los pobres de las ciudades de América Latina donde estas multinacionales tenían inversiones. Otros resultaron de movimientos cristianos y movimientos altruistas que querían contribuir a hacer un mundo mejor.

Durante los años 60 predominaban los grupos internacionales, pero en los finales de los años 70 ya había muchos grupos locales. Estos grupos locales tenían apoyo económico y fuertes vínculos con grupos internacionales, especialmente durante los primeros años de funcionamiento. Estas organizaciones fueron institucionalizando su estructura organizacional y profesionalizando su plantilla. De la asistencia directa y actividades de beneficencia, se fueron transformando con el tiempo en organizaciones centradas en "ayudar a los pobres a ayudarse a sí mismos".

2.2 El papel de la microempresa en los países en vías de desarrollo.

En los países en vías de desarrollo, además de los tipos de empresas que son habituales en los países desarrollados, existen otro tipo de unidades económicas, que se denominan microempresas. Estos pequeños negocios que se

desenvuelven en un entorno socioeconómico de pobreza y marginación social, constituyen la principal fuente de empleo para los sectores más desfavorecidos de la población.

El concepto de microempresa es muy heterogéneo, ya que abarca realidades muy diferentes entre sí. Dentro de la definición de microempresa se incluyen situaciones tan diferentes como la de un vendedor ambulante de periódicos y un empresario con ocho empleados. En algunos de los países en vías de desarrollo solo se considera microempresa aquellas unidades económicas que reúnen algunos requisitos mínimos de tamaño y estabilidad en el negocio.

2.2.1 Concepto de microempresa

Microempresa: unidad económica de menos de diez trabajadores normalmente el dueño de la microempresa y algún otro miembro de la familia y/o empleado que desarrolla su actividad profesional en el ámbito del sector informal de la economía²⁵.

2.2.2 Características principales de las microempresas

- Suelen tener menos de diez empleados. En muchos casos cuenta simplemente con dos o tres personas.
- Cuenta principalmente con empleados no asalariados y relacionados con la familia.
- No existe en la mayoría de los casos, separación entre el presupuesto familiar y el de la microempresa.
- Suele haber un alto porcentaje de mujeres propietarias del negocio (30-60%).
- El microempresario tiene, habitualmente, escasos conocimientos de gestión.
- Tienen limitado acceso al sector financiero formal.

²⁵ Carpintero, Samuel, (1998) Los Programas de apoyo a la microempresa en América Latina: el microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI, Bilbao: Deusto, pp., 25

- Los activos de la microempresa suelen ser menores de 330,000 pesos.
- Tienen limitado acceso al sector financiero formal
- Suelen carecer de registro legal.
- Cuentan con un bajo nivel de tecnología

2.2.3 Tipos de microempresa

La clasificación del autor Samuel Carpintero nos dice:

Microempresas de supervivencia o de subsistencia.

Son unidades económicas que han comenzado debido a la falta de cualquier otra alternativa de empleo y suelen ser actividades comerciales o productivas muy simples.

Muchas de ellas suelen cerrar después de algunos años de funcionamiento. En la mayoría de los países en vías de desarrollo la mitad de las microempresas pueden englobarse en este primer grupo, dentro del cual hay pequeños negocios de muy diverso tipo.

Microempresas consolidadas o de acumulación.

Se trata de pequeños negocios que están algo más consolidados. Este grupo comprende un abanico más amplio que el anterior, que abarca desde autoempleo hasta microempresas con más de cinco trabajadores. Tienen potencial de crecimiento, pero raramente llegan a transformarse en empresas del sector moderno de la economía. A este grupo pertenecen en promedio para los países en vías de desarrollo, entre un treinta y cuarenta por ciento de las microempresas.

Microempresas dinámicas.

Este grupo comprende los pequeños negocios que se encuentran en una zona intermedia entre la microempresa y la pequeña empresa. Tienen potencial de transformación en pequeñas empresas del sector moderno. Este grupo es claramente minoritario y no suele exceder del 5% de las microempresas.

2.3 Situación de las microempresas en Latinoamérica

Las microempresas presentan hoy en día, unas deficiencias estructurales, que las limitan para aprovechar las ventajas de la globalización y que justifica la intervención del gobierno, se tiene el acceso reducido a los mercados, el bajo desarrollo tecnológico, la baja calificación de la fuerza de trabajo, el diseño organizativo y la limitación para actividades exportadoras, además de los problemas financieros, como la excesiva dependencia a los fondos y de la restricción al acceso al crédito bancario²⁶.

En Colombia, existe un Ministerio de Comercio Industria y Turismo que a través de su política institucional de apoyo a la Mipymes, promueve varios programas a favor de las microempresas, entre los cuales se destaca el programa nacional de minicadenas productivas, el desarrollo de este programa, conjuntamente con la Organización de las Naciones para el Desarrollo Industrial (ONUDI), permitió diseñar y elaborar una metodología, para la asistencia técnica a minicadenas productivas, vale la pena destacar la participación activa de la Corporación para el Desarrollo de las Microempresas en la identificación y caracterización de las minicadenas productivas lo cual permitió replicar esta metodología a un gran parte de estas.

Las microempresas son de gran importancia para el país porque:

- Elevan la habilidad empresarial
- Aumentan el nivel educativo de las familias
- Son una fuente importante de empleo
- Fomentan el desarrollo de redes con grandes empresas

Además los microempresarios tienen las siguientes ventajas competitivas:

- Cercanía al consumidor

²⁶ Borón, Atilio, "Estado asistencialista, neoliberalismo y democracia en América Latina", en Memoria del Seminario Internacional sobre el Redimensionamiento y Modernización de la Administración Pública en América Latina, INAP, México, 1989, pp. 33-44

- Trabajo familiar
- El perfeccionamiento de redes de distribución
- Costos reducidos de: local, servicios públicos, tributarios
- Entrada a mercados populares

Del cuadro siguiente podemos analizar que la mayoría de las microempresas en América Latina, trabajan con menos de 05 empleados y México ocupaba el 2º. Lugar en posesión de microempresas en el año 2002.

Número de Microempresas con Menos de 5 Empleados en América Latina 2002

País	Total MIPYMES	Distribución total
Brasil	18,989,700	32.3
México	10,273,900	17.5
Perú	6,866,190	11.7
Colombia	6,501,800	11.1
Venezuela	3,247,270	5,5
Otros	12,892,050	22
Total	58,773,600	100

Fuente: Background Paper: Análisis del Contexto Sectorial para el Desarrollo de las Microfinanzas en América Latina y el Caribe Oficina de Evaluación y Supervisión, OVE

**EMPLEO EN LAS MICROEMPRESAS DE AMÉRICA LATINA
(MEDIADOS DE LOS NOVENTAS)**

PAIS	POBLACION ECONOMI- CAMENTE ACTIVA (PEA)	MICROEMPRESARIOS AUTOEMPLEADOS (% DE LA PEA)	TRABAJADORES DE MICROEMPRESAS (% DE LA PEA)	FUERZA DE TRABAJO TOTAL DE LAS MICROEMPRESAS (% DE LA PEA)	NÚMERO DE EMPLEADOS EN EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS
Argentina	14.345.171	27,0	18,1	45,1	6.469.672
Bolivia	2.530.409	37,1	19,0	56,1	1.419.559
Brasil	59.420.165	23,4	24,5	47,9	28.462.259
Chile	5.219.300	23,7	20,6	44,3	2.312.150
Colombia	11.669.274	26,4	30,9	57,3	6.686.494
Costa Rica	1.187.005	17,8	23,1	40,9	485.485
Ecuador	3.359.767	31,5	15,0	46,5	1.562.292
Honduras	1.728.599	31,5	15,1	46,6	805.527
México	33.651.812	30,7	20,9	51,6	17.364.335
Panamá	940.301	19,5	12,9	32,4	304.658
Paraguay	1.097.724	22,3	34,9	57,2	627.898
Perú	2.945.101	35,2	16,2	51,4	1.513.782
Venezuela	7.537.817	27,3	14,5	41,8	3.150.808

Fuente: Oficina de América Latina y el Caribe de la OIT, Panorama Laboral 95

En la tabla anterior se muestran los datos de la Población Económicamente Activa (PEA) por países latinoamericanos en relación a la importancia de la aportación que tienen las microempresas. Podemos ver que México ocupa el 9º lugar en poseer microempresas para la aportación a su economía; los microempresarios autoempleados equivalen al 30.7% y ocupan un 20.9% de trabajadores que corresponden a 17'364,335 personas.

2.4 Situación de las Microempresas en México

Las familias empresarias en nuestro país tienen una historia y experiencia similar, los patriarcas de las familias llevan profundamente marcado un legado de tradiciones donde se reconoce el fuerte lazo que existe entre la familia y la empresa. Sin embargo a medida que las relaciones entre ambas luchan por integrarse de manera cordial, el creciente número de dueños de la empresa lo hace cada vez mas complejo y los acuerdos que existieron alguna vez dejan de ser respetados o son desconocidos por la nueva generación de accionistas²⁷.

La empresa familiar en México vive una problemática económica y operacional dentro de un entorno político inestable, aunado a una pobre legislación, así como a cargas fiscales y de seguridad social muy importantes. Por si esto fuera poco, los empresarios enfrentan problemas familiares que afectan a su empresa, algunos de las más comunes son la falta de profesionalización en su negocio, conflictos emocionales, falta de planes de sucesión y la poca o nula comunicación efectiva entre los miembros de la familia. Estos factores llevan a la empresa a dividir al negocio y a que cada miembro de la familia luche por constituir un patrimonio y una entidad sólida y competitiva²⁸.

Dentro de muchas empresas familiares existen las condiciones para diseñar una estrategia congruente con los deseos y objetivos de los accionistas que tienen en mente el futuro de sus negocios y el de su familia. En estas entidades se debe

²⁷ Gómez Graz, J.M.: "Estrategias para la Competitividad de las PYMES", McGraw-Hill Interamericana de España S.A., España, año 1997 pp35

²⁸ Belausteguigoitia, I. (2004), Empresas Familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación. Mc Graw Hill. México. Pp 39

considerar la participación de los miembros de la familia como dueños y no solo como personal adicional al negocio. Cuando se tiene una planeación patrimonial que no este alineada con la planeación familiar y la de sucesión, entonces se incrementa el riesgo de tener problemas de equidad, justicia y de herencia.

Cuando los miembros de una familia comparten la tenencia accionaria de una empresa implica también compartir un destino económico, por lo que, mantener la unidad económica unida, que hoy se encuentra en plena operación, representa un mayor poder de compra, mejor capacidad de ahorro o de apalancamiento, así como una posición económica más favorable para enfrentar una crisis. Por el contrario, la separación de la unidad económica debilita a las entidades y obstaculiza las sinergias administrativas.

Tener reglas con peso legal suficiente dentro de la entidad permite definir una sucesión adecuada, la participación económica de todos los miembros, la participación económica de todos los miembros de la familia, una plural y ágil toma de decisiones, mecanismos de comunicación e información transparentes para los miembros, así como procesos de desarrollo de los miembros de futuras generaciones.

En ocasiones nos da la impresión de que una empresa familiar llena de reglas parecerá mas un centro de readaptación que una familia y una empresa, sin embargo, la historia nos muestra que con reglas claras se generan empresa familiares de éxito. Una vez bien pensadas y diseñadas con validez legal, todos los miembros de la familia se apegan a ellas y se eliminan discordias que pudieran crecer hasta dañar, incluso acabar, a las empresas familiares mexicanas o a las mismas familias.

Las reglas deben regular aspectos fundamentales:

- a) La tenencia accionaria. En esta se definirá la estructura de participación de los distintos miembros de la familia, así como la organización de los distintos negocios que formen parte del núcleo familiar.
- b) La administración del negocio. Aquí se deben describir muy claramente las estructuras de Gobierno Corporativo, delimitar responsabilidades y obligaciones,

reglamentos específicos, manuales de operación e incluso un código de ética para los miembros de la familia.

- c) El flujo de fondos a los miembros de la familia. Los fondos tanto de sueldos como otros ingresos, deben estar contemplado dentro de las reglas y abarcar a todos los miembros de la familia que sean accionistas, sin importar que trabajen o no en la empresa; así se garantiza que cada miembro tenga lo que le corresponde, ni mas ni menos.

Las familias deben plantearse los siguientes objetivos como prioritarios: alcanzar el beneficio común entre sus miembros que ayude a mejorar la situación económica tanto de la empresa como de la familia; definir claramente las metas de la organización, realizar evaluaciones objetivas y periódicas del desempeño de los miembros de la familia que trabajan en la empresa; elaborar revisiones rigurosas de las compensaciones derivadas de las actividades de la empresa familiar, así como asegurar que cada miembro esté debidamente informado de lo que sucede dentro y alrededor tanto de la empresa como de su familia.

Las políticas deben incluir asuntos relacionados con²⁹:

❖ Gobierno corporativo

- Composición del consejo y de los comités de apoyo
- Elección de los miembros del consejo y de los comités
- Objetivos de alcance de las reuniones
- Asistencia mínima requerida
- Porcentajes de votación asociadas a la relevancia del asunto
- Planeación estratégica
- Metodología de valuación de la empresa
- Proceso de sucesión
- Información a miembros de la familia
- Resolución de disputas
- Código de conducta

❖ Laboral

- Proceso de capacitación
- Perfiles
- Remuneraciones y prestaciones
- Medidores de desempeño

²⁹ Simón ; Juan Carlos (2006) "Empresas familiares mexicanas"
http://www.pwc.com/es/esp/about/svcs/sd_index.html

- Evaluaciones periódicas
- Pago de estudios
- Parientes políticos
- Niveles de autoridad
- Despidos

❖ Familiares

- Consejo de familia
- Reuniones informativas
- Estudios
- Seguros
- Gastos de viaje
- Comunicación
- Solución de conflictos
- Proceso de toma de decisiones
- Conflictos de interés
- Relaciones de negocio con la empresa familiar
- Código de familia

Hay que tener en mente que cada familia y cada empresa es distinta, por lo que no existen recetas de cocina aplicables a todos, se deben utilizar principios básicos aterrizados en su realidad y en sus demandas. Hay que tener presente la imperiosa necesidad de hacer algo y contar con un modelo que eleve la probabilidad de que las empresas tengan una permanencia en el tiempo y logren un crecimiento sustentable.

2.5 Finalidad de las microempresas

Las microempresas juegan un papel crucial en los países en vías de desarrollo, no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el punto de vista social. Como hemos visto, son muchas las funciones que cumplen y constituyen un verdadero colchón de amortiguamiento de las enormes injusticias sociales que sufren los países en vías de desarrollo.

Resulta, por tanto, de gran interés, fomentar en estos países los programas de apoyo a la microempresa, que proporcionan servicios de diverso tipo a estas unidades económicas. Los componentes más importantes de estos programas son

la capacitación, el asesoramiento personalizado a los microempresarios y el microcrédito³⁰.

Los programas de apoyo a la microempresa suelen ser realizados por ONGs e instituciones especializadas. Comenzaron hace más de dos décadas, con un planeamiento más bien asistencial y han ido evolucionando hacia esquemas más empresariales en los que la calidad de los servicios ofrecidos y la preocupación por la autosostenibilidad ocupan un lugar importante.

La repercusión social y económica que tienen las microempresas en los países en vías de desarrollo es de gran relevancia para las capas sociales más desfavorecidas de estos países. Los aspectos más importantes de la utilidad de las microempresas son los siguientes³¹:

Medio de subsistencia para las personas más desfavorecidas de los países en vías de desarrollo. Poner en marcha una microempresa o incorporarse a trabajar en una que ya esté funcionando suele ser, en muchos casos, la única alternativa posible para que las personas de los sectores pobres de los países en vías de desarrollo logren encontrar un puesto de trabajo.

Conectar el potencial productivo de los sectores pobres con las medianas y grandes empresas. Una parte de los bienes y servicios que producen las microempresas tienen como destino las medianas y grandes empresas, que consiguen reducir sus costos incorporando a sus procesos productivos bienes semimanufacturados, fabricados por microempresas. Uno de los sectores más propicios para este tipo de subcontratación es el sector textil.

Servir como canal de entrada de la mano de obra de los sectores pobres de la población. Muchas personas que no tienen a su disposición medios suficientes para recibir una formación adecuada, tienen ocasión de aprender un oficio comenzando a trabajar en una microempresa. Más adelante podrán crear su propia microempresa o comenzar a trabajar en una empresa mediana o grande.

Canalizar la mano de obra excedente de las grandes empresas. Cada vez es más frecuente que las personas que se ven obligadas a abandonar una empresa,

³⁰ Gómez Graz, J.M.: "Estrategias para la Competitividad de las PYMES", McGraw-Hill Interamericana de España S.A., España, año 1997 pp59

³¹ Gulli, Hege (1999) Microfinanzas y Pobreza: Son válidas las ideas preconcebidas Inter-American Development Bank, Banco Interamericano de Desarrollo pp.126

como consecuencia de un ajuste de plantilla, pongan en marcha una microempresa como medio de salir adelante. Normalmente estas personas cuentan con el conocimiento de un oficio y un cierto capital, recibido como compensación por el despido.

2.6 Importancia de las microempresas en México

Más del 98% de las empresas en México son Pymes y 95% de ellas son Micro y Pequeñas. Más del 70% de los empleos generados entre 1993 y 1998 fueron generados por Pymes –poco más de la mitad de éstos dentro de pequeñas y medianas empresas, el resto en microempresas de auto-empleo. La proporción del PIB que proviene de PYMES es superior al 60%³².

Para atender este compromiso en la administración del presidente Vicente Fox se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) dentro de la Secretaría de Economía y le extendió el mandato de generar una política integral de promoción empresarial. Asimismo, y como muestra de su compromiso, la administración federal con aprobación del Congreso de la Unión asignó a la SPyME de 2001 a 2006 un presupuesto de alrededor de 8,700 millones de pesos para ser utilizados en programas de fomento y promoción, a definir por la SPyME, dicho monto puede parecer pequeño en relación con la dimensión del segmento PYME en México y sus necesidades; pero adquiere una dimensión mayor al considerar que se partía de un antecedente de cero recursos asignados y ninguna entidad institucional dedicada a la promoción del segmento.

Por tal motivo, durante estos últimos seis años se realizó un permanente esfuerzo en identificar las necesidades de las PYMES, ámbito de competencia de la SPyME, de manera particular en materia de financiamiento.

Durante el sexenio, la Secretaría de Economía ha canalizado recursos fiscales por 1,310 millones de pesos para apoyar con crédito y con financiamiento a las PYMES, a través de fondos de garantía, fortaleciéndose este apoyo con recursos de los gobiernos estatales, municipales y de algunos otros organismos e instituciones por 465 millones de pesos, el total de los recursos asciende a 1,773

³² Secretaría de economía (2008) <http://www.economia.gob.mx/?P=7100>

05/08/2008

millones de pesos. La multiplicación de los recursos, por las instituciones financieras, pasó de 2 pesos de crédito por 1 peso aportado durante 2002 a 62 pesos en crédito por cada peso aportado en 2006³³.

La multiplicación de los recursos ha permitido que a la fecha 185 mil empresas hayan sido beneficiadas con crédito, generando una derrama crediticia de aproximadamente, más de 35 mil millones de pesos.

2.7 *Clasificación de microempresarios*

El autor Samuel Carpintero define que la microempresa adquiere la forma de autoempleo, por lo que el microempresario es a la vez empresario y empleado. En otros casos la microempresa cuenta con varios empleados. Da el concepto de:

Microempresario: persona que está al frente de la microempresa, es decir, el propietario de esa unidad económica. En muchos casos, además el propietario suele ser el único trabajador, acompañado solamente por algún miembro de su familia.

Y también hace una clasificación de los microempresarios, es decir, las personas que promueven y sacan adelante estas actividades económicas, podemos distinguir los siguientes tipos:

Microempresario-Gerente: es aquel que dedica la mayor parte de su tiempo a la gestión de la microempresa y cuenta con trabajadores para elaborar la producción o prestar el servicio.

Microempresario-Productor: es el caso de los microempresarios que combinan actividades de gestión administrativa y de producción, pero tienen tendencia a dedicar más tiempo a los procesos productivos que a los aspectos organizativos y de planificación.

Microempresario-Operario: Es aquel que dedica su tiempo exclusivamente a la producción. En general, este microempresario posee las máquinas indispensables para mantener volúmenes de producción alcanzables sólo por él o con la colaboración de un mínimo de operarios.

³³ García Alba Sergio (2007) "Estrategias para el Fomento de Microempresas" Smype www.iberpymeonline.org/Documentos/Mexico/SergioGarciaAlba

2.8 Concepto de microcrédito.

Hasta hace unos veinte años, las personas pertenecientes a los sectores más desfavorecidos de la población apenas tenían acceso al crédito. A raíz de algunos programas de apoyo a la microempresa que se pusieron en marcha a principios de la década de los 80's, han ido surgiendo instituciones de diverso tipo, en casi todos los países en vías de desarrollo, que proporcionan servicios crediticios a personas de escasos recursos.

Los motivos por los que las personas de los sectores más desfavorecidos quieren tener acceso al microcrédito son muy variados. Algunas de las principales razones por las que las personas de escasos recursos suelen pedir un crédito son las siguientes:

Financiar las actividades de la microempresa; es decir, toman prestado para capital de trabajo. Por ejemplo, comprar telas para confección. Llevar a cabo pequeñas inversiones en las microempresas; es decir, invierten el crédito en activos fijos. Por ejemplo, adquisición de una máquina de coser. Mejoramiento de la vivienda. Cubrir los costos de ciertas obligaciones familiares o sociales, como matrimonios o entierros. Hacer frente a emergencias de diverso tipo, como por ejemplo reconstruir su vivienda después de una catástrofe natural³⁴.

2.8.1 Tipos de microcrédito

Antes de seguir profundizando en los diversos aspectos relacionados con el microcrédito, es conveniente que distingamos entre dos tipos diferentes. Las diferencias entre ambos no tienen que ver tanto con la cantidad solicitada ni con los plazos, sino más bien con el papel que juega el crédito en una determinada microempresa. El autor Samuel Carpintero los clasifica:

Podemos decir que hay dos tipos de créditos:

³⁴ Miguel Díaz,(1997), <http://www.monografias.com/trabajos10/micro/micro.shtml>

Crédito de subsistencia. Llamamos así al préstamo que se solicita con la finalidad de mantener a la microempresa funcionando, sin que existan por el momento perspectivas claras de que vaya a crecer. Suele tratarse de microempresas más bien pequeñas, con volúmenes de operación reducidos. Las cantidades solicitadas dependen mucho del tamaño del volumen de operación de sus pequeños negocios, pero normalmente no son elevadas.

Crédito de desarrollo. Denominamos así al crédito que se solicita para llevar a cabo alguna acción relacionada con el crecimiento de la microempresa. Puede tratarse de una inversión en equipos, adquisición de un pequeño local, incremento de los suministros necesarios, etc. Las cantidades y los plazos de devolución suelen ser mayores que en el caso anterior.

Se plantea en ocasiones el debate sobre cuál de estos dos tipos de créditos tienen mayor impacto o es más necesario. Es evidente que el crédito de subsistencia es más común entre las personas de escasos recursos y es el que más incidencia puede tener para ayudar al sector más desfavorecido de la población. Ahora bien, el crédito de desarrollo no es menos importante, y en ocasiones sus efectos pueden ser mayores en la tarea de lograr el desarrollo económico de un país o una zona determinada. Ambos, por tanto, son importantes y necesarios.

2.8.2 Tipos de Instituciones de Microcrédito

La pequeña y la microempresa-como toda empresa- requiere capital para comenzar un nuevo negocio o para operar con eficiencia un negocio ya establecido. Se suele distinguir entre fuentes formales (bancos comerciales) y fuentes informales de crédito o financiamiento. Estos últimos, están fuera del mercado financiero formal pero también están sometidas a regulaciones autorizadas por el gobierno para garantizar la transparencia, la tasa de recuperación de los préstamos y la sustentabilidad de la institución.

Debido a que en este último grupo existe una enorme heterogeneidad de instituciones conviene dividir las por lo menos en dos subgrupos³⁵:

³⁵ Monares Paulina y Anibal; Bustamantes Waldo (2001) "Gestión de Nuevos Negocios para la Microempresa Rural, Programa de Apoyo a la Microempresa Rural, Manual. PROMER pp101

- i. *Instituciones públicas o privadas de fomento al desarrollo a las microempresas, que reciben algún subsidio del gobierno, y prestan dinero en forma selectiva mediante el sistema de fondos concursable, y*
- ii. *Las asociaciones de productores y/o cooperativas que prestan recursos propios, formados por las contribuciones mensuales de cada uno de sus miembros.*

En la práctica, un productor individual recurre a más de una institución pertinente de cualquiera de los grupos mencionados. Un grupo adicional de instituciones que también provee ayuda financiera a las pequeñas y microempresas son las ONG'S internacionales, y las agencias internacionales de ayuda bilateral (GTZ de Alemania; COTESU de Suiza, etc.)

Opciones no comerciales de financiamiento

Las opciones no comerciales de financiamiento se refieren a las múltiples alternativas que ofrecen instituciones públicas centralizadas, descentralizadas y/o municipales. Además de instituciones privadas como las ONG que reciben subsidios o subvenciones públicas para reducir el costo de los préstamos dirigidos a los segmentos más pobres del país o para reducir el riesgo de prestar el dinero a empresas pequeñas que todavía no son completamente viables desde el punto de vista financiero y económico. A diferencia de los créditos bancarios este tipo de instituciones tienen prioridades bien establecidas en cuanto al tipo de proyecto que están dispuestos a financiar. Por ejemplo, proyectos para probar innovaciones técnicas, proyectos para promover exportaciones, proyectos para capacitación, proyectos para contratar consultorías especializadas, proyectos de comercialización, etc.

Según el autor Samuel Carpintero-se denominan instituciones de microcrédito aquellas que gestionan una cartera de préstamos dirigida al sector informal de la economía, es decir, aquellas entidades que otorgan microcrédito³⁶. Cuando surgieron las primeras instituciones que comenzaron a gestionar un

³⁶ Carpintero, Samuel, (1998) Los Programas de apoyo a la microempresa en América Latina: el microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI, Bilbao: Deusto, 181 pp 31

programa de microcrédito, se trataba casi exclusivamente de organizaciones sin ánimo de lucro-en su mayoría ONG's- que trabajaban por ayudar a personas de escasos recursos a salir de la miseria. Poco a poco, el sector ha ido evolucionando, y en la actualidad las entidades de microcrédito son de muy diverso tipo.

Institución de microcrédito: Entidad que otorga préstamos a personas pertenecientes al sector informal de la economía, denominadas habitualmente microempresarios.

Habitualmente se agrupan en cuatro grandes grupos-según el autor Samuel Carpintero-:

ONGs Generalistas

Las ONGs generalistas son aquellas que llevan a cabo acciones en distintos ámbitos de la ayuda al desarrollo. Es decir, cuentan con varios programas, además del programa de apoyo a la microempresa. Esos otros programas pueden estar situados en el ámbito de salud, vivienda, apoyo a la infancia, etc. Dentro de este grupo genérico se encuentran instituciones muy distintas entre sí, tanto por su filosofía, tamaño, modo de gestionarlas, origen de los fondos que manejan, etc. Todas ellas tienen en común que emplean el microcrédito como herramienta para tratar de ayudar a las personas de escasos recursos a salir de la pobreza.

Ahora bien, la forma de utilizar esta herramienta varía mucho de unas ONGs a otras, así como la estrategia global de desarrollo que tratan de seguir. Un instrumento frecuentemente utilizado por las ONGs para proporcionar servicios de crédito a los microempresarios son los fondos rotatorios, especialmente en el caso de las ONGs más pequeñas. La filosofía de este instrumento es la autoalimentación del fondo con la devolución de los préstamos concedidos, junto con los intereses correspondientes; de esta forma, una vez constituido un fondo, si se gestiona; convenientemente, puede utilizarse por un espacio prolongado de tiempo para proporcionar servicios de crédito a los microempresarios.

ONGs Especializadas

Son aquellas que llevan a cabo únicamente un programa de apoyo a la microempresa. Dentro de este subgrupo, algunas tienen su origen en ONGs generalistas, que se han ido especializando, mientras que otras surgieron ya con el propósito de desarrollar su trabajo en ese ámbito. Son muy numerosas las ONGs especializadas en microcrédito en los países en vías de desarrollo. Algunas de ellas tienen previsto transformarse en instituciones financieras especializadas, pero hasta ahora no lo han hecho por diversos motivos.

Instituciones Financieras Especializadas

Cada vez son más numerosas las ONGs especializadas en microcrédito que han dado el paso de convertirse en instituciones financieras reguladas por las autoridades bancarias del país correspondiente. Algunos expertos consideran de vital importancia el ingreso o formalización de entidades financieras dentro del mercado de servicios dirigidos a la microempresa, con el propósito de generar mayores condiciones de competitividad que redunden en el logro de mejores índices de eficiencia en la provisión de dichos servicios con los consiguientes beneficios a favor de los clientes de dichas instituciones.

Dentro de este grupo podemos distinguir entre las cooperativas de crédito y las instituciones financieras que proceden de una ONG. En la actualidad existen varias instituciones financieras especializadas en microcrédito cuyo origen es una ONG. Algunas de las más conocidas son Bancosol en Bolivia, Financiera CALPIA en el Salvador, Caja los Andes en Bolivia y Banco ADEMI en la República Dominicana.

Bancos Comerciales.

La banca formal, es decir, el sistema bancario tal como lo entendemos normalmente, se encuentra poco disponible, en la práctica, para las personas de escasos recursos. Las razones son múltiples. Por un lado, hay razones que podríamos llamar de índole social: los bancos argumentan que si llegan productores informales, pueden perder sus clientes de alto nivel económico y social. Ahora bien, no todo el problema está en las dificultades que ponen los bancos; hay que tener en cuenta también la resistencia de las personas de escasos

recursos a acercarse a las instituciones bancarias. No obstante, en muchos de los países en vías de desarrollo hay algunos bancos con una cartera dirigida especialmente a microempresarios. En la actualidad hay muchas entidades bancarias que están comenzando a interesarse por este mercado potencial y han comenzado a estudiar la posibilidad de desarrollar líneas de negocio

2.8.3 Antecedentes del microcrédito en México

En el Municipio de Acaxochitlan, Hidalgo se ha desarrollado además una experiencia muy exitosa de microcréditos a través del Fondo Regional que gestionó el Instituto Nacional Indigenista en 1992 y que empezó a consolidarse desde 1997. Esta experiencia congrega a grupos de productores de las 28 comunidades que conforman el municipio y ha permitido la diversificación de las actividades económicas. Algunos habitantes se dedican a la compra-venta de fruta seca, otros a la producción de leche y trabajan ahora en un proyecto para la producción de queso. Se han formado por lo menos 13 microempresas para la siembra de hongos zeta. Algunos productores se dedican ahora al comercio de flores y otros a la producción de plantas ornamentales. Se han impulsado proyectos para establecer estanques con trucha Arcoiris, así como talleres de costura.³⁷

³⁷ Fabre Platas Danú Alberto (2004) pp 20 (op cit)

2.9 Tablas de créditos otorgados en México

Se presenta la información de acuerdo a las aportaciones que se les ha hecho a los diferentes tamaños de empresas, así como el importe del capital de trabajo utilizado.

Créditos Otorgados por Estrato Empresarial y Uso de Capital 2002-2008

Estrato Empresarial	Capital de Trabajo		Adquisición de Activo Fijo		Total 2002-2008	
	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*	Empresas	Derrama Crediticia*
MICRO	5,712	611,391,519	27	11,652,775	5,739	623,044,294
PEQUEÑA	600	170,705,712	10	7,755,297	610	178,461,009
MEDIANA	342	139,568,471	2	822,444	344	140,390,916
Totales	6,654	921,665,702	39	20,230,516	6,693	941,896,218

* Pesos

Estadísticas elaboradas con información preliminar correspondiente al mes de marzo de 2008.

Información de referencia.

Dirección General de Promoción Empresarial

www.economia.gob.mx

Aquí se puede apreciar de los créditos otorgados, cuanto fue distribuido por sector económico de acuerdo al sector al que pertenecen la microempresas.

Créditos Otorgados por Estrato Empresarial y Sector Económico

Estrato Empresarial	Sector Económico						Total 2002-2008	
	Comercio		Industrial		Servicios		Créditos	Derrama Crediticia*
	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*		
MICRO	3,218	111,938,974	1,571	227,995,882	950	283,109,438	5,739	623,044,294
PEQUEÑA	373	115,494,667	85	29,342,616	152	33,623,726	610	178,461,009
MEDIANA	213	81,639,750	38	20,692,666	93	38,058,500	344	140,390,916
Totales	3,804	309,073,391	1,694	278,031,164	1,195	354,791,663	6,693	941,896,218

* Pesos

Estadísticas elaboradas con información preliminar correspondiente al mes de marzo de 2008. Dirección General de

Promoción Empresarial

www.economia.gob.mx Información de referencia.

Cabe señalar que la información que arroja esta tabla son datos importantes porque se contempla desde el año 2002 hasta el mes de marzo de este año 2008. Destacando que hasta el año terminado que corresponde al 2007; se va incrementando el otorgamiento de financiamientos a las microempresas.

Créditos Otorgados por Año								
Año	Sector Económico						Total 2002-2008	
	Micro		Pequeña		Mediana			
	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*
2002	0	0	20	626,000	0	0	20	626,000
2003	15	4,408,072	67	4,166,600	9	4,000,000	91	12,574,672
2004	131	30,284,894	98	25,661,068	62	25,461,765	291	81,407,727
2005	1,000	99,916,131	115	32,940,972	51	19,716,040	1,166	152,573,143
2006	1,940	185,148,855	147	38,863,429	116	42,785,444	2,203	266,797,729
2007	2,572	249,356,891	145	63,652,939	94	37,513,000	2,811	350,522,830
2008	81	53,929,450	18	12,550,000	12	10,914,667	111	77,394,117
Totales	5,739	623,044,294	610	178,461,009	344	140,390,916	6,693	941,896,218

* Pesos

Estadísticas elaboradas con información preliminar correspondiente al mes de marzo de 2008.

Información de referencia.

Dirección General de
Promoción Empresarial

www.economia.gob.mx

Podemos ver en esta tabla la participación que ha tenido la banca mexicana apoyando al sector empresarial en nuestro país; contando con un historial del año 2002 a marzo de este año 2008; en el que podemos destacar que la mayor participación es el Banco Banorte.

Créditos Otorgados por Estrato Empresarial e Intermediario Financiero 2002-2008								
Intermediario	Micro		Pequeña		Mediana		Total 2002-2008	
	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*	Créditos	Derrama Crediticia*
BANAMEX	43	9,098,000	1	65,000	2	330,000	46	9,493,000
BANCO AZTECA	1	35,000					1	35,000
BANCOMEXT	14	5,664,490	3	715,000			17	6,379,490
BANORTE	489	292,710,988	191	76,258,372	137	62,307,944	817	431,277,305
BANSI	1	24,000					1	24,000
BBVA BANCOMER	157	32,025,000	268	47,296,730	144	48,733,000	569	128,054,730
CREDITO REAL	4	24,176					4	24,176
FOMENTO AGROINDUSTRIAL PROGRESMO S. S.A. DE C.V. SOFOM ENR	261	1,104,350					261	1,104,350
HSBC	1,167	145,433,052	40	13,281,844	26	8,128,040	1,233	166,842,935
NACIONAL FINANCIERA S.N.C.	5	9,500,000	5	8,532,895	6	9,651,632	16	27,684,527
NAVISTAR	14	7,855,100	5	3,684,567			19	11,539,668
PRONEGOCIO	3,321	61,686,978			2	70,000	3,323	61,756,978
SANTANDER SERFIN	262	57,883,160	97	28,626,600	27	11,170,300	386	97,680,060
Totales	5,739	623,044,294	610	178,461,009	344	140,390,916	6,693	941,896,218

* Pesos

Estadísticas elaboradas con información preliminar correspondiente al mes de marzo de 2008.

Información de referencia. Dirección

General de Promoción Empresarial

www.economia.gob.mx

2.10 El Servicio de Banca y Crédito en México

La ley de instituciones de crédito en su Artículo 2, dice que: el servicio de banca y crédito solo podrá ser:

Instituciones de Banca Múltiple

Instituciones de Banca de Desarrollo

Para estos efectos de lo dispuesto en la presente ley se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos públicos en el mercado nacional para su colocación, mediante actos causantes de pasivo directo o contingentes, quedando el intermediario obligado a cumplir el principal y en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.

La ley de instituciones de crédito de éstas sociedades anónimas de banca múltiple como intermediarios financieros, capaces de captar recursos del público a través de certificaciones de depósitos, pagarés, etc. (operaciones pasivas), y con esos recursos obtenidos, otorgar diferentes tipos de crédito (operaciones activas) las funciones de intermediario se supone se da lo mas eficientemente posible al canalizar estos recursos a donde hace falta, es importante hacer notar que la banca transforma los recursos del público en diferentes tipos de instrumentos de ahorro y además que no hay un destino específico, es un intermediario con la capacidad suficiente como para administrarlos con suficiente discrecionalidad es un emisor y receptor de crédito, otros intermediarios financieros, simplemente son transmisores de los recursos financieros, ponen en contacto a los oferentes y demandantes, cumpliendo así su función.

Operaciones activas: son aquellas que realizan los bancos en las instituciones de crédito y que les presenta un activo. Dentro de estas actividades se encuentran el otorgamiento de crédito a clientes (cartera), prestar servicios de caja de seguridad, la venta o cambio de divisas entre otras, efectuar descuentos, la venta de oro y plata, en pago de bienes relativos.

Por virtud de las operaciones activas que realiza el banco, el mismo se convierte en acreedor de aquellas personas a quien les ha otorgado el crédito; dentro de este tipo de operación deben ser incluidas aquellos tipos de operaciones

por las que el banco constituye fondos disponibles en cualquier momento, se trata de las adquisiciones de valores y las reservas de la Banca Central.

Un banco de depósito puede otorgar muy diferentes tipos de crédito, pero todos aquellos con una característica común: a corto plazo. La ley permite excepciones, como lo son los préstamos refaccionarios y de habilitación y avío, que pueden exceder el término máximo de un año. Estas reglas pueden variar de conformidad por lo establecido por la propia Comisión Bancaria y de Valores.

Operaciones Pasivas: son las transacciones efectuadas por instituciones bancarias de crédito las cuales presentan para ellas un adeudo, ejemplo de estas son: las aceptaciones de préstamos o créditos, la emisión de bonos y obligaciones, recibir depósitos, (el cual se considera un pasivo por ser una obligación para con el ahorrador, pero a la vez al administrarlo revierte la operación y se transforma en un activo para ellas) entre otras.

a) **Banca de Primer Piso.**

Se integra por la banca de fomento y desarrollo, la banca comercial y las organizaciones auxiliares de crédito y tiene como objeto financiar el aparato productivo o cualquier otra persona física o moral interesada.

1) *Banca de Fomento y Desarrollo*

Se conforma por el conjunto de instituciones bancarias que tienen por objeto como su nombre lo indica, impulsar y fomentar a través de financiamiento, las actividades productivas de la empresa nacional.

En el contexto de la modernización del Sistema Financiero Nacional se está fortaleciendo la Banca de Desarrollo para que cumpla de manera más eficiente con su papel de apoyo al desarrollo nacional. Es necesario aumentar su eficiencia en la capitalización de recursos hacia proyectos y programas con alta rentabilidad financiera y social, estimulando la inversión productiva.

La Banca de Desarrollo contribuye a elevar la producción alimentaria, desarrollar los productos pesqueros y turísticos, reestructurar la industria y ampliar la infraestructura de transporte y telecomunicaciones, elementos esenciales para participar en forma más eficiente en la economía mundial, en esta estrategia de

modernización, también ocupa un lugar destacado, el impulso a la micro y pequeña empresa industrial de servicios, así como la organización productiva y el fortalecimiento de la capacidad de autogestión de los campesinos.

El campo de mayor prioridad para la Banca de Fomento es la atención de las demandas de servicios básicos, la protección al medio ambiente y la erradicación de la pobreza extrema que ha generado el crecimiento demográfico, la urbanización acelerada y el rezago de la inversión pública.

2) *Banca Comercial*

Se le denomina también Banca Común, y tiene una finalidad eminentemente lucrativa en el desarrollo de sus operaciones.

b) Banca de Segundo Piso

Se integra por todas aquellas sociedades o instituciones que desarrollan actividades complementarias pues sus programas de apoyo o líneas de financiamiento a personas o empresas la realizan a través de los bancos comerciales que quedan en primer lugar de las realizadas por la banca de primer piso.

Existen fuentes de financiamiento que se conforman por instituciones de crédito, instituciones públicas y fuentes de fomento las cuales tienen como objetivo primordial proporcionar tanto a las empresas como a las personas físicas de fondos o recursos económicos que ellos necesitan.

2.10.1 Instituciones Públicas y Fondos de Fomento

El gobierno por su parte siempre se ha preocupado porque el país tenga los recursos necesarios para su desarrollo y apoyan los planes de producción tanto agrícola como industriales. Para poder dar este apoyo financiero ha creado instituciones y fondos de fomento que se dedican a proporcionar los recursos económicos que necesitan tanto los comerciantes, ganaderos y agricultores.

Algunos Fondos de Fomento:

FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura
FONATUR	Fondo Nacional de Fomento al Turismo

FONART	Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías Los fideicomisos que integra FIRA:
FONDO	Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura
FEFA	Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios
FEGA	Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios
FOPESCA	Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras

Estas instituciones nacionales fueron fundamentalmente creadas para suplir las deficiencias de las instituciones privadas y además consideran más al cliente otorgando más facilidad para obtener los créditos y con tasa de interés menor a la que cualquiera de las instituciones privadas puede otorgar; esto lo hace el gobierno con el afán de que el país produzca lo que necesita para su consumo interno en materia de alimentos y no tenga que efectuar importaciones que le saldrían más costosas además de que el otorgar estos créditos aumentan las fuentes de trabajo y eleva el nivel de vida de los artesanos, agricultores, ganaderos y comerciantes.

2.11 Generalidades de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En virtud de los procesos de reforma e integración a nivel mundial que nuestra economía estaba viviendo al inicio de la década de los noventas, se aplicaron diversas medidas con objeto de desarrollar un sistema financiero más eficiente y competitivo, capaz de responder de mejor manera a las necesidades de nuestro país. Entre estas medidas, destacan el restablecimiento del régimen mixto de banca a través de la desincorporación de las instituciones de banca múltiple, la configuración de grupos financieros y nuevas entidades, así como la apertura del sector financiero a una mayor competencia, tanto interna como externa.

En su dinámica, nuestro sistema financiero se orientó hacia lo que se conoce como un esquema de banca universal al permitir la prestación conjunta de

una muy amplia gama de servicios, a través de entidades financieras pertenecientes a un mismo grupo.

También se otorgaron autorizaciones para la constitución y operación de bancos, casas de bolsa y otros intermediarios financieros, aumentando significativamente el número de entidades que ofrecían productos y servicios financieros, para atender las crecientes demandas de financiamiento de nuestra economía. Adicionalmente, se ha permitido la entrada a México de instituciones financieras del exterior, cuyas inversiones y desarrollo tecnológico han contribuido al fortalecimiento de nuestro sistema y han coadyuvado a la satisfacción de las necesidades crediticias de la planta productiva nacional.

Si bien de esta estructura derivaron importantes ventajas tales como economías de escala sinergias, así como la concepción de nuevas y sofisticadas operaciones y servicios dentro de un sector más competido, por otra parte, implicó la necesidad de contar con mejores organismos y procedimientos de supervisión, en particular, aquéllos que permitan medir en forma consolidada el estado en que se encuentran las instituciones en lo individual o formando parte de grupos financieros.

Durante el año de 1994, los actos de abuso y corrupción por parte de algunos de los nuevos administradores de las entidades financieras, comprometieron la salud de las instituciones que dirigían y dañaron el buen nombre de nuestro sistema financiero, por lo que debieron ser prevenidos y sancionados.

Asimismo, ciertos grupos financieros fueron afectados seriamente por sus propios administradores, lo cual derivó en intervenciones gerenciales por parte de las autoridades, a fin de restablecer su correcto funcionamiento y con ello proteger los intereses del público y del sistema financiero en su conjunto. Sin embargo, el saneamiento de dichas entidades trajo consigo inevitables costos. Ello obligó al Gobierno Federal a redoblar los esfuerzos de supervisión y a castigar con todo el

rigor de la ley a quienes dispusieron indebidamente de los recursos de las instituciones.

En virtud de lo anterior, el 28 de abril de 1995, el congreso de la Unión aprobó la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, consolidando en un solo órgano desconcentrado las funciones que correspondían a la Comisión Nacional Bancaria y a la Comisión Nacional de Valores.

Este nuevo organismo nace con el objeto de supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.

Además aglutina las funciones y facultades que correspondían por un lado a la Comisión Nacional Bancaria y por otro a la Comisión Nacional de Valores, y comprende en su esfera de atribuciones a todas las instituciones del sistema financiero, excepción hecha de las correspondientes al sector asegurador y afianzador, que por sus particularidades y especialización se mantienen bajo la vigilancia de otro órgano supervisor.

Por otra parte, la CNBV conserva plenamente las facultades de autoridad que tenían las Comisiones supervisoras, complementándolas con la de establecer programas preventivos y de corrección, de cumplimiento forzoso para las entidades financieras, tendientes a eliminar irregularidades. A su vez, dichos programas serán establecidos cuando las entidades presenten desequilibrios financieros que puedan afectar su liquidez, solvencia o estabilidad, pudiendo en todo caso instrumentarse mediante acuerdo con las propias entidades. Asimismo, se le dieron atribuciones a la Comisión para suspender todas o algunas de las operaciones de las entidades financieras cuando por infracciones graves o reiteradas a las leyes que las rigen o a las disposiciones que deriven de ellas sea necesaria dicha medida.

Adicionalmente, conforme a lo previsto en las leyes que regulan el sistema financiero, a la Comisión se le atribuye la facultad de dictar normas prudenciales orientadas a preservar la liquidez, la solvencia y la estabilidad de los intermediarios. Tales regulaciones prudenciales son, entre otras, las que se refieren a diversificación de riesgos, capitalización y creación de provisiones preventivas.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores tiene por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público. También tiene como finalidad supervisar y regular a las personas físicas y morales, cuando realicen actividades previstas en las **leyes relativas al sistema financiero**.

Por entidades financieras se entiende a:

- Sociedades controladoras de grupos financieros-Instituciones de crédito
- Casas de bolsa-Especialistas bursátiles
- Bolsas de valores-Sociedades de inversión
- Sociedades operadoras de sociedades de inversión
- Sociedades distribuidoras de acciones de sociedades de inversión
- Almacenes generales de depósito-Uniones de crédito
- Arrendadoras financieras-Empresas de factoraje financiero-Sociedades de ahorro y préstamo
- Casas de cambio
- Sociedades financieras de objeto limitado
- Instituciones para el depósito de valores
- Contrapartes centrales-Instituciones calificadoras de valores
- Sociedades de información crediticia
- Personas que operen con el carácter de entidad de ahorro y crédito popular
- Instituciones y fideicomisos públicos que realicen actividades financieras y respecto de las cuales la Comisión ejerza facultades de supervisión

-Organismos de integración, es decir las Federaciones y Confederaciones a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Para el cumplimiento de sus objetivos la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuenta con las facultades que le otorgan las leyes relativas al sistema financiero, así como su propia Ley, las cuales se ejercen a través de los siguientes órganos: Junta de Gobierno, Presidencia, Vicepresidencias, Contraloría Interna, Direcciones Generales y demás unidades administrativas necesarias.

2.12 Banca Social en México

El sistema financiero mexicano no considera las entidades de ahorro y crédito popular parte integral de este. Existen leyes adicionales a la Ley de Instituciones de Crédito, como la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley de Organismos Auxiliares de Crédito y la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)³⁸, que establecen los principios normativos correspondientes a las llamadas instituciones de banca social (Anaya 2006). (Ver Anexo 1 Organigrama del Sistema Financiero Mexicano)

La LACP busca regular las dos figuras importantes que a la larga deberán adoptar las entidades de ahorro y crédito popular (EACP). Las figuras son Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP) –sin fines de lucro-, como cooperativa y Sociedades Financieras Populares –con fines de lucro- como sociedad mercantil. En el futuro, las instituciones del sector social adscritas al marco normativo de la LACP deberán adoptar cualquiera de dichas figuras (Silva 2004).

Una característica del llamado sistema de crédito y ahorro popular consiste en que, de acuerdo con la figura legal adoptada, existe un marco normativo que las rige, así como en algunos casos-instituciones microfinancieras- es la Secretaría de Economía (SE), la entidad reguladora, en el caso de las instituciones del llamado Sistema de Ahorro y Crédito Popular cuyos actores son Uniones de Crédito,

³⁸ Esquivel Martínez Horaci (op cit) pp 26

Sociedades de Ahorro y Préstamo, sociedades Cooperativas, Cajas Solidarias, y Cajas Populares, es la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) la que lleva la batuta.

Es pertinente señalar que corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) la tutela de todo el sistema financiero y que la CNVB funge, mediante la regulación prudencial, como brazo ejecutor de dicha entidad principal hacia las instituciones del sistema de ahorro y crédito popular (SACP). La función de Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI), constituido en 2001, (Esquivel, 2007) consiste en promover la cultura del ahorro entre la población, operar como banco o caja central del SACP y coordinar los apoyos del gobierno central para fortalecer y apoyar la institucionalización del sector (Silva, 2004)

Estudios recientes muestran que alas zonas marginadas del país denominadas marginadas económicamente, el Gobierno Federal las atiende con diferentes programas de apoyo para combatir la pobreza; sin embargo, los resultados que arrojan las encuestas para sondear los impactos de dichos programas son heterogéneos (Esquivel,2007)

Por lo común, los gastos que realizaban los acreditados no necesariamente iban dirigidos al mejoramiento de sus condiciones de vida; muy por el contrario, los dirigían al consumo inmediato e incluso para diversión.

Los objetivos que persiguen las instituciones crediticias bancarias y las instituciones crediticias microfinancieras, tienen desde su origen diferencias sustanciales. Mientras que la primera obtiene sus beneficios en torno a la intermediación financiera, la segunda tiene, en principio, objetivos conceptuales mayormente sociales y de superación de la pobreza.

Así, por ejemplo, como una forma de sustentar los efectos de los recursos financieros, en los grupos de atención, se debe analizar la estructura de la economía en la que se labora. Si se parte de un modelo dinámico bajo el supuesto de que parte del ingreso que perciben lo ahorran con el objetivo de aumentar después los niveles de inversión en sus negocios o directamente para iniciar proyectos de inversión productiva, se tienen diferentes opciones para mantener los ahorros; por ejemplo: pueden mantenerlos en forma de activos financieros, lo que

representa una manera de inversión en el sector financiero, que permite a su vez, obtener un rendimiento a plazos. Este modo de manejar los recursos garantiza un incremento en los niveles de consumo real.

Una segunda opción de inversión puede ser física, esto es, productiva y generadora de empleo (objetivo principal de apoyo a las PYME). En este caso se consideran solo dos factores productivos: trabajo y capital que se explican por la ley de los rendimientos decrecientes (Parkin y Esquivel, 2001). La conclusión principal de estas características de los insumos productivos es que a medida que el capital per-cápita aumente, el ingreso real per cápita se eleva.

Se puede establecer que ante una variación en el ritmo de crecimiento en los apoyos a los sectores de atención microfinanciera o crediticia, los integrantes tendrán mayores recursos monetarios, lo cual provocara cambios en los precios y en la demanda de dinero que afectará la parte residual del ahorro destinado a la inversión productiva.

Lo anterior traerá como consecuencia cambios no solo en la velocidad con que se lleva al equilibrio de largo plazo, sino también en las características de ese estado de equilibrio. De forma dinámica: un aumento del crédito a los grupos de atención aumenta los recursos disponibles. Este incremento de recursos elevará la tasa de inflación, reduciendo la demanda de saldos monetarios reales y subiendo la proporción de la inversión productiva dentro del ahorro real.

2.12.1 Sistema de Ahorro y Crédito Popular (SACP)

Al hablar del sistema de ahorro y crédito Popular, se habla de un sector paralelo al Sistema Financiero Formal (SFF) que se compone de una diversidad de instituciones y que, a su vez, se divide entre las llamadas sociedades de ahorro y crédito popular y las IMF, donde se encuentran una variedad de organismos, varios de los cuales se abstraen a la regulación e incluso la autorregulación. Ello da pie a confusiones, pues en la actualidad se habla del sector social o banca social, donde se incluye todo un paquete de organismos e instituciones públicos y privados que por dedicarse a mercados de nicho, sobre todo del sector popular, son llamadas instituciones de microfinanzas.

Se hace necesario insistir (Esquivel, 2007) en que el monto no hace al concepto, sin que es el destino el que lo hace y que, por ejemplo, un crédito al consumo en una tienda de enseres domésticos de las llamadas populares, no es un microcrédito; dichas empresas no tienen entre sus objetivos combatir la pobreza, ni dirigir sus esfuerzos en apoyo a los pobres, sobre todo mujeres, ni menos aun empoderarlos (Frieddman,1994). Las microfinanzas surgieron como microcréditos y su prioridad es combatir la pobreza y ofrecer servicios financieros a la gente de escasos recursos par que inicien un pequeño negocio. Responden a una situación de escaso crecimiento económico y poca generación de empleo.

El sector de Cajas Populares, del que da cuenta el Sistema de Ahorro y Crédito Popular, tiene otra vocación, arraigada principalmente en movimientos de carácter religioso y filantrópico. Por otro lado, no sólo la filosofía sino la dinámica delas cajas de ahorro y crédito y popular difiere de las IMF, que tiene como su mercado objetivo a los mas pobres de la población. Aquellos que, de acuerdo al Banco Mundial (2007), viven con menos de dos dólares diarios y que representan en el ámbito mundial un mercado superior a los mil millones de personas. Las uniones de crédito, otros integrantes del SACP, tampoco tienen como su mercado de atención a los pobres del medio urbano y menos el rural. Se tiene entonces una situación en la que la autoridad regula a un grupo de instituciones que se insertan más o menos en un determinado segmento económico, el de la mediana y pequeña empresa (MYPE). Sin embargo, el mercado de microfinacieras se deja en manos de una institución que por su naturaleza no es reguladora, sino promotora la SE.

Lejos de contar con una sola ley, un solo organismo que regule y una sola red que las organice y concentre, se tiene una legislación con huecos y un sector con muy diversos tipos de instituciones que declaran, a pesar, de las evidencias en contrario, tener un mismo fin, pero diferentes figuras jurídicas. De este modo resulta que las instituciones adoptan el esquema que mas les convenga y no una que marque el propio sector o al menos una de las dos que establece la LACP.

Lo anterior da como resultado un sector de banca social, como se ha dicho, disperso y con fines a veces abiertamente contrapuestos como puede tenerlos un banco comercial o una institución microfinanciera de combate a la pobreza. El

siguiente cuadro da muestra del tipo de instituciones del llamado sector de banca social:

Entidades de ahorro y crédito popular

<i>Entidad</i>	<i>Número de entidades</i>
Uniones de crédito (1)	32
Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP)	11
Sociedades cooperativas (2)	157
Cajas Solidarias (3)	260
Cajas Populares (4)	220
Total de entidades del sector	680

¹ Se estima que sólo 32 uniones de crédito (de un total de 266) captan ahorro.

² Agrupados en cuatro confederaciones y 25 federaciones.

³ Forma jurídica de sociedad civil.

⁴ Cooperativas y asociaciones civiles no agrupadas.

Fuente: Bansefi, 2005.

La denominación oficial del sector de las EACP, es Sector de Ahorro y Crédito Popular, mismo que está regulado por la LACP, lamentablemente esta ley solo considera a las instituciones que ya se han citado y que también se presentan en el cuadro citado, dejando fuera al universo de las IMF, a las que se les da simplemente ese estatus por tratarse de figuras jurídicas no reguladas como ONG o AC. Parte de la labor de analizar estos temas radica en la necesidad de construir las categorías que sirvan como común denominador a todos los autores, evitando así mayores confusiones y puntos de vista sesgados sobre lo que son las microfinanzas y lo que no forma parte de estas.

Problemas de la falta de control de mercado

Al no existir intercambios-salvo de forma incipiente- ni adecuados sistemas de información entre las instituciones, se corre el riesgo de sobre endeudar a algunos acreditados. Se debe establecer un marco regulatorio, claro sencillo que abarque s todo el segmento, además de la organización de todo el sector en una sola red, sería de gran ayuda al momento de analizar e identificar posibles fallas o

fracturas, evitando así quiebras generalizadas o insolvencia a acreditados. La falta de información al momento de analizar el sector es otro problema para los analistas³⁹.

Según el autor Esquivel- Debe existir un marco regulatorio de uso generalizado que ofrezca mayor seguridad y certeza jurídica a todos, lo que beneficia principalmente a aquellas empresas que, al carecer de recursos, cuentan con menor capacidad para enfrentar marcos regulatorios adversos. Una gran firma cuenta con equipos de abogados y contadores que les permiten atender las regulaciones e incluso sacar ventajas de ellas, pero para una microempresa, esto es imposible dado los altos costos que ello representa. Por tanto una ley de uso generalizado y sencillo permite bajar los costos de transacción para la IMF, lo que para los usuarios representaría tener acceso, por un lado, a créditos menos costosos y, por otro, tener mayores garantías de que sus ahorros estarán depositados en instituciones reguladas, con criterios estandarizados de operación.

2.12.2 Redes de Microfinanzas en México

Por lo que le toca a la forma en que se organizan las instituciones del sector, existen al menos cuatro redes conocidas. La Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos (ANMYF), Pro Desarrollo Microfinanzas y Microempresa, AC, el Consejo Mexicano de Ahorro y Crédito Popular (COMACREP) y Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) (Esquivel y Hernández,2006)

La Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos

La ANMYF se constituyó en 2002, agrupa a 60 asociados, microfinancieras y fondos en todo el país que en conjunto cuentan con más de 500 mil acreditados que tienen como propósito el impulso a la micro y pequeña empresa en México. Y tiene como objetivos:

³⁹ Esquivel Martínez Horacio pp 37 (op cit)

- Representar, promover y llevar a cabo la gestión de los intereses de los asociados ante instancias gubernamentales y privadas, nacionales y extranjeras.
- Apoyo para la obtención de recursos así como asesoría jurídica, contable, administrativa, financiera y tecnológica a las microfinancieras.

Pro Desarrollo Microfinanzas y Microempresa, AC

Es una red nacional de instituciones financieras populares dedicadas a la provisión de servicios de finanzas populares, cuyo objetivo es contribuir al desarrollo económico y al combate para erradicar la pobreza, mediante la asignación de créditos eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación a los grupos en situación de desventaja como parte de un proceso de apoyo sostenible.

Sus afiliadas incluyen practicantes (IMF), redes, participantes, (individuos) e instituciones académicas. Pro Desarrollo agrupa y representa una parte de actores de la industria, que aplican distintas metodologías, tienen diferentes estructuras institucionales y operan en distintos mercados (urbano, rural, indígenas, pequeña y microempresa).

En la actualidad Pro Desarrollo cuenta con 62 asociados, incluyendo algunas de las instituciones de finanzas populares más grandes de México y dos individuos participantes que otorgan servicios a un millón cien mil microempresarios del país mediante 682 sucursales o centros de atención.

Consejo Mexicano de Ahorro y Crédito Popular (COMACREP)

Es una institución de representación sectorial, con personalidad jurídica y patrimonios propios. Su propósito fundamental es fortalecer los vínculos naturales y metodológicos de sus asociadas, así como representar eficazmente al sector de ahorro y crédito popular. Busca instaurar políticas públicas que favorezcan su desarrollo para dotar a todo el sistema de valores agregados por efecto directo de la concentración de la fuerza sectorial en una sola vía institucional. El COMACREP representa a ochos organizaciones:

1. Consejo Coordinador Nacional de Cajas Solidarias

2. Federación de Cajas Populares Alianza
3. Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCCS)
4. Federación Mexicana de Entidades de Crédito y Ahorro (FMEAC)
5. Federación Regional de Cooperativas de Ahorro y Préstamo Centro sur
6. Federación Regional de Cooperativas de Ahorro y Préstamo Noreste
7. Federación Sistema Coopera
8. Federación Nacional de Cooperativas Financieras (UNISAP)

En su origen las Cajas Populares fueron organizaciones informales. Se desarrollaron como un trabajo voluntario de sus asociados, no había empleados ni gerentes, estos surgieron en 1970⁴⁰

2.12.3 Organismos del Gobierno Federal

El Fondo Nacional de Apoyo para Empresas de Solidaridad (FONAES) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que atiende iniciativas productivas de emprendedores de escasos recursos organizadas en las llamadas empresas de solidaridad. Los apoyos consisten en acceso a recursos y apoyo en la constitución y consolidación de las compañías del sector social rural y urbano.

El FONAES promueve entre sus beneficiarios que se constituyan en empresas sociales, potencien su capital social, adopten nuevas tecnologías, se integren en sociedades de trabajo y se organicen para generar esquemas de capitalización. Las cajas solidarias son entidades de ahorro y crédito social para la población de bajos ingresos del sector rural sin acceso a otras fuentes de financiamiento. Surgieron en 1993, entre productores del campo para reorientar las recuperaciones del crédito a la palabra en cajas de ahorro y préstamo.

⁴⁰ <http://64.233.169.104/search?cache=D7R53wWpePJ:soporte.sagarpa.gob.mx:9090/>

BANSEFI

Como parte de la política de financiamiento al sector popular, destaca Banco del ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), al que se le han encomendado tres tareas fundamentales:

1. Continuar promoviendo el ahorro como hasta ahora lo venía haciendo el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL). Mantener una política de no cobrar comisiones, tratar de ofrecer las mejores tasas de mercado y la apertura de cuentas con montos bajos.
2. Transformar a BANSEFI en el banco de las organizaciones del ahorro y crédito popular consideradas en la LACP. En este sentido, una de sus tareas fundamentales es servir a estas organizaciones como banca de desarrollo de segundo piso con servicios que les permitan mejorar sus ingresos, reducir sus costos y eficientar sus procesos, así como ampliar la gama de servicios que ofrecen a sus socios y clientes.
3. Coordinar temporalmente los apoyos que el Gobierno Federal está asignado al sector para facilitar su transformación y colocarlo como un componente estratégico del sistema financiero. Estos apoyos están siendo financiados por organismos multilaterales, el Banco Mundial, y el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Las sucursales de las organizaciones que se transformen a la LACP junto con las sucursales de BANSEFI, conformarán la red de la Gente. Esta siendo utilizada para distribuir programas gubernamentales como: Oportunidades y Procampo. Otros servicios que se están distribuyendo con esta red son remesas y seguros de salud. Las tareas de transformación de más de 600 organizaciones y sus más de dos millones y medio de socios es un reto para BANSEFI.

2.12.4 Programa Nacional de Financiamiento

El 19 de febrero de 2001 se publicaron en el Diario Oficial de la Federación (DOF) las reglas de Operación del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, integrado por cinco fondos y programas entre los cuales se encontraba el

Programa de Banca Social y Microcréditos (PROBASOMI) a cargo de la Secretaría de Economía. Su principal objetivo fue crear mejores oportunidades de desarrollo entre la población de bajos recursos mediante el acceso inicial al crédito y al microcrédito. El 17 de mayo de 2001 fue celebrado el Contrato Constitutivo del Fideicomiso de Fondo Nacional de Financiamiento al Microempresario con la participación de la SHCP como fideicomitente y como fiduciaria Nacional Financiera SNC. El 18 de mayo del mismo año se publicó en el DOF el acuerdo por el que se modifica la denominación del Programa de Banca Social y Microcréditos al del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, el cual sería administrado mediante el FINAFIM. El PRONAFIM está conformado por dos fideicomisos FINAFIM y FOMMUR.

FINAFIM: Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario

Es el órgano encargado de administrar y otorgar los recursos a las instituciones de microfinanciamiento e intermediarios para que estos, a su vez, los proporcionen a la población objetivo; además apoya a estas mismas instituciones en la adquisición de software, mobiliario y equipo de cómputo, así como otros apoyos de carácter de no recuperables para el establecimiento de sucursales, capacitación, asistencia técnica, participación en foros, mesas de trabajo y actividades organizadas por el PRONAFIM o por organizaciones del sector nacionales e internacionales.

FOMMUR: Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales

Se constituyó en el año 2000 para establecer un mecanismo de microfinanciamiento que permitiera proporcionar microcréditos accesibles y oportunos a las mujeres del medio rural que por su condición careciesen de acceso a estos servicios, y cuyos créditos a su vez fueran rentables y recuperables a corto y mediano plazos.

Su finalidad es impulsar el autoempleo y las actividades productivas, así como la adquisición de habilidades empresariales básicas y la práctica de ahorro entre las mujeres de escasos recursos del medio rural. El 29 de septiembre de

2003, mediante convenio modificadorio, se establece que la operación de FOMMUR queda a reguardo del PRONAFIM.

2.13 *Financiamientos disponibles en México.*

El autor Samuel Carpintero clasifica a los financiamientos en México básicamente en dos tipos en base al plazo:

Financiamiento a corto plazo:

a) Préstamos directos con garantía. Estos préstamos tienen las mismas características que los préstamos directos sin garantía, con la excepción de que se dan en garantía bienes que son propiedad de las empresas y el monto del préstamo no puede ser superior al 70% del valor de la garantía otorgada.

b) Descuento de documentos. Los documentos recibidos de clientes pendientes de cobro pueden ser financiados mediante la entrega de los mismos en las Instituciones Bancarias, quienes las operan contra una línea de crédito previamente establecida, los descuentos de documentos no exceden de 180 días y operan con interés similar al de los préstamos directos.

Financiamiento a mediano plazo:

a) Préstamo de habilitación o avío. Este crédito con garantía lo otorga la Banca de depósito en un término de dos años y las instituciones financieras a un término de tres años. La liquidación se efectúa por medio de amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales anuales. La tasa de interés es semejante a los intereses prevaleciente por los prestamos directos.

b) Préstamos Refaccionarios. Este préstamo con garantía lo otorga la Banca a un término generalmente de cinco años. La forma de pago y los intereses son semejantes a los señalados en los préstamos de habilitación o avío.

c) Préstamo Hipotecario Industrial. Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria de la unidad industrial no menor del 50% del importe de crédito en un máximo de diez años, con dos años de gracia sin pago de capital. El interés es ajustable y fluctúa generalmente con los acuerdos de los intereses de las instituciones financieras paguen en sus operaciones pasivas mas el 1% al 2%.

Capítulo 3. Contextualización del objeto de estudio.

Por medio de una sucesión de búsquedas bibliográficas y cibergráficas, fueron recopiladas en este apartado los tópicos elementales referentes a lo que se apoyará dicho estudio, procurando los razonamientos adecuados de algunas instituciones y escritores, esto nos ayudará a precisar u organizar los elementos contenidos en el diseño del problema.

3.1 Aspectos Generales del Estado de Chiapas *

Nombre oficial del estado	Chiapas
Capital	Tuxtla Gutiérrez
Coordenadas geográficas extremas	Al norte 17°59', al sur 14°32' de latitud norte; al este 90°22', al oeste 94°14' de longitud oeste. (a)
Porcentaje territorial	El estado de Chiapas representa el 3.8 % de la superficie del país. (b)
Colindancias	Chiapas colinda al norte con Tabasco; al este con la República de Guatemala; al sur con la República de Guatemala y el Océano Pacífico; al oeste con el Océano Pacífico, Oaxaca y Veracruz-Llave. (a)

* FUENTE: (a) INEGI. Marco Geoestadístico, 2000. (b) INEGI-DGG. Superficie de la República Mexicana por Estados. 1999

3.2 Antecedentes de microcréditos en Chiapas

La evolución de los microcréditos se puede comprobar con la expansión que ha tenido en los últimos años en la economía mundial, un ejemplo muy concreto es el de la microfinanciera "Grameen Trust" que se ha instalado en municipios del estado de Chiapas⁴¹.

El artículo mostrado se publicó en "El Universal" y publicó lo siguiente:

⁴¹ Pérez, Martín Fredy (2007) "El programa de microcréditos de Bangladesh en México" Artículo periodístico "El Universal" <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/40227.html>
21/07/2008

Actualmente la microfinanciera Grameen Trust México cuenta con 20 sucursales en Aguascalientes, Yucatán, Guadalajara y Puerto Vallarta (Jalisco) y Chiapas, en este último se ubican 16 sucursales.

Comitán, Chis. En una década de operaciones en México, "Grameen Trust", inspirada en el trabajo del profesor Muhammad Yunes, que el año pasado recibió el Premio Nobel de la Paz, por su exitoso programa de microcréditos en comunidades de Bangladesh, ha colocado 50 millones de pesos y beneficiado a 14 mil personas de cuatro entidades del país.

Maricela Gamboa de Alba, directora de relaciones institucionales de "Grameen Trust Chiapas", informó que durante una visita a Bangladesh, Beatriz Armendáriz, economista de la Universidad de Harvard y experta en microcréditos, conoció el programa de financiamiento que Muhammad Yunes llevaba a cabo para las pequeñas empresas en el país asiático y se sorprendió.

"En 1996 Beatriz Armendáriz se va a Bangladesh y le fascina los financiamientos con los microcréditos", explica Gamboa de Alba, que recuerda que para 1997 se funda "Grameen Trust" en México, con un fondo de 50 mil dólares, como una "replica" del sistema de microcréditos "Grameen" del país asiático.

Inicialmente "Grameen Trust" entró en funciones como un fideicomiso, pero conforme las personas solicitaban más microcréditos, se cambió la figura, hasta quedar como se le conoce.

Los 50 mil dólares fueron pagados a los pocos meses a Grameen Bank de Bangladesh a los pocos meses de haber recibido los recursos.

Actualmente "Grameen Trust México" cuenta con 20 sucursales en Aguascalientes, Yucatán, Guadalajara y Puerto Vallarta (Jalisco) y Chiapas.

Pero 16 de estas sucursales, las que se ubican en Chiapas, se les considera "las más fuertes", porque principalmente ofrece ayuda a indígenas y campesinos que se ubican en un nivel económico en el que difícilmente una institución bancaria les podría ofrecer un crédito.

Por ejemplo, destina varios miles de pesos para apoyar a artesanas de los municipios de Amatenango del Valle y Zinacantán, en los Altos de Chiapas.

"Grameen Trust" ofrece créditos en las zonas rurales desde cien pesos, mientras que en la zona rural hasta de 40 mil pesos, con un interés del cuatro por ciento. Esto evita que los solicitantes no se descapitalicen como cuando recurren con agiotistas, que llegan a cobrar hasta el 10 por ciento de intereses.

Gamboa de Alba dice que los 50 millones de pesos que mueve "Grameen Trust", provienen de la Secretaría de Economía (Nafin y Fonaes) y Banco Interamericano de Desarrollo, y el éxito de funcionamiento ha demostrado que a una década de trabajar en México, "estamos completamente solventes".

"Con los préstamos ayudamos a la generación de empleos. Con los recursos, la gente se autoemplea en lo que más le gusta. Es una manera divina para realizarte como persona", explica la directora de relaciones institucionales.

Banco

Mario Rodolfo Avendaño Gordillo, director regional de "Grameen Trust Chiapas", que atiende a los municipios de Comitán, Frontera Comalapa, Las Margaritas, Trinitaria, Ocosingo y Venustiano Carranza, dice que la asociación ha llegado a suplir el trabajo en lugares donde no existen bancos, para apoyar a mujeres artesanas, campesinas, que no tendrían acceso a préstamos en instituciones.

En los seis municipios, la institución ha entregado beneficiado a 643 grupos de comerciantes, con más de mil 600 préstamos.

"Nosotros hablamos con los solicitantes del crédito y en base a su venta diaria que tienen en sus negocios los conocemos, y es como si les hiciéramos un traje a su medida", explica Avendaño Gordillo, que se ha propuesto como meta ver a "Grameen Trust Chiapas", como un banco.

Entre sus planes inmediatos, el director regional de "Grameen Trust Chiapas", tiene previsto apoyar entre 500 y 600 vendedoras de frutas y verduras que laboran en los mercados, conocidas como "Canasteras", que son mujeres de origen campesino que colaboran para el sostenimiento de sus hogares.

3.3 Aspectos Generales de Chiapa de Corzo

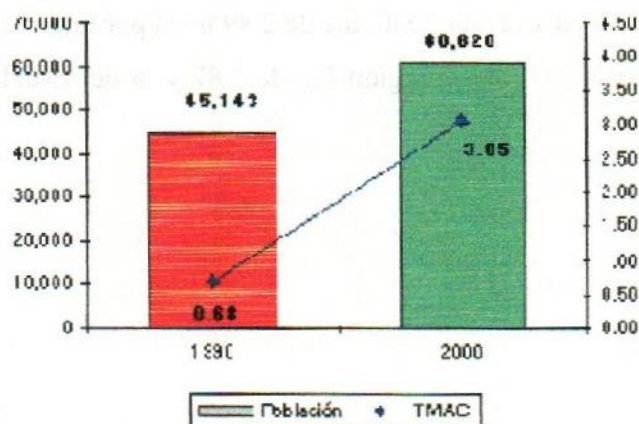
Los aspectos generales que se explican son principalmente: el perfil sociodemográfico

3.3.1 Perfil Sociodemográfico

Evolución Demográfica

La población total del municipio es de 60,620 habitantes, representa 6.50% de la regional y 1.55% de la estatal; el 49.81% son hombres y 50.19% mujeres. Su estructura es predominantemente joven, 64% de sus habitantes son menores de 30 años y la edad mediana es de 21 años. En el período comprendido de 1990 al 2000, se registró una Tasa Media Anual de Crecimiento (TMAC) del 3.05%, el indicador en el ámbito regional y estatal fue de 2.88% y 2.06%, respectivamente (Gráfica 1).

Gráfica 1
Crecimiento poblacional del municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.

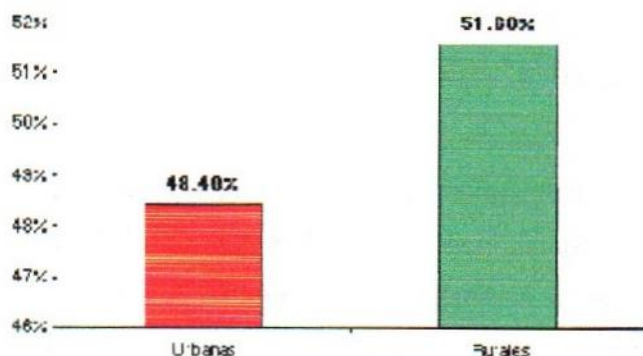


Fuente: INEGI; Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000

La dinámica demográfica municipal en este lapso, presentó un incremento de 15,477 habitantes, de continuar con esta tendencia la población se duplicará en aproximadamente 23 años, para entonces habrán alrededor de 121,240 habitantes. La población total del municipio se distribuye de la siguiente manera: 48.40% vive

en una localidad urbana, mientras que el 51.60% restante reside en 276 localidades rurales, que representan 99.64% del total de las localidades que conforman el municipio. Los porcentajes regional y estatal para localidades con este mismo rango fueron de 99.12% y 99.09% respectivamente. (Gráfica 2)

Gráfica 2 Distribución espacial de la población, según tipo de la localidad, municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.

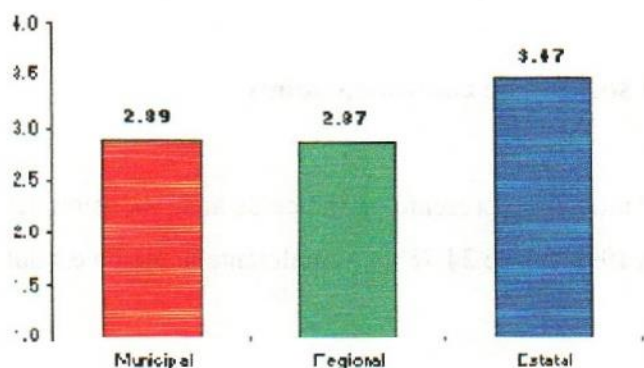


Fuente: [INEGI](#); Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

En el ámbito municipal se observa una densidad de población de 67 habitantes por km², el regional es de 75 y el estatal de 52 habitantes. La Tasa Global de Fecundidad (TGF) para el año 2000, fue de 2.89 hijos por mujer en edad reproductiva, mientras que la TGF de la región fue de 2.87 y la del Estado 3.47 (Gráfica 3).

Gráfica 3

Tasa Global de Fecundidad, municipio de Chiapa de Corzo, región I Centro y Estado de Chiapas. Año 2000.



Fuente: INEGI; Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Grupos Étnicos

De acuerdo a los resultados que presentó el II Censo de Población y Vivienda en el 2005, en el municipio habitan un total de 2.899 personas que hablan alguna lengua indígena.

En Chiapas el saldo neto migratorio es negativo (-1.42). El 1.40% de su población total proviene de otros Estados y 2.82% emigró de Chiapas en el periodo 1990-2000. El XII Censo General de Población y Vivienda 2000 del INEGI, hasta el momento de la presente edición no muestra datos de emigración municipal.

La inmigración es del 0.56%; quienes llegaron al municipio provienen principalmente de los Estados de Oaxaca, D.F., y Veracruz; el indicador regional es de 1.22% y el estatal de 3.16%.

De acuerdo a los datos publicados en el año 2000, por el Consejo Nacional de Población ([CONAPO](#)) el municipio presentó un grado de marginación alto. Para ese mismo año existía en el Estado sólo un municipio de muy baja marginación (Tuxtla Gutiérrez), uno de baja marginación (San Cristóbal de Las Casas) 6 de media, 65 de alta y 44 de muy alta marginación. No se incluyó el municipio de Nicolás Ruiz, debido a que no fue censado, De acuerdo a los

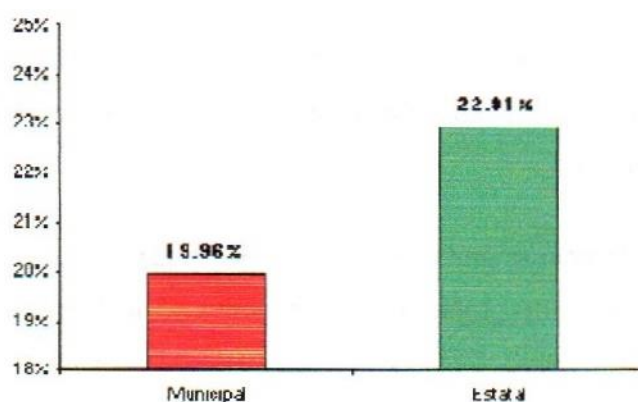
resultados que presentó el II Censo de Población y Vivienda en el 2005, el municipio cuenta con un total de 64,932 habitantes

3.3.2 Infraestructura social y de comunicaciones

Educación

En el año 2000, el municipio presentó un índice de analfabetismo del 19.96%, indicador que en 1990 fue de 24.78%. Actualmente la media estatal es de 22.91% (Gráfica 4).

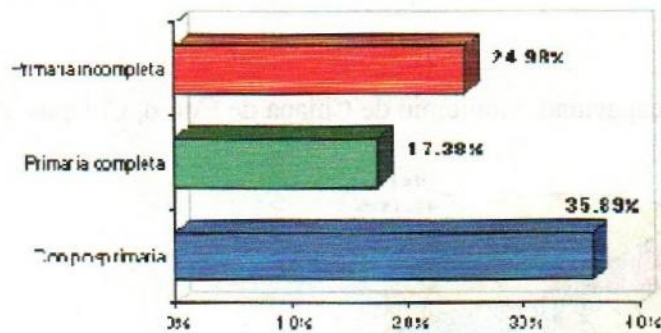
Gráfica 4 Tasa de Analfabetismo, municipio de Chiapa de Corzo y Estado de Chiapas. Año 2000



Fuente: INEGI; Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

De la población mayor de 15 años, el 24.98% tiene primaria incompleta, el 17.38% completó los estudios de primaria y el 35.89% cursó algún grado de instrucción posterior a este nivel (Gráfica 5).

Gráfica 5
Instrucción escolar de la población de 15 años y más del municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.

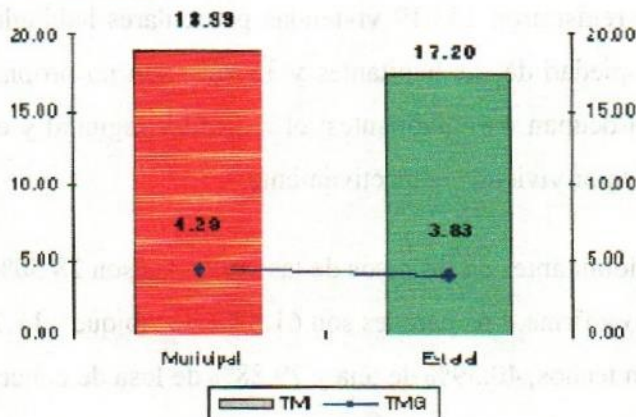


Fuente: INEGI, Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Salud

En el 2000 el régimen de los servicios de salud atendió a 35,448 personas, 18.69 % de los usuarios fueron beneficiados por instituciones de seguridad social y 81.31% por el régimen de población abierta. La Tasa de Mortalidad General (TMG) en el 2000 fue de 4.29 defunciones por cada 1,000 habitantes, y de 18.99 con respecto a la tasa de Mortalidad Infantil (TMI). A nivel estatal correspondió a 3.83 y 17.28 respectivamente (Gráfica 6).

Gráfica 6
Tasa de Mortalidad General e Infantil Municipio de Chiapa de Corzo y Estado de Chiapas. Año 2000.

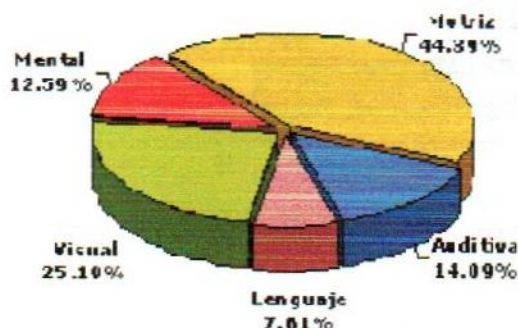


Fuente: ISECH. Anuario Estadístico de Mortalidad 2000.

El 1.32% de la población total padece alguna forma de discapacidad, distribuyéndose de la siguiente manera: 44.39% presenta discapacidad motriz, 14.09% auditiva, 7.61% de lenguaje, 25.19% visual y 12.59% mental (Gráfica 7).

Gráfica 7

Población con discapacidad, municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.



Fuente: INEGI; Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Los porcentajes de la población discapacitada en la región y el Estado son de 1.34 y 1.27, respectivamente, la suma de los distintos tipos de discapacidad puede ser mayor al 100%, debido a que algunas personas presentan más de una discapacidad.

Vivienda

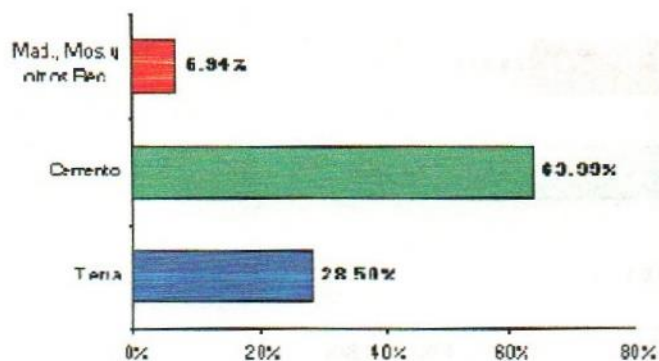
En el año 2000 se registraron 13,019 viviendas particulares habitadas, de las cuales 84.12% son propiedad de sus habitantes y 15.42% son no propias. En promedio cada vivienda la ocupan 4.62 habitantes; el indicador regional y estatal es de 4.52 y 4.85 ocupantes por vivienda respectivamente.

Los materiales predominantes en los pisos de las viviendas son 28.50% de tierra y 63.99% de cemento y firme. Las paredes son 61.87% de tabique¹, 11.73% de barro y bajareque. En techos, 40.39% de teja y 29.88% de losa de concreto² (Gráficas 8, 9 y 10).

1/ Incluye ladrillo, bloc, piedra, cantera, cemento y concreto.

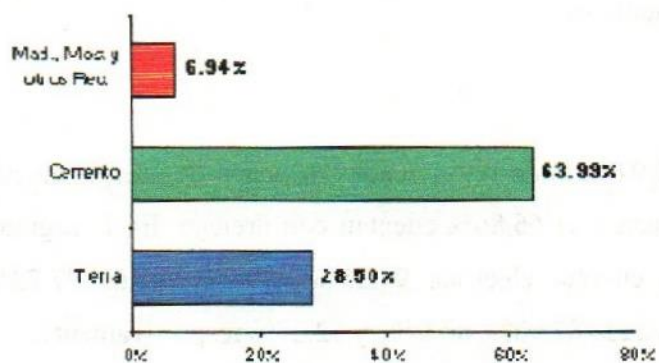
2/ Incluye tabique, ladrillo y terrado con viguería

Gráfica 8
Materiales predominantes en pisos, municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.



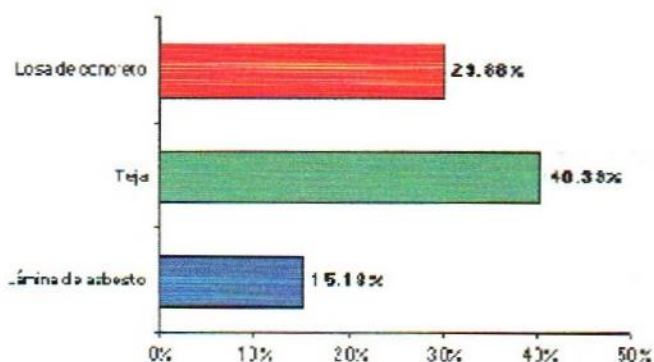
Fuente: INEGI, Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Gráfica 9
Materiales predominantes en paredes, municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.



Fuente: INEGI, Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Gráfica 10
Materiales predominantes en techos, municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.



Fuente: [INEGI](#); Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

De acuerdo a los resultados que presentó el II Censo de Población y Vivienda en el 2005, en el municipio cuentan con un total de 16,327 viviendas de las cuales 15,939 son particulares.

Servicios Públicos

En el municipio el 94.92% de las viviendas disponen de energía eléctrica, el 70.57% de agua entubada y el 66.86% cuentan con drenaje. En la región los indicadores fueron, para energía eléctrica 94.25%, agua entubada 77.72% y drenaje 81.10 %; y en el Estado 87.90%, 68.01% y 62.27% respectivamente.

Medios de Comunicación

Para atender la demanda del servicio de comunicación, este municipio dispone de 11 oficinas postales y una oficina de telégrafos y correos, así como con una red telefónica con servicio estatal, nacional e internacional.

Vías de Comunicación

De acuerdo al inventario de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, el municipio en el año 2000 contaba con una red carretera de 233.55 Km. integrados principalmente por la red rural de la SCT (54.20) red de la Comisión Estatal de Caminos (69.10) y a caminos rurales construidos por las Secretarías de Obras Públicas, Desarrollo Rural, Defensa Nacional y la Comisión

Nacional del Agua (110.25). La red carretera del municipio representa el 7.1% de la región.

3.3.3 Actividades Económicas

Principales Sectores, Productos y Servicios

Agricultura: en el municipio se produce principalmente el maíz, cacahuete, sorgo y algodón. También se producen frutas y legumbres como son: plátano, mango, melón, sandía, jocote, acelgas, lechuga y cebolla.

Ganadería: dentro de la producción ganadera destaca la de ganado bovino y porcino, así como aves de corral.

Apicultura: la apicultura es de gran significado para el municipio.

Pesca: esta adquiere importancia mediante el aprovechamiento de especies como mojarra y bagre.

Industria: la empresa principal del municipio es la Nestlé, existe también una fábrica de triplay y una productora de ladrillo, además de la productora artesanal.

Turismo: en el municipio se puede apreciar el Parque Nacional del Sumidero, existen también grutas, cascadas, el recorrido por el Grijalva hasta las compuertas de la presa La Angostura, así como albercas naturales y un sinnúmero de paisajes.

Comercio: el municipio cuenta con comercios que van desde pequeños puestos hasta centros comerciales, donde se encuentran artículos de primera y segunda necesidad.

Servicios: en el municipio se prestan los servicios de hospedaje, preparación de alimentos, reparación de vehículos, de aparatos eléctricos y prestación de servicios profesionales.

Población Económicamente Activa por Sector

En el año 2000, la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada fue de 19,246 habitantes, distribuyéndose por sector, de la siguiente manera:

Sector primario. El 35.57% realiza actividades agropecuarias. El porcentaje de este sector en los ámbitos regional y estatal fue de 26.14% y 47.25% respectivamente.

Sector Secundario. El 20.67% de la PEA ocupada laboraba en la industria de la transformación, mientras que en los niveles regional y estatal los porcentajes fueron de 17.73 y 13.24 respectivamente.

Sector terciario. El 41.34% de la PEA ocupada se emplea en actividades relacionadas con el comercio o la oferta de servicios a la comunidad, mientras que en los niveles regional y estatal el comportamiento fue de 53.36% y 37.31% respectivamente.

En la percepción de ingresos, en el municipio, se tienen los siguientes resultados: el 33.33% de los ocupados en el sector primario no perciben ingresos y sólo 0.56% reciben más de cinco salarios. En el sector secundario, 3.34% no perciben salario alguno, mientras que 2.36% reciben más de cinco. En el terciario, 3.42% no reciben ingresos y el 9.16% obtienen más de cinco salarios mínimos de ingreso mensual (Cuadro 2).

Cuadro 2
Población económicamente activa ocupada, municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000.

CHIAPA DE CORZO	POBLACIÓN Ocupada		NO RECIBE INGRESOS		MÁS DE 5 SALARIOS MIN.		NO ESPECIFICADO	
		%		%		%		%
PRIMARIO	6,846	35.57	2,297	33.33	38	0.56	236	3.45
SECUNDARIO	3,979	20.67	133	3.34	94	2.36	261	6.56
TERCIARIO	7,050	41.34	272	3.42	720	9.16	490	6.26

Fuente: INEGI, Resultados Definitivos, Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

En este mismo rubro la región reporta los siguientes datos: 37.56% de la PEA ocupada en el sector primario no recibe salario alguno y 0.79% recibe más de cinco salarios. En el sector secundario, 3.90% no percibe ingresos por su actividad, mientras que sólo 5.83% percibe más de cinco salarios. En el terciario, 4.17% no recibe ingresos y 13.91% más de cinco salarios mínimos mensuales de ingreso, por su actividad.

La distribución de ingresos de la PEA en el Estado reporta que el 40.66% del sector primario no recibe salario alguno y sólo 0.76% recibe más de cinco salarios mínimos. En el sector secundario, 6.63% no percibe ingresos y 4.46% recibe más de cinco salarios. En el terciario, 5.73% no recibe ingresos y el 11.98% obtiene más de cinco salarios mínimos.

Finanzas. De acuerdo al Informe de Gobierno, los recursos públicos ejercidos por las dependencias estatales y federales en el año 2000, fueron del orden de los 82.51 millones de pesos, que se destinaron principalmente en Educación, 28.7%, Desarrollo Agropecuario 22.4% y Comunicaciones y Transportes, 26.1% (Cuadro 3).

Cuadro 3
Inversión pública ejercida por sector de actividad, municipio de Chiapa de Corzo, Chiapas. Año 2000

SECTOR DE ACTIVIDAD	CHIAPA DE CORZO		01 CENTRO		ESTATAL	
	%	82 518.34	%	8 567 740.20	%	24 007 083.25
EDUCACIÓN	23.70	23 687 60	34.40	2 946 310.00	34.50	9 996 390.90
SALUD	3.60	468 80	2.40	207 300.70	9.70	2 833 631.20
LABORAL	3.80	684 60	0.60	54 321.50	0.30	39 178.50
ABASTO Y ASISTENCIA SOCIAL	1.20	963 40	0.60	50 573.70	4.20	1 232 504.30
DESARROLLO REGIONAL Y URBANO	15.90	13 032 40	6.00	510 295.50	9.20	2 660 669.50
DESARROLLO AGROPECUARIO	22.40	18 489 20	15.20	1 304 386.20	10.90	3 149 282.50
MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES	3.10	70 00	0.50	47 371.50	1.50	426 556.50
ENERGÍA	2.50	2 090 00	3.50	469 494.00	3.90	1 138 084.20
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	25.10	21 009 00	23.00	1 967 193.40	13.80	4 009 314.20
OTROS SERVICIOS Y ACTIVIDADES ECONÓMICAS	3.70	653 40	1.90	110 548.50	1.90	391 167.50
OTROS			10.40	891 453.00		3 122 007.40

Fuente: Secretaría de Planeación. Informe de Gobierno 2000.

Para el ejercicio 2001, el municipio contó con recursos autorizados del Ramo 33 (Aportaciones Federales para Entidades Federativas y Municipios) del orden de 30.96 millones de pesos, de los cuales 18.73, corresponden al Fondo de Infraestructura Social Municipal (FISM) y 12.22 millones de pesos, al Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento Municipal (FAFM).

3.4 Créditos otorgados por municipio en el Estado de Chiapas

En la tabla que se anexa en la siguiente hoja tenemos distribuidos los financiamientos que se han otorgado hasta el mes de marzo de este año 2008 por municipio al sector microempresarial a través del sistema bancario mexicano. La información que se muestra es por el periodo comprendido desde el 2002-2008, debido a que el objeto de estudio es el Municipio de Chiapa de Corzo; y este empezó a recibir financiamiento hasta el año 2005, el periodo que comprende del año 2002 al 2004 se suprimió por motivo de presentación en el cuadro presentado.

Créditos otorgados por municipio en el estado de Chiapas

MUNICIPIO	2005		2006		2007		2008		total 2002-2008	
	Créditos	Derrama	Créditos	Derrama	Créditos	Derrama	Créditos	Derrama	Créditos	Derrama
ACAOYAGUA					2	20,000			2	20,000
ACALA	20	396,000	20	391,000	19	682,500			60	2,219,500
ACAPETAHUA			14	1,320,640	79	3,829,450			93	3,150,090
ALTAMIRANO			1	400,000	3	1,800,000			4	2,200,000
AMATAN			1	10,000					1	10,000
AMATENANGO DE LA FRONTERA					1	300,000			1	300,000
AMATENANGO DEL VALLE					1	149,000			1	149,000
ANGEL ALBINO CORZO					1	500,000			1	500,000
ARRIAGA	4	874,000	7	2,798,707	3	641,000	1	1,000,000	16	5,813,707
BELLA VISTA					1	178,000			2	241,000
BERRIOZABAL	47	716,250	195	3,517,290	288	6,088,000	2	75,000	532	10,396,500
BOCHIL	2	32,000	9	2,231,000	15	4,593,000	6	1,720,000	32	8,576,000
CACAHOATAN	5	57,000	21	1,450,806	16	3,711,100			42	5,218,906
CHIAPA DE CORZO	25	2,938,701	28	1,482,395	29	1,635,000			82	6,026,096
CHIAPILLA					4	95,000			4	95,000
CHICOMUSILO	1	143,500	1	122,000	3	326,000			5	591,500
CINTALAPA	3	1,615,000	9	1,356,000	17	6,083,000	1	1,300,000	35	11,589,000
COAPILLA							1	50,000	1	50,000
COMITAN DE DOMINGUEZ	41	8,730,391	77	17,105,095	61	19,774,500	4	3,300,000	195	52,111,186
COPAINALA					3	2,568,000	1	2,000,000	5	4,668,000
EL BOSQUE					3	435,000			3	435,000
ESCUINTLA	3	194,000	4	1,131,444	4	88,000			11	1,413,444
FRANCISCO LEON					2	116,500			2	116,500
FRONTERA COMALAPA			8	1,877,280	6	3,270,000			16	5,409,280
FRONTERA HIDALGO			8	2,571,337	5	2,267,000			13	4,838,337
HUEHUETAN			4	263,181	6	169,000			10	432,181
HUITUPAN	1	250,000	1	176,000	1	100,000			5	1,173,961
HUIXTLA	18	4,772,127	53	5,704,092	32	4,967,600	2	2,500,000	105	17,943,819
IXTACOMITAN			3	584,154					3	584,154
IXTAPA	2	200,000							2	200,000
JQUIPILAS			3	1,280,000	8	4,280,533			11	5,560,533
LA LIBERTAD			1	185,000					1	185,000
LA TRINITARIA	1	300,000	7	1,450,000	1	100,000			9	1,850,000
LAS MARGARITAS	1	200,000	2	800,000	3	1,911,000	1	650,000	7	3,561,000
LAS ROSAS	1	250,000	1	301,000	1	100,000			3	651,000
MAPASTEPEC	3	675,000	12	2,254,675	17	4,145,000	4	3,000,000	36	10,074,675
MAZATAN			15	340,916	21	304,150			36	645,066
METAPA					1	11,000			1	11,000
MOTOZINTLA	3	1,335,000	27	3,773,256	5	1,076,000	2	2,000,000	38	8,459,756
N.D.	65	16,494,000	20	2,214,050	288	5,589,450	1	700,000	468	57,410,281
OCOSINGO	7	1,198,000	1	35,000	5	1,003,000			13	2,236,000
OCOZOCOAUTLA DE ESPINOSA	15	509,000	51	1,881,875	100	1,802,500			166	4,193,375
OXCHUC	1	335,000							1	335,000
PALENQUE	8	1,408,558	8	962,000	13	3,265,885			33	5,997,443
PICHUCALCO	11	1,111,280	30	2,395,167	4	254,000			45	3,960,447
PIJIJAPAN	5	2,035,000	16	1,340,581	6	309,000			27	3,684,581
REFORMA			3	2,521,000	7	685,000	10	20,316,667	25	24,550,632
SALTO DE AGUA			1	293,000					1	293,000
SAN CRISTOBAL DE LAS CASAS	58	7,504,341	76	12,855,000	42	13,325,000	5	2,700,000	208	40,090,040
SAN FERNANDO	4	386,000	8	85,000	36	510,000			48	981,000
SIMOJOVEL			2	272,000					2	272,000
SOYALO	4	304,781	2	80,000	1	100,000			7	484,781
SUCHIAPA	1	40,000	7	950,000	49	578,550			58	1,710,550
SUCHIATE	7	1,170,290	17	2,723,391	20	1,554,290	2	42,000	46	5,489,970
TAPACHULA	264	25,968,317	533	75,895,101	674	71,336,456	20	11,836,450	1,552	198,408,824
TAPILULA	1	159,577	2	159,580	1	1,000,000			4	1,319,157
TECPATAN					5	134,000			5	134,000
TROPISCA	3	330,000	11	1,198,000	1	75,000			15	1,603,000
TONATA	4	285,000	15	625,000	50	5,417,000			71	6,333,000
TOTOLAPA					2	68,000			2	68,000
TUXTLA CHICO	3	56,354	5	361,431	7	206,000			15	623,785
TUXTLA GUTIERREZ	489	63,967,844	821	95,158,007	792	160,247,179	48	24,204,000	2,320	377,197,622
TUZANTAN			4	1,096,321	3	96,000			7	1,192,321
VENUSTIANO CARRANZA	5	790,000	6	726,000	2	175,000			13	1,691,000
VILLA COMALTIITLAN	2	79,156	7	250,408	11	874,000			20	1,203,564
VILLA CORZO	6	1,098,000	3	417,000	21	1,627,725			31	3,342,725
VILAFLORES	20	3,365,678	20	5,753,590	9	3,955,463			59	15,628,930
YAJALON	2	298,000	2	1,500,000					5	1,801,000
TOTAL	1,166	152,573,143	2,203	286,797,729	2,811	350,522,830	111	77,394,117	6,695	941,896,218

Estadísticas elaboradas con información preliminar correspondiente al mes de marzo de 2008.
 Información de referencia. Dirección General de Promoción
www.economia.gob.mx

3.5 FIRA.

FIRA, (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), división del Banco de México, viene operando desde hace largo tiempo como banca de desarrollo y entidad de segundo piso en el ámbito financiero del sector rural mexicano para hacer accesible el financiamiento al pequeño productor rural y poder profundizar en ese gran mercado, ha desarrollado distintos tipos de productos y formas de otorgarlos.

Es así como ha promovido la formación y fortalecimiento de figuras intermediarias financieras no bancarias (IFNBs) que realizan funciones de distribución del crédito. En su interior dichas figuras tienen una gran diversidad, pero comparten la función de apoyo tanto a FIRA como a la banca comercial para la canalización del financiamiento al productor, destacando el Programa de Créditos por Administración (PROCREA), el esquema de Parafinancieras y la operación con Uniones de Crédito y Sociedades de Ahorro y Préstamo. También ha desarrollado incentivos al sistema bancario comercial; es decir el Sistema de Estímulos a la Banca (SIEBAN) para formación de nuevos sujetos de crédito.

Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura

La misión de esta entidad u organismo es crear valor en las redes productivas de los sectores rural y pesquero, con criterios de eficiencia y rentabilidad, a través del desarrollo de los mercados financieros, de tecnología y servicios. FIRA, como entidad financiera gubernamental, se ha caracterizado por apoyar el desarrollo de mercados financieros completos en el sistema agroalimentario y en la economía rural a través de:

- Incrementar la oferta de servicios financieros
- Disminuir la percepción de riesgo de inversión
- Articular a los agentes económicos.
- Ofrecer alternativas de desarrollo a la población de localidades rurales.
- Incrementar las capacidades tecnológicas y empresariales.

Su visión consiste en ser una agencia para el desarrollo competitivo e integral de los sectores rural y pesquero del país.

Concepto

FIRA: Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura, son cuatro fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal en el Banco de México desde hace 50 años. El objetivo de FIRA es otorgar crédito, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología al sector rural y pesquero del país. Opera fundamentalmente como banca de segundo piso, con patrimonio propio y coloca sus recursos a través de la banca privada y otros intermediarios Financieros, tales como:

- Uniones de Crédito
- SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado)
- Arrendadoras Financieras
- Almacenes Generales de Depósito
- Agentes PROCREA (Programas de Crédito por Administración)
- Empresas de Factoraje

Productos Fira

Fondeo FIRA.- Se otorga a través de Intermediarios Financieros a personas físicas y/o morales dedicadas a la producción primaria, agroindustrial, comercio y/o servicios, en moneda nacional o en dólares estadounidenses. Las tasas de interés pueden ser fijas y/o variables.

Financiamiento Estructurado.- Los productos estructurados que ofrece FIRA se integran como esquemas especiales de operación, adecuados a las necesidades financieras de cada acreditado, actividad o proyecto.

Financiamiento Rural.- Se otorga para proyectos de inversión lícitos, destinados a todas las actividades económicas que se realizan en el medio rural diferentes a las agropecuarias, forestales y/o pesqueras, en poblaciones menores de cincuenta mil habitantes.

Programas Especiales.- FIRA cuenta con diversos programas especiales de apoyo tales como Financiamiento para la Adquisición de acciones –Cuasi Capital;

apoyo financiero a Plantaciones Forestales y Otros Proyectos con Largos Periodos de Maduración; Apoyo Financiero a la Industria Azucarera, entre otros.

Garantía FIRA.- Se otorga a la Banca Múltiple, SOFOLES, Arrendadoras, Almacenadoras y Empresas de Factoraje, para facilitar el acceso al crédito institucional de productores y/o empresarios, al complementar sus garantías para proyectos de inversión en los sectores agroalimentario, rural y pesquero.

Desarrollo Empresarial FIRA. - Se compone de cinco modalidades de subsidios tecnológicos, cuyo principal objetivo es fortalecer la competitividad de las empresas.

3.6 Agente Procrea

Antecedentes

En la perspectiva de profundizar el mercado financiero rural y hacer accesible el crédito al pequeño productor, FIRA estableció en 1992 los incentivos a la banca comercial a través del programa SIEBAN, que otorgaba incentivos por el otorgamiento de créditos a productores de bajos ingresos que accedían por primera vez al financiamiento.

Al percatarse que este esquema tenía limitaciones para el segmento objetivo planeado, producto de las características propias de la banca comercial entre 1994 y 1997, FIRA puso en práctica el esquema de parafinancieras, aprovechando la capacidad empresarial y de solvencia crediticia de algunas empresas en las cuales los pequeños productores son proveedores, por ejemplo: ingenios, tabacaleras, comercializadoras, etc. Existiendo por ello relaciones complementarias y estratégicas, lo que facilita la recuperación del crédito al menudeo utilizando ese canal. Este esquema además de permitir la masificación del crédito permite también una mejor administración del riesgo financiero. Actualmente operan en conexión con FIRA 320 para financieras.

En 1997, como una forma de seguir profundizando el mercado financiero hacia créditos de muy pequeña cuantía, se crean los Agentes PROCREA, ofreciendo a los bancos privados la opción de realizar operaciones de menudeo sin

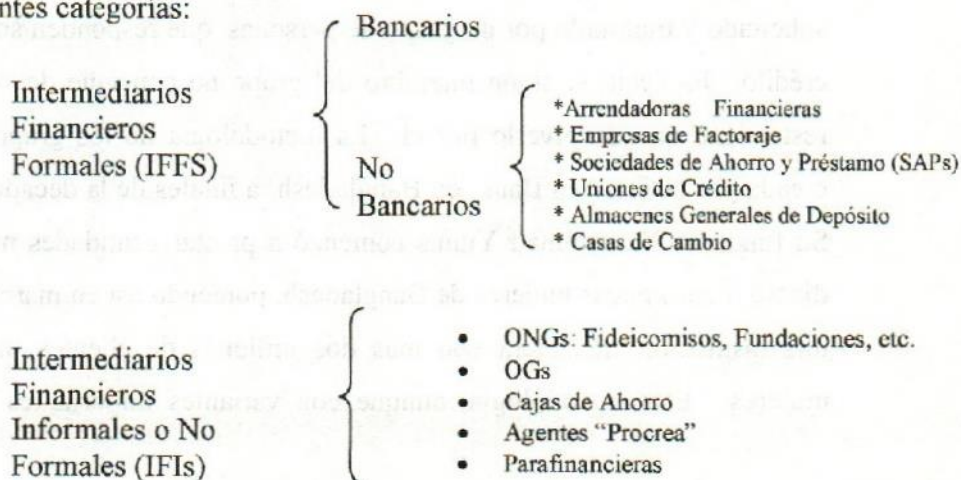
correr riesgo de crédito, pues el programa tiene un esquema de riesgo compartido entre el acreditado, los agentes PROCREA y FIRA. Por cada operación el agente PROCREA recibe una cuota de estímulo que pretende reconocer los costos de transacción en que éste incurre. Esto últimamente está en vías de revisión por FIRA al plantear este apoyo con carácter de temporal y permitirle al Agente PROCREA liberar las tasas de interés al acreditado.

Ese mismo año FIRA inició operaciones con tres Agentes Procrea. Durante el año 2000 operó con 42 y en la actualidad ha habilitado 53. Por los montos totales operados por cada uno de ellos destacan: Asesoría Integral Agropecuaria (ASIA), Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural (FMDR) y Acción Ciudadana para la Educación, la Democracia y el Desarrollo (ACCEDE).

Durante los últimos 50 años los financiamientos canalizados al sector rural han sido básicamente dirigidos a actividades agropecuarias, agroindustriales y pesqueras, incluyendo componentes de subsidios en tasa de interés y compensación de costos de transacción a la banca privada que participa en apoyo de acreditados de menores ingresos. En los últimos siete años dicho financiamiento se amplió a otras actividades.

Se han desarrollado experiencias a nivel internacional, con el objeto de poder extender la operación a la población pobre del sector rural basada en modelos de financiamiento rural que han ido evolucionando hasta llegar a niveles de autosustentabilidad.

México en general, se ha mantenido al margen de los cambios profundos, de buenas prácticas e innovaciones que representan estos modelos, para abordar la problemática del sistema financiero rural, cuyos participantes pueden clasificarse en las siguientes categorías:



Concepto

AGENTES PROCREA. Personas físicas o morales del sector privado, que participan en la distribución de financiamiento y realizan funciones operativas de crédito tales como: promoción, selección del acreditado, contratación, ministración, supervisión y recuperación de recursos, dentro del Programa de Crédito por Administración (PROCREA).

Agentes Procrea en Chiapa de Corzo

1. Asesoría Integral a Empresas Agropecuarias, S.A. de C.V.

Av. 1a. Oriente Norte No. 8 2° piso Col. Centro
C.P. 30470 Horacio Interiano, Chiapas.
Tel. (01-965) 652 19 69, 652 10 53, 652 23 15

2. Servicios Agropecuarios Fraylescanos, S.A. de C.V.

1° Calle poniente No 33, Depto. 4, Col. Centro
Villaflares, Chiapas.
Tel. (01-965) 652-0239, 652-2311

3.7 Metodologías de las instituciones de microcrédito.

Las principales metodologías que utilizan las instituciones de microcrédito son los grupos solidarios y los créditos individuales-según el autor Samuel Carpintero-. Actualmente hay muchas instituciones de microcrédito que utilizan a la vez las dos metodologías. Es decir, tienen su cartera de crédito separada en dos bloques, cada uno de los cuales funciona con una metodología.

Grupos Solidarios

La metodología de los grupos solidarios consiste en que el préstamo es solicitado y tramitado por un grupo de personas, que responden solidariamente del crédito. Es decir, si algún miembro del grupo no consigue devolver su parte, el resto tiene que devolverlo por él. La metodología de los grupos solidarios fue creada por el Graneen Bank, en Bangladesh, a finales de la década de los años 70. Su fundador Muhammad Yunus comenzó a prestar cantidades muy pequeñas de dinero a unas pocas mujeres de Bangladesh, poniendo así en marcha lo que hoy es una institución financiera con más dos millones de clientes, mayoritariamente mujeres. Esta metodología, aunque con variantes importantes –sobre todo en

cuanto al perfil del receptor y a las cantidades medias de préstamo- se ha difundido mucho en América Latina.

Préstamos Individuales

Por el contrario, en el caso de los préstamos individuales el crédito es solicitado por una única persona, que responde ante la institución de la devolución del capital y de los intereses del préstamo. La difusión de esta metodología de créditos, que se encuentra muy extendida en América Latina, esta muy relacionada con el trabajo de la Fundación Carvajal (Cali, Colombia).

Bancos comunales

Los bancos comunales son asociaciones de crédito y ahorro gestionadas por la propia comunidad. Las razones por las que se crea un banco comunal son: mejorar el acceso de sus miembros a los servicios financieros, formar un grupo de auto-ayuda en la comunidad y fomentar el ahorro entre sus miembros.

La mayor parte de las instituciones que han impulsado la puesta en marcha de bancos comunales se han basado en el modelo diseñado por John Hatch, fundador de FINCA Internacional, quien atribuye la pobreza, especialmente en el caso de las mujeres, a la escasa percepción de las propias capacidades y oportunidades, al limitado acceso a los recursos externos y a los escasos o nulos ahorros personales. Los bancos comunales proporcionan las herramientas que permiten a las personas escapar de la pobreza, entre las que se incluyen créditos para actividades generadoras de ingreso, incentivos para fomentar el ahorro y la formación de grupos de apoyo mutuo de entre 30 a 50 personas.

La organización de los bancos comunales se lleva a cabo de la siguiente manera: la institución promotora del banco, normalmente una ONG local, se responsabiliza de la organización del banco comunal y de sus órganos directivos, así como de la capacitación de sus miembros. Poco a poco el comité de dirección del banco comunal –constituido por miembros de la comunidad elegidos democráticamente entre los miembros del banco comunal- va tomando las riendas del mismo.

Este tipo de programas, que se han desarrollado sobre todo en Centroamérica fueron diseñados inicialmente para llevarse a cabo en zonas rurales y principalmente con mujeres. No obstante, la metodología de los bancos comunales ha sido adaptada por diversas instituciones, buscando la mejor adecuación a las circunstancias de cada lugar. Actualmente se están desarrollando programas de crédito en zonas urbanas utilizando un esquema de trabajo muy similar.

3.8 Metodología de los Agentes Procrea para otorgar créditos

La metodología empleada por los Agentes PROCREA que se utiliza en la zona –que se tomo de un folleto expedido por uno de ellos- es lo siguiente:

Beneficiarios elegibles

- ✓ Ser una persona física con el deseo de superación económica que se dediquen a cualquier actividad empresarial lícita, que genere desarrollo.
- ✓ Que cuente con imagen, prestigio, arraigo y solvencia moral.
- ✓ No tener adeudos con otro Agente Procrea o similar.
- ✓ Comprometerse a ahorrar, durante el tiempo de duración del crédito.
- ✓ Constituirse en grupos solidarios de entre 5 y 10 personas.

Mecánica de Operación:

- ❖ Definir su actividad empresarial
- ❖ Crédito inicial de hasta \$15,000.00
- ❖ Plazo de 6 meses, con pagos iguales cada 15 días.
- ❖ Tasa de interés fija mensual sobre el monto solicitado.
- ❖ Ahorro obligatorio de \$50.00 por cada \$1,000.00 de crédito.
- ❖ Garantía líquida del 10%.
- ❖ Otro tipo de garantía: Bienes muebles e inmuebles.
- ❖ En caso de fallecimiento del cliente la deuda queda cancelada.

Requisitos:

- Copia del acta de nacimiento del solicitante
- Copia credencial de elector
- Copia de la curp
- Copia de comprobante de domicilio.

Capítulo 4. Abordaje metodológico de la investigación

En este segmento de la tesis se da una explicación de los resultados que han obtenido los microempresarios al participar en los créditos otorgados por los Agentes PROCREA en el Municipio de Chiapa de Corzo.

4.1 Determinación del tipo de investigación

Con la noción del marco conceptual y referencial, es imprescindible estipular el prototipo de investigación a que se hace reseña, el cual puede ser: experimental, detallado, correlacional e interpretativo.

De acuerdo con lo antepuesto, el prototipo de indagación a la que nos enfocaremos en este trabajo es la investigación descriptiva.

Investigación Descriptiva

“El estudio descriptivo se refiere a cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno; los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis, miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar”⁴²

4.2 Formulación de la hipótesis de investigación.

En el proceso de la actual investigación, se crea la hipótesis, tomando en consideración de manera anticipada, lo que simboliza en vocablos claros y precisos una hipótesis, para qué se utiliza y cuáles son los segmentos que la conforman.

Se deduce que la hipótesis fundamenta en establecer guías precisas del problema de indagación, nos demuestra lo que se busca, así mismo, precisarse como explicaciones tentativas del fenómeno inquirido, enunciadas a manera de propuestas.

⁴² Hernández Sampieri Roberto, *Metodología de la Investigación*, México, Mc Graw Hill, pp49

Las hipótesis pueden ser más o menos precisas, e incluir dos o más variables, pero en cualquier caso son sólo propuestas sometidas a justificación empírica

“Generalmente se piensa que una hipótesis significa suponer algo para ser comprobado. Sin embargo, este tipo de entendido no ayuda a comprender el sentido y la importancia que tiene la formulación de las hipótesis para un trabajo científico de investigación”⁴³.

Ciertamente su propósito es demostrar algo, pero se obliga partir de lo que ya ha sido aprobado científicamente como verdadero, y que ahora piensa aplicarse a un escenario concreto que se está instruyendo.

Concebimos pues, que las hipótesis son propuestas las cuales se localizan apoyadas en el marco teórico anteriormente señalado, mismas que están sujetas a comprobación empírica, aplicada a la realidad del sector, empresa o institución en la que se lleva a cabo la investigación.

Se puede afirmar que las hipótesis están compuestas por variables, para el estudio en particular que se desarrolla, se cuenta con una variable independiente y con una variable dependiente, estas variables son propiedades cuya variación puede ser cuantificable, de la misma manera, pueden ser precisas, concretas y deben poder observarse en la realidad, la vinculación o relación debe ser clara, verosímil y medible.

Referido lo anterior, se procede a señalar que la hipótesis correspondiente a la Investigación en cuestión se refiere a “Resultados económicos que han obtenido los microempresarios al participar en los créditos otorgados por agentes de los Programas por Créditos de Administración (PROCREA) en Chiapa de Corzo”.

HIPOTESIS

Un enfoque general recomendable es que la política social se oriente al desarrollo de capacidades de las personas que forman parte de los hogares pobres, para que las familias puedan generar, por sí mismas, los ingresos que les permitan superar su situación de pobreza. Las políticas que hasta ahora se han puesto en

⁴³ Hernández Sampieri Roberto, Op. Cit pp50

práctica han tenido un enfoque asistencialista; se entregan recursos a personas pobres pero no se da seguimiento, ni se conoce la forma en que éstos contribuyen al combate de las causas estructurales de la pobreza. Si usamos la metáfora de la pobreza como una enfermedad social, muchas de las políticas que hasta ahora se han ejecutado son un tipo de analgésico que calma el dolor pero no ataca sus causas, alivia al paciente pero no lo cura. De ahí que los recursos que se han canalizado hayan contribuido a mejorar de forma temporal la situación de las personas más necesitadas, pero no hayan logrado erradicar la pobreza en forma definitiva.

Se estudian los resultados económicos que han obtenido los microempresarios al participar en los financiamientos que otorgan los *Agentes Procrea* en el Municipio, porque se quiere conocer el impacto económico que ha tenido la aplicación de la inversión obtenida en su negocio, ya que la situación económica que presente repercute en su familia, interfiere el monto que se les ha autorizado a la mayoría de los solicitantes, en relación con el financiamiento que necesitan para que su negocio crezca; ya que se cree que la conjugación adecuada de los recursos con los que cuenta: materiales, humanos y financieros a través de los créditos que le son otorgados por estos Agentes; les ayuda a contribuir en la supervivencia de su familia generando autoempleo y a su vez también se combate a la pobreza.

Por lo tanto la hipótesis es:

Los créditos que obtienen los microempresarios de la zona centro de Chiapa de Corzo a través de los Agentes PROCREA -Programas por Créditos de Administración- si se utilizan para invertirlos en el negocio, producirán beneficios como el autoempleo para sí y su familia por tanto tendrá un mejor nivel de vida; si no se invierte en el negocio la economía familiar y bienestar decrecerá.

VARIABLE INDEPENDIENTE: Créditos otorgados por los Agentes PROCREA.

VARIABLE DEPENDIENTE: Utilización de los créditos.

DESCRIPCION DE LAS VARIABLES

Es una explicación de cada una de las variable independiente y dependiente, para poder precisar la influencia que tiene una de ellas sobre la otra y de esta manera estar en posibilidades de expresar los “Resultados económicos que han obtenido los microempresarios al participar en los créditos otorgados por agentes de los Programas por Créditos de Administración (PROCREA) en Chiapa de Corzo”.

VARIABLE INDEPENDIENTE: Consiste en saber los créditos que se han proporcionado a los dueños de las microempresas.

VARIABLE DEPENDIENTE: Consiste en saber en qué han invertido el monto del crédito otorgado por los Agentes PROCREA. Porque si se invierte en el giro del negocio tendrá la oportunidad de obtener un nivel de vida mejor.

CORRELACION DE LAS VARIABLES

La correspondencia existente de las variables que ha de experimentar, tanto la variable independiente como la variable dependiente, reside en el hecho que de acuerdo a la indagación conveniente, para que pueda existir un equilibrio, se deben tomar medidas precisas y que pueden aplicarse objetivamente; por lo tanto la relación que existe entre ambas variables es de antemano lógica, ya que si se invierte adecuadamente en el giro del negocio se verán los resultados positivos de participar en estos esquemas de financiamiento otorgados por los Agentes Procrea, al obtener mejores condiciones de vida por parte de los integrantes de los microempresarios.

4.3 Determinación del universo de la investigación y delimitación de la muestra.

Para elegir una muestra, lo inicial es delimitar el elemento de análisis (personas, establecimientos, maquinarias, equipos, etc.) El “Qué” va a ser medido, depende de precisar claramente el problema a indagar y los objetivos de la investigación. Estas acciones llevan al siguiente paso, que es delimitar la población.

Una vez que se ha logrado definir cuál será el elemento de estudio, se procede a demarcar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende sistematizar los resultados. Así una población es el conjunto de todos los argumentos que coinciden con una sucesión de explicaciones⁴⁴.

La muestra suele ser precisada como un subgrupo de la población, para optar por la muestra deben concretarse las características de la población a fin de concretizarse en cuáles serán los parámetros muestrales.

En este caso se entiende que el Universo de investigación se refiere al número total de microempresarios que participan solicitando créditos a los Agentes Procrea en el Municipio de Chiapa de Corzo.

En otros términos, se puede afirmar que el universo de investigación se refiere al número de microempresarios que fueron sujetos de crédito por los Agentes Procrea en el Municipio de Chiapa de Corzo, dicho universo suele estar representado con la letra "N".

Se considera la muestra como una parte de ese número total de personas o Universo, se le denomina muestra, porque es tan sólo una parte del todo y suele representarse con la letra "n".

El universo de dicha investigación está conformado por un total de 100 microempresarios que se tomarán de una base de datos que se obtuvieron -como se comentó anteriormente de un Agente Procrea en el Municipio de Chiapa de Corzo- en el cual se laboro.

De esta manera se puede adquirir información más objetiva en el momento de realizar las encuestas a los microempresarios, y por lo tanto encontrar las opiniones de haber participado en este esquema de financiamiento rural.

Por lo tanto el universo sobre el cual se utilizan los cuestionarios será en el Centro de Chiapa de Corzo, se utilizará un margen de error del 5%, para que de esta manera la muestra sea representativa, a través de los cuales se adquirirá información de las personas que están directamente beneficiadas por el

⁴⁴ Hernández Sumpieri Roberto, Op. Cit pp58

otorgamiento de microcréditos en el Municipio de Chiapa de corzo. Es decir aplicaremos la fórmula que es para una distribución de medias con población finita:

$$n = \frac{NZ^2\sigma^2}{E^2(N-1) + Z^2\sigma^2}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

Z = Valor del estadístico, Nivel de confianza de un 95%

E = Error de estimación

σ^2 = Varianza Poblacional

Datos:

n = ?

N = 100 microempresarios (finitos)

Z = 1.96 Valor del estadístico con un 95% de nivel de confianza

E = 150

$\sigma^2 = 308.52$

Tenemos los datos de clientes que obtienen microcréditos que oscilan en los siguientes rangos:

Importe	Rangos de Clientes	Cantidad
2,000 – 15,000	15	127,500
15,001 – 30,000	10	225,000
30,001 – 45,000	08	600,008
	33	\$952,508

DESARROLLO DE LA FORMULA

Calculando la $\mu = \frac{\sum fi (c\ell i)^2}{N}$

Por lo tanto tenemos:

$$\mu = \frac{952,508}{33} = \$28,863.87$$

Calculando la σ :

$$\sigma = \frac{\sqrt{\sum f (x - \mu)^2}}{N}$$

$$\sigma = \frac{\sqrt{15(127.50 - 28.8)^2 + 10(225.00 - 28.8)^2 + 8(600.00 - 28.8)^2}}{33}$$

$$\frac{\sqrt{146125.35 + 384944.40 + 2610155.52}}{33}$$

$$\frac{\sqrt{3141225.27}}{33}$$

$$\frac{\sqrt{95188.64}}{33}$$

308.52

Calculando la Muestra, aplicamos la fórmula:

$$n = \frac{NZ^2\sigma^2}{E^2(N-1) + Z^2\sigma^2}$$
$$\frac{100(1.96)^2 \times (308.52)^2}{(150)^2(100 - 1) + (1.96)^2(308.52)^2}$$
$$\frac{100(3.8416) (95184.5904)}{22500 * 99 + (3.8416) (95184.5904)}$$
$$\frac{384.16 (95184.5904)}{2227500 + 365661.225}$$
$$\frac{365661.1225}{2593161.225}$$

14.10

n = 15 personas

Para efectuar la investigación se harán **15** encuestas a microempresarios que han participado en el otorgamiento de créditos por los Agentes PROCREA en el Municipio de Chiapa de Corzo de forma aleatoria.

4.4 Selección, diseño y aplicación de las técnicas de recopilación de la información.

Para llevar a cabo este proceso de selección, diseño y aplicación de las técnicas para la compilación de la información indispensable que será útil para argumentar la hipótesis, es de importancia tener implicadas en las subsecuentes actividades:

- Optar una herramienta de medición.
- Recurrir a este elemento de control, para conseguir las observaciones y mediciones de las variables
- Ubicar o acomodar las mediciones logradas para que puedan ilustrarse de forma más correcta.

El material de medición para la recolección de la información, utilizado en esta indagación son los cuestionarios a los microempresarios en el Municipio de Chiapa de Corzo.

A continuación se presenta el modelo de cuestionario que se utilizó en esta investigación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS



Facultad de Contaduría y Administración C-I
División de Estudios de Posgrado.



“Resultados económicos que han obtenido los
Microempresarios al participar en los créditos otorgados
por Agentes de los Programas por Créditos de Administración
(PROCREA) en Chiapa de Corzo”

El cuestionario que a continuación se le presenta tiene como objetivo obtener información acerca de los créditos otorgados por Agentes PROCREA en el fomento a la creación de microempresas y, con ello, al combate a la pobreza en el municipio de Chiapa de Corzo.

Se le solicita anote los datos generales y marque la respuesta que usted considere correcta según su propia experiencia en el uso de los créditos otorgados por Agentes PROCREA. Mucho le agradeceré su colaboración.

Cuestionario

Datos Generales.

Edad: _____ Género: _____ Escolaridad: _____
Giro del negocio: _____

1.- ¿De quién ha obtenido crédito?

a) SAFSA b) ASIA c) Finreal d) Otro (especifique) _____

2.- ¿Considera que los requisitos que le solicitan son excesivos para que le otorguen crédito?

a) Sí b) No

3.- ¿Por qué? (En caso afirmativo)

a) Porque tiene que ir a reuniones b) Le piden garantía en efectivo c) Le piden facturas de sus bienes

4.- ¿Con cuáles de las siguientes instituciones tiene crédito actualmente?

a) SAFSA b) ASIA c) Finreal d) otros

5.- ¿Considera que este tipo de financiamiento contribuye a combatir la pobreza y ayuda a generar empleo en Chiapa de Corzo?

a) Sí b) No

6.- ¿Las personas que laboran con usted, son..?

a) Familiares b) Ningún parentesco

7.- ¿Cuál es el monto de inversión que considera para que su negocio crezca considerablemente y genere mayor empleo?

- a) 10,000 – 49,999 b) 50,000 – 100,000 c) 100,001 – 200,000
d) Mas de 200,0001

8.- En cuanto al periodo de pago, ¿Cuál es el que más se adecua a sus necesidades?

- a) Pago semanal b) Pago quincenal c) Pago mensual

9.- ¿Sabe la tasa de interés que le cobran al obtener el préstamo?

- a) Sí b) No (pase a la pregunta 11)

Indique el % _____

10.- ¿Cuál ha sido el monto de crédito otorgado?

- a) 2,000 – 15,000 b) 15,001 – 30,000 c) Mas de 30,001

11.- ¿En que ha invertido el crédito?

- a) Pago de deudas local b) Mercancia c) Mejora de local
d) Gastos médicos escolares e) Gastos del hogar f) Gastos escolares

12.- ¿Considera favorable que se agrupe con otras personas para ser sujeto de crédito?

- a) Sí (Pase a la pregunta 14) b) No (Pase a la pregunta siguiente)

13.- ¿Por qué? (en caso de ser negativo)

- a) Porque nos agrupan con personas desconocidas.
b) Porque si alguien no paga o se llega a atrasar, el resto del grupo tiene que pagar el monto de la deuda.

14.- Las personas con las que se organizó, ¿las conocía antes o después de solicitar el crédito?

- a) Desde antes de solicitarlo b) Después de solicitarlo

15.- Al finalizar el ciclo, ¿en qué ocupa el pago destinado al ahorro?

- a) Sigue ahorrando b) Lo gasta c) Lo invierte

16.- Generalmente, ¿De dónde saca el dinero para pagar el microcrédito?

- a) De lo que genera el negocio b) De los ahorros de la familia c) Otro

17.- ¿Cómo se enteró de los microcréditos?

- a) Por los promotores b) Por los vecinos, amigos c) Propaganda de Gobierno.

4.5 *Procesamiento de la información recopilada*

Una vez aplicados los cuestionarios en la muestra estipulada con anterioridad, se procede a elaborar el procesamiento de la información, el cual consiste en efectuar el conteo de los efectos derivados de las encuestas llevadas a cabo, donde la exposición de los mismos se instaurará por medio de tablas para su mejor observación y su representación gráfica.

La ordenación o distribución de frecuencias, es una serie de puntuaciones seleccionadas que será de utilidad para organizar categorías especialmente cuando se utilizan las frecuencias relativas que pueden presentarse en forma de histogramas o graficas de diferentes tipos.

La representación gráfica es de gran importancia, porque permite que en ella se pueda interpretar de manera visual el resultado de la investigación, existe una variedad considerable de gráficas las cuales pueden ser expresadas de manera porcentual o en cantidades, así mismo se pueden elaborar por medio de reglas y transformarlas a escalas porcentuales. Hoy se tiene una computadora que resuelve cualquier tipo de gráfica (de puntos, barras, polígonos, de pastel, etc.) así como se realizan haciendo de uso de colores, o blanco y negro y lo que es más aún utilizando movimientos y hasta en tercera dimensión. Una gráfica casi siempre va apoyada en una tabla, donde se traducen los datos ordenadamente y de fácil comprensión.

En el cuestionario aplicado en esta investigación, se establece el uso de opciones múltiples de opción cerrada. Finalmente se presenta los resultados de la información recabada por medio de la aplicación de las técnicas de indagación de campo, apreciándolas de manera gráfica, con la intención de adquirir puntos de vista más acertados y de forma sistematizada en una tabla. A continuación se presentan los resultados del cuestionario aplicado.

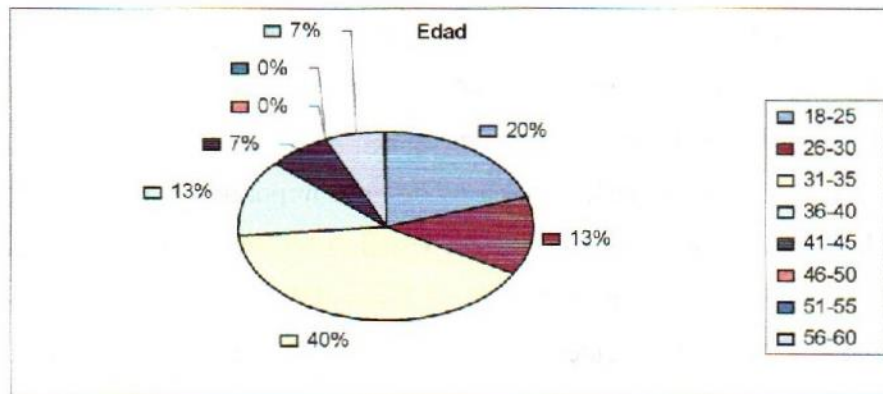
Datos Generales.

Edad: _____

a) Tabulación estadística:

Edad	18 – 25	26 – 30	31 – 35	36 - 40	41 – 45	46 – 50	51-55	56 - 60
Personas	3	2	6	2	1	0	0	1
Porcentaje	20%	13%	40%	13%	7%	0%	0%	7%

b) Representación gráfica

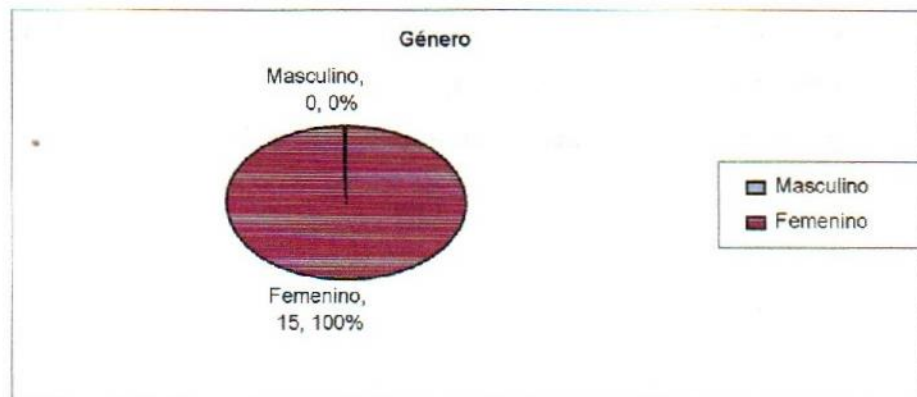


Género: _____

a) Tabulación Estadística

Género	Masculino	Femenino
Personas	0	15
Porcentaje	0%	100%

b) Representación Gráfica

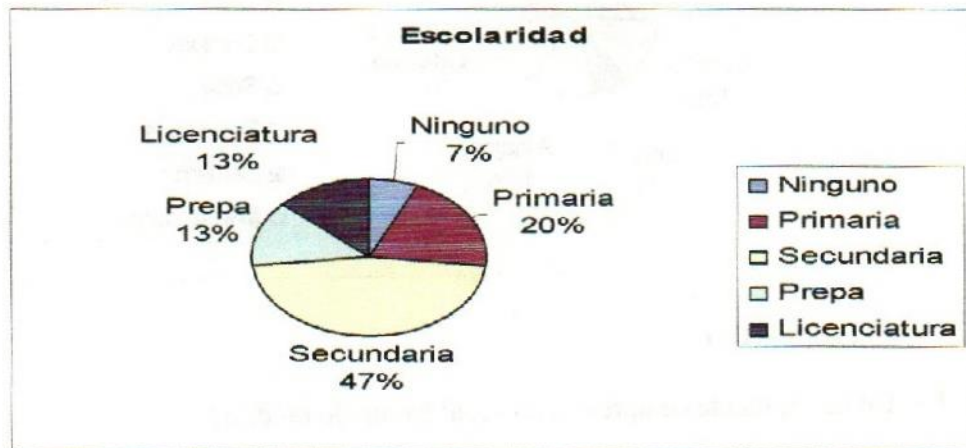


Escolaridad: _____

a) Tabulación estadística

Escolaridad	Ninguna	Primaria	Secundaria	Prepa	Licenciatura
Personas	1	3	7	2	2
Porcentaje	7%	20%	47%	13%	13%

b) Representación Gráfica



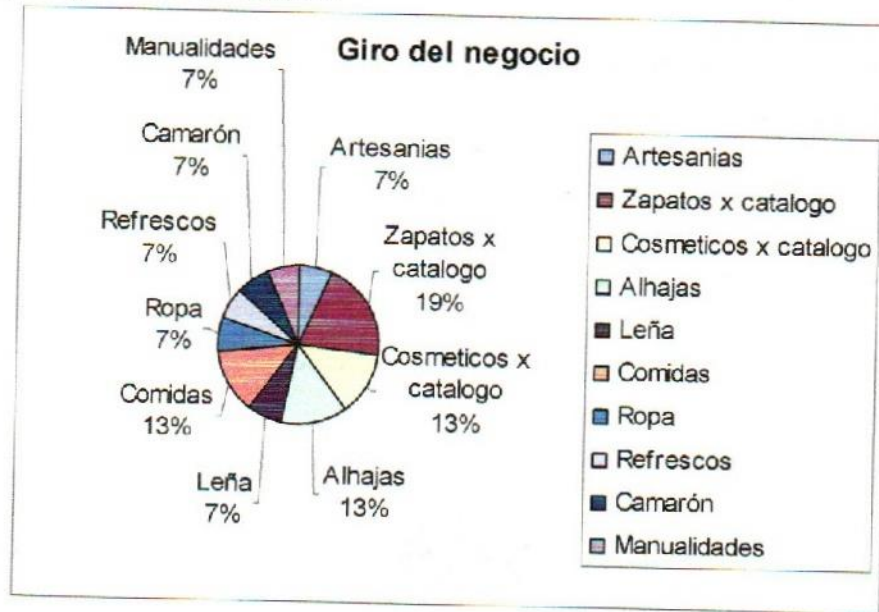
Giro del negocio: _____

a) Tabulación estadística:

Giro del negocio	Artesanías	Zapatos por Catálogo	Cosméticos por Catálogo	Alhajas	Leña	Comidas	Ropa	Refrescos
Personas	1	3	2	2	1	2	1	1
Porcentaje	7%	19%	13%	13%	7%	13%	7%	7%

Giro del negocio	Camarón	Manualidades
Personas	1	1
Porcentaje	7%	7%

b) Representación Gráfica:



CUESTIONARIO

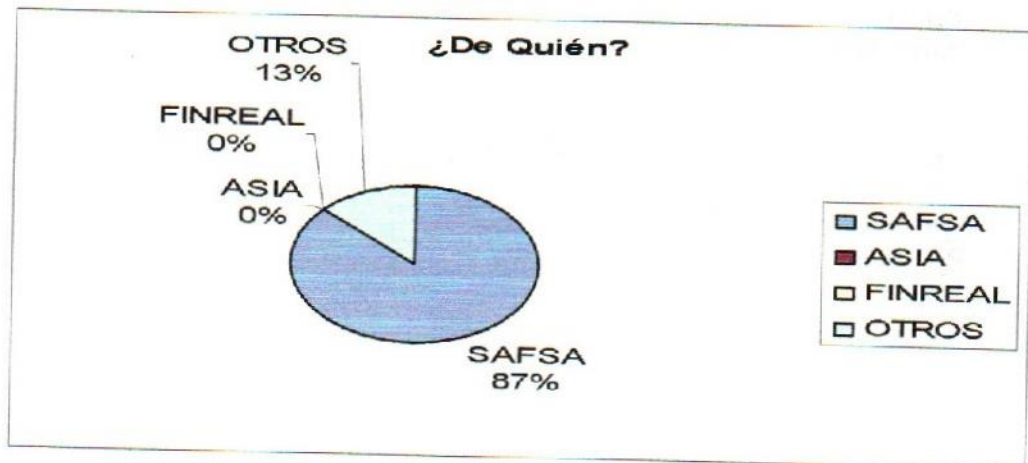
1.- ¿De las siguientes empresas, con cuál ha tenido crédito?

a) SAFSA b) ASIA c) Finreal d) Otro (especifique) _____

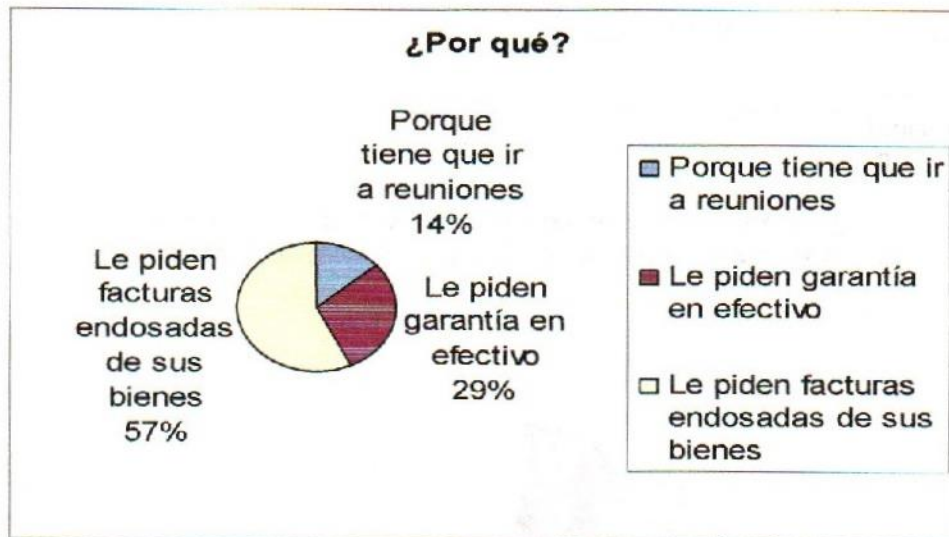
a) Tabulación estadística:

	a	b	c	d
Personas	13	0	0	2
Porcentaje	87%	0%	0%	13%

b) Representación Gráfica:



b) Representación Gráfica:



4.- ¿Con cuáles de las siguientes instituciones tiene crédito actualmente?

a) SAFSA b) ASIA c) Finreal d) otros

a) Tabulación estadística:

	a	b	c	d
Personas	0	0	0	15
Porcentaje	0%	0%	0%	100%

b) Representación Gráfica:



7.- ¿Cuál es el monto de inversión que considera para que su negocio crezca considerablemente y genere mayor empleo?

- a) 10,000 – 49,999 b) 50,000 – 100,000 c) 100,001 – 200,000
 d) Mas de 200,0001

a) Tabulación estadística:

	a	b	c	d
Personas	2	13	0	0
Porcentaje	13%	87%	0%	0%

b) Representación Gráfica:



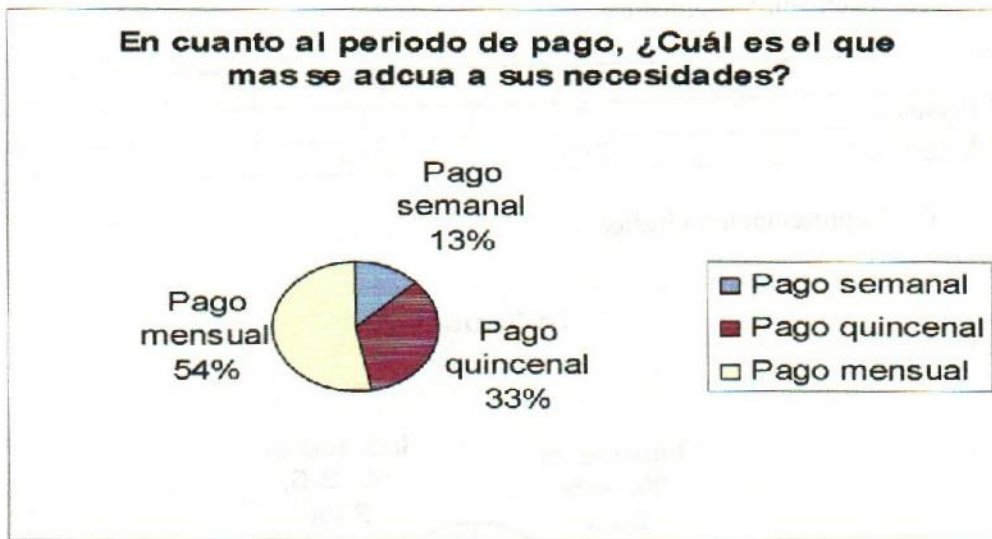
8.- En cuanto al periodo de pago, ¿Cuál es el que más se adecua a sus necesidades?

- a) Pago semanal b) Pago quincenal c) Pago mensual

a) Tabulación estadística:

	a	b	c
Personas	2	5	8
Porcentaje	13%	33%	54%

b) Representación Gráfica:



9.- ¿Sabe la tasa de interés que le cobran al obtener el préstamo?

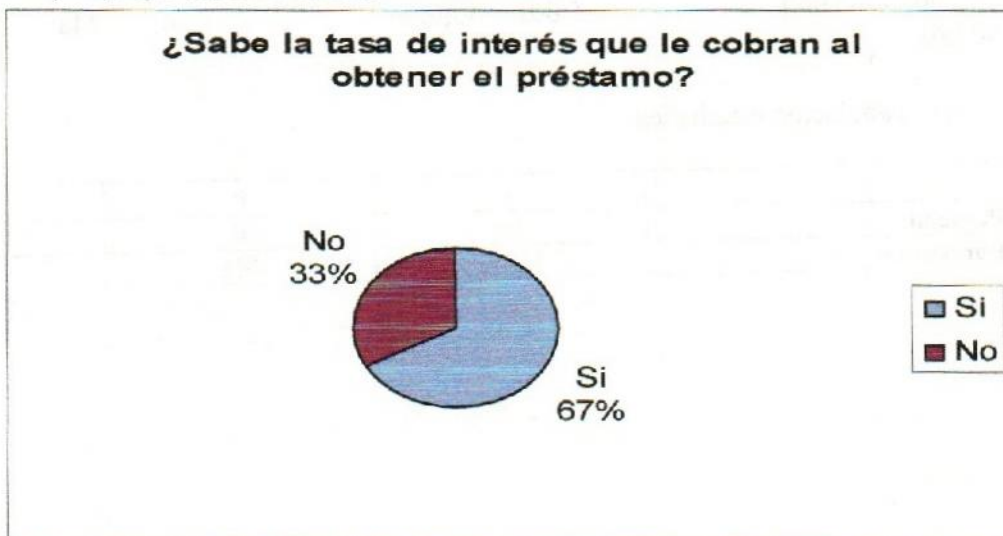
a) Sí

b) No (pase a la pregunta 11)

a) Tabulación estadística:

	a	b
Personas	10	5
Porcentaje	67%	33%

b) Representación Gráfica:

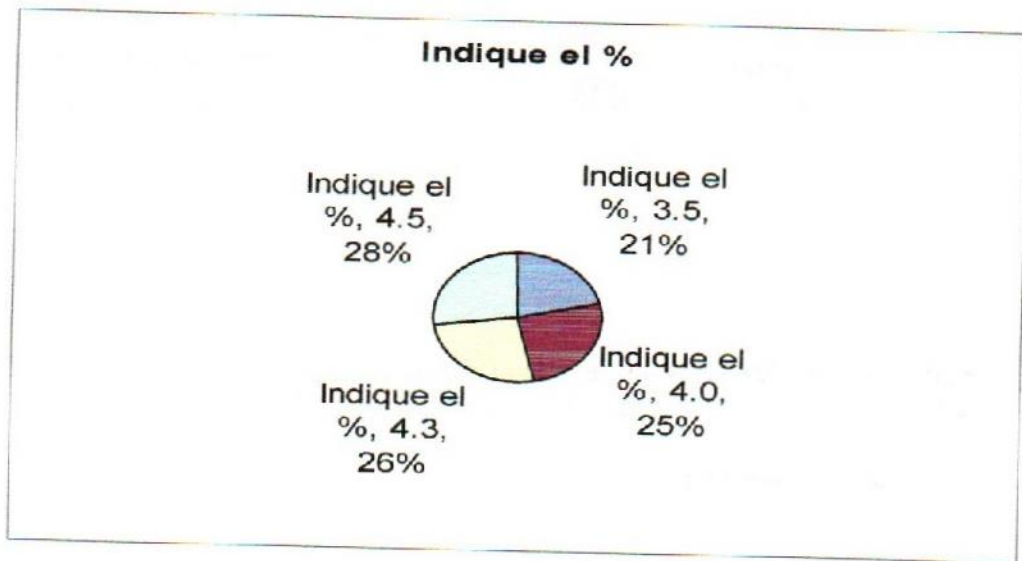


Indique el % _____

a) Tabulación estadística:

	3.5%	4.0%	4.3%	4.5%
Personas	1	1	1	7
Porcentaje	21%	25%	26%	28%

b) Representación Gráfica:



10.- ¿Cuál ha sido el monto de crédito otorgado?

a) 2,000 – 15,000
30,001

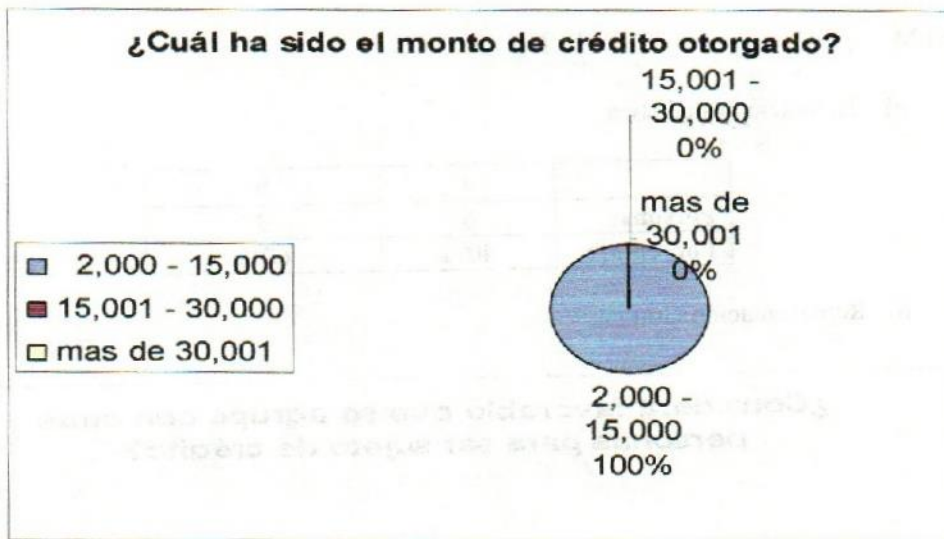
b) 15,001 – 30,000

c) Mas de

a) Tabulación estadística:

	a	b	c
Personas	15	0	0
Porcentaje	100%	0%	0%

b) Representación Gráfica:



11.- ¿En que ha invertido el crédito?

a) Pago de deudas local
d) Gastos médicos escolares

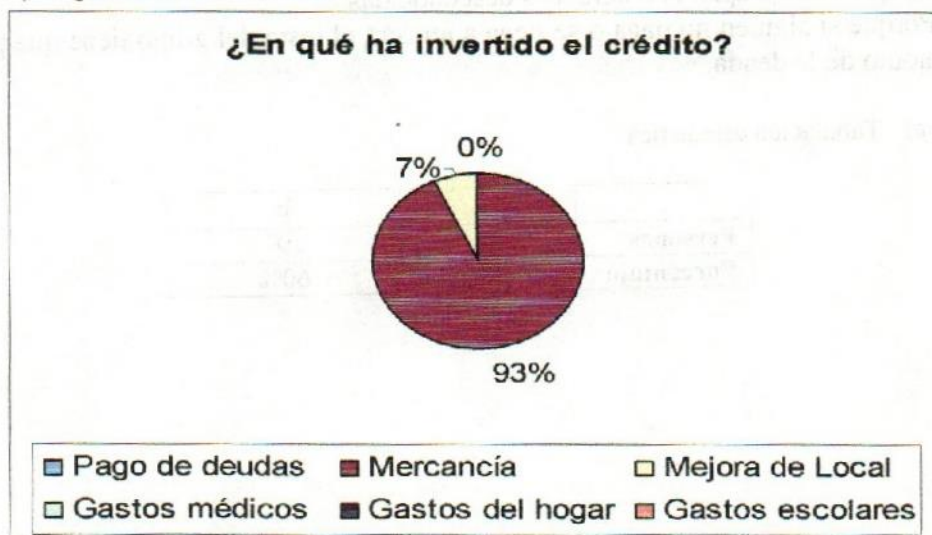
b) Mercancía
e) Gastos del hogar

c) Mejora de
f) Gastos

a) Tabulación estadística:

	a	b	c	d	e	f
Personas	0	14	1	0	0	0
Porcentaje	0%	93%	7%	0%	0%	0%

b) Representación Gráfica:



12.- ¿Considera favorable que se agrupe con otras personas para ser sujeto de crédito?

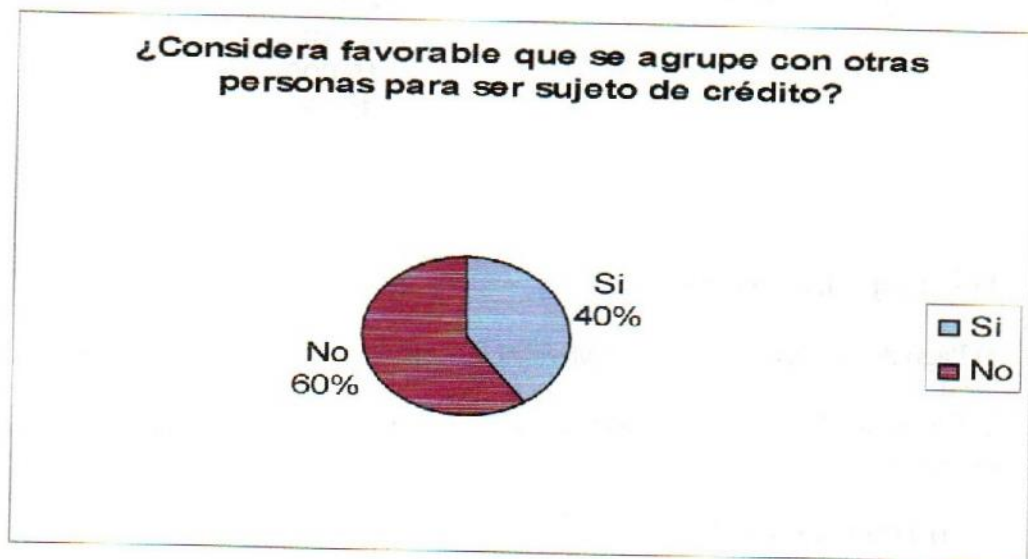
a) Sí

b) No

a) Tabulación estadística:

	a	b
Personas	6	9
Porcentaje	40%	60%

b) Representación Gráfica:



13.- ¿Por qué? (en caso de ser negativo)

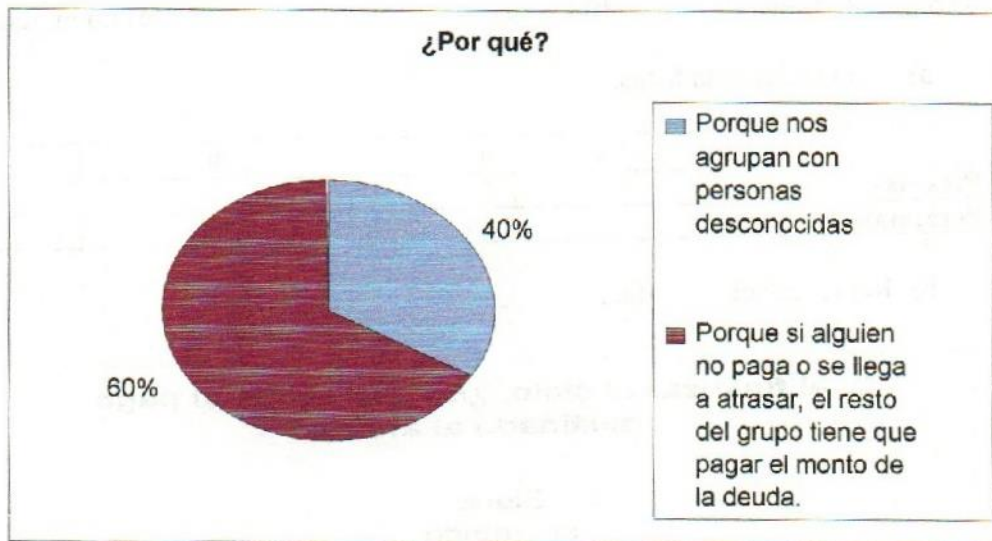
a) Porque nos agrupan con personas desconocidas.

b) Porque si alguien no paga o se llega a atrasar, el resto del grupo tiene que pagar el monto de la deuda.

a) Tabulación estadística:

	a	b
Personas	6	9
Porcentaje	40%	60%

b) Representación Gráfica:



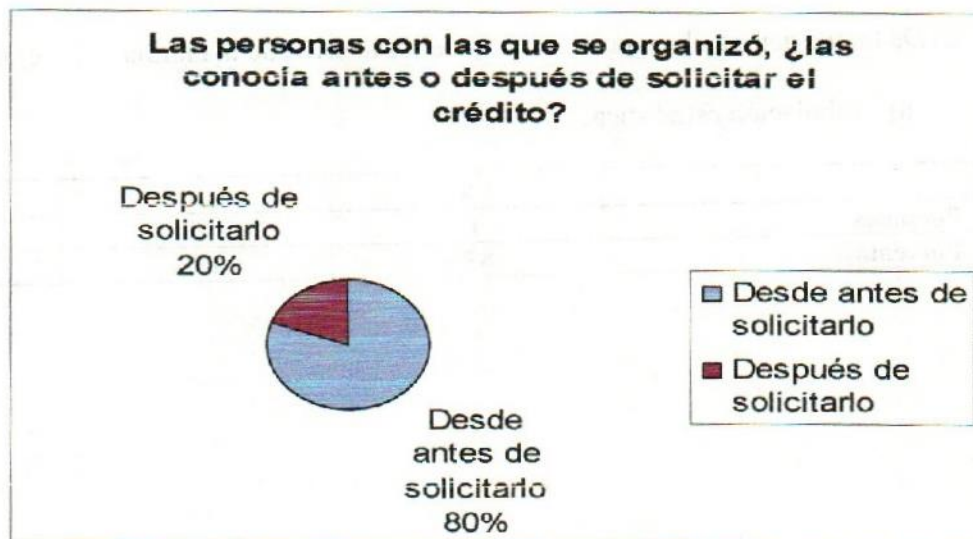
14.- Las personas con las que se organizó, ¿las conocía antes o después de solicitar el crédito?

a) Desde antes de solicitarlo b) Después de solicitarlo

a) Tabulación estadística:

	a	b
Personas	12	3
Porcentaje	80%	20%

b) Representación Gráfica



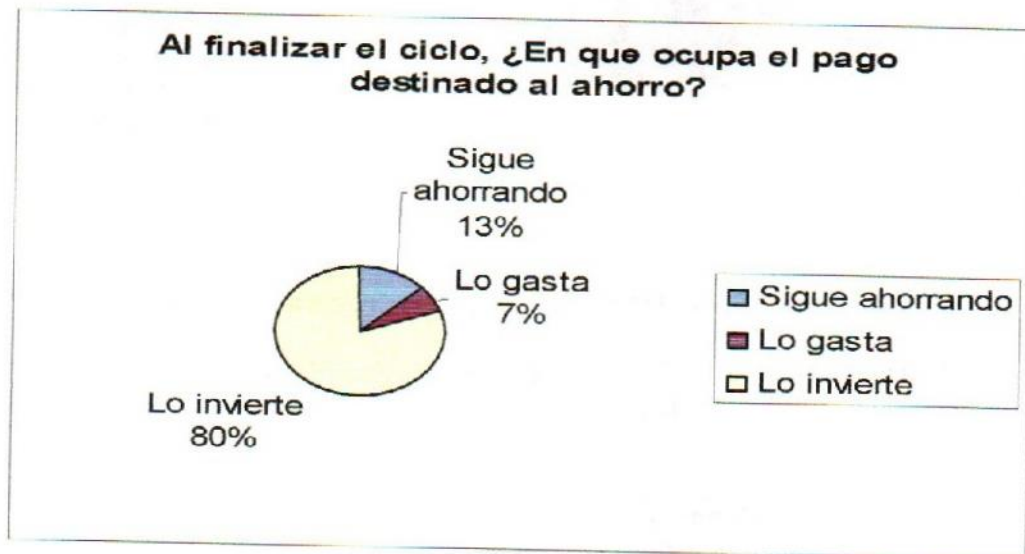
15.- Al finalizar el ciclo, ¿en que ocupa el pago destinado al ahorro?

- a) Sigue ahorrando b) Lo gasta c) Lo invierte

a) Tabulación estadística:

	a	b	c
Personas	2	1	12
Porcentaje	13%	7%	80%

b) Representación Gráfica:



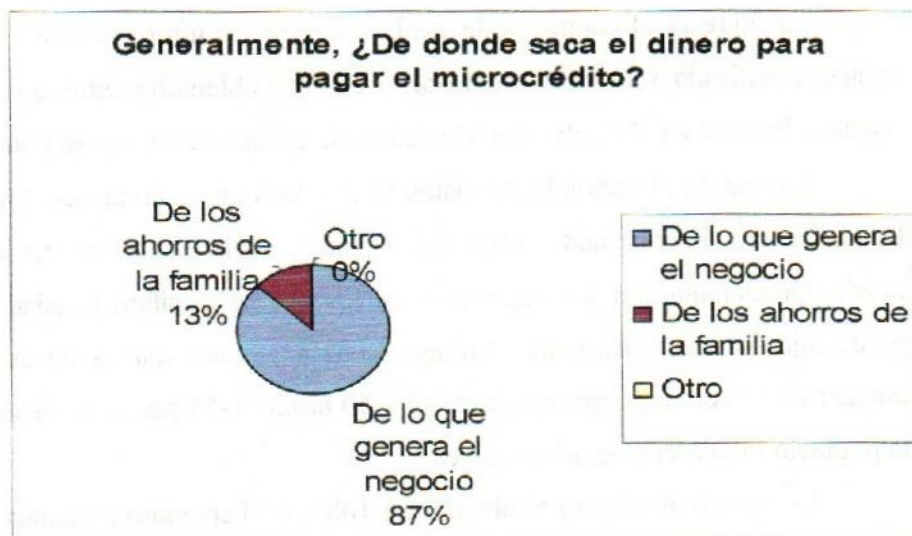
16.- Generalmente, ¿De dónde saca el dinero para pagar el microcrédito?

- a) De lo que genera el negocio b) De los ahorros de la familia c) Otro _

a) Tabulación estadística:

	a	b	c
Personas	13	2	0
Porcentaje	87%	13%	0%

b) Representación Gráfica:



17.- ¿Cómo se enteró de los microcréditos?

- a) Por los promotores b) Por los vecinos, amigos c) Propaganda de Gobierno

a) Tabulación estadística:

	a	b	c
Personas	11	4	0
Porcentaje	73%	27%	0%

b) Representación Gráfica:



4.6 *Análisis e interpretación de la información recopilada*

Al ingresar al campo de la explicación de los informes estadísticos de la encuesta realizada a los microempresarios que han obtenido crédito a través de los Agentes Procrea en el Centro del Municipio de Chiapa de Corzo, se obtiene:

En cuanto al apartado de Datos Generales que se divide en 4 segmentos: Edad, Género, Escolaridad y Giro del Negocio, explicaremos en ese orden. Se puede apreciar que por los segmentos en los que se clasificó la edad, el mayor porcentaje obtenido está entre el rango de 31 a 35 años que es de un 40% y al obtener un 0% el rango que oscila de 46 – 50 hasta 51-55 podemos mencionar que la población microempresaria es joven.

En cuanto al Género al obtener un 100% en Femenino podemos decir que las mujeres son las que más acceden a este tipo de programas. Respecto al grado de escolaridad cabe señalar que un 13% sí tiene grado de Licenciatura, la mayoría con un 47% se encuentra con un grado a nivel Secundaria; pero también hay que mencionar que el 7% no tiene ningún tipo de estudio.

Respecto a los giros del negocio podemos ver que existen diferentes actividades en las que se aprecia con una mayoría del 19% la venta de “zapatos por catálogo” seguido de un 13% por venta de “Cosméticos por catálogo”.

Entrando en materia del cuestionario podemos apreciar que el 100% de las encuestas afirma haber sido objeto de crédito (pregunta número 1) , con un 87% sabemos que fueron clientes de un Agente Procrea: SAFSA y el 13% restante está distribuido en parafinancieras.

En cuanto a requisitos para solicitar crédito (pregunta número 2) el 53% considera que no son excesivos lo que le piden las empresas. Y del 47% (pregunta número 3) restantes que corresponde a unas 07 personas dice el 57% porque les piden facturas endosadas de sus bienes, seguido de un 29% porque le piden garantía en efectivo y el resto del 14% porque tiene que ir a reuniones que son organizadas por el representante del grupo.

También es interesante observar que (pregunta número 4) los clientes que estuvieron con el Agente Procrea “SAFSA” actualmente están con una parafinanciera llamada “PRECECOMSA”; esto se concluye al solicitarles el

nombre de la empresa con la que actualmente tienen crédito, proveniente de las personas que contestaron la opción "d"; y que ningún cliente encuestado tiene crédito con algún Agente Procrea, lo que se concluye que la autorización por parte de FIRA a estas empresas parafinancieras han abarcado los clientes que tenían crédito con los Agentes autorizados por el mismo Fideicomiso.

El 93% de los encuestados afirma que este tipo de financiamientos sí combate la pobreza y ayuda a generar empleo en Chiapa de Corzo (pregunta número 5). El 87% afirma que si tuvieran la oportunidad de obtener un crédito de mayor monto sería en el rango de 10,000 a 49,999 pesos para que pudieran desarrollar en mayor escala su actividad (pregunta número 6).

El 87% de los encuestados indicó que atienden su negocio de manera personalizada asistida en algunas ocasiones con miembros de sus familias (pregunta número 6).

En lo que corresponde a la consecutiva pregunta (pregunta número 7) la mayoría considera que si obtuvieran un crédito que oscila entre el rango de 10,000 – 49,999 podrían tener un crecimiento considerable en su negocio.

La mayoría con un 54% dice que le gustaría que los pagos de sus créditos fueran mensuales y no quincenales (pregunta número 8). Un 67% dice saber la tasa de interés que se les cobra en el financiamiento de sus créditos (pregunta número 9), de lo cual hay que mencionar que de las 10 personas que dijeron que sí sabían sólo 07 personas están en lo cierto, ya que las tasas varían a lo que ellos pensaban saber.

El rango de crédito otorgado a la mayoría con un 100% es el de 2,000 a 15,000 pesos (pregunta número 10). El 93% afirma que realmente invirtió el crédito en compra de mercancías (pregunta número 11) y el 7% restante lo invirtió en mejora de local (que podemos aclarar que es su propia casa). Un requisito para ser sujeto de crédito es formar un grupo solidario (pregunta número 12) a eso comentaron un 60% que no lo considera favorable que se les agrupe con otras personas ya que de las 09 personas que contestaron con negación el 60% teme que si alguien no paga o si se llega a atrasar el resto del grupo tiene que pagar el monto de la deuda y el 40% dice que a veces son agrupados con personas desconocidas por los promotores (pregunta número 13). El 80% comenta que sí conocían a las

personas con las que fueron agrupadas para solicitar el crédito (pregunta número 14).

En cada pago que hacen los microempresarios quincenalmente hay una porción destinada al “ahorro” con el fin de protegerse (la empresa otorgadora del crédito) por si pudiera existir algún retraso por la cantidad de un pago, a esto comenta el 80% que lo sigue ahorrando y tan solo el 7% dice que se lo gasta (pregunta número 15).

En cuanto a la recuperación del pago que tienen que hacer para pagar su crédito dice el 87% que lo sacan de lo que el negocio generó y el otro 13% restante dice que de los ahorros de la familia (pregunta número 16).

En cuanto a la promoción y propaganda de este tipo de financiamientos el 73% afirmó haberse enterado a través de los promotores el restante del 27% dijo que se enteraron a través de vecinos y amigos (pregunta número 17).

CONCLUSIONES

En Chiapa de Corzo existen empresarios que han sido beneficiados por varios tipos de financiamientos, en esta ocasión se estudiaron a los créditos proporcionados por el Agente Procrea y se pudo analizar que la mayoría de los empresarios encuestados (93%), los utilizaron al 100% en la inversión a su negocio; por percepción personal pude comprobar que dichos financiamientos si se facilitan a personas que efectivamente necesitan el microcrédito por diversos factores que se comprueban al ir a verificar a su domicilio los datos que quedaron asentados en su solicitud crediticia, tales como: tipo de vivienda, bienes con los que cuenta, solvencia económica, referencias personales, así como la presentación personal e imagen. También se concluye que el 93% de las personas encuestadas creen que estos financiamientos otorgados por los Agentes Procrea ayudan a generar o crear empleo y como consecuencia les ayuda a tener una mejor calidad de vida.

Podemos analizar que los microcréditos que se otorgan a través de los Agentes PROCREA, de parafinancieras o de cualquier otra institución financiera la mayoría se conceden a mujeres que están en edad del rango de 31 a 35 años, es población joven del género femenino, que se encuentra en la necesidad de poner un negocio para completar el importe de los gastos del hogar o contribuir para los gastos de la familia, o porque están desempleadas. Tienen diferentes actividades pero todas son del sector comercial, el nivel académico que tiene la mayoría es el de secundaria.

Realizan actividades en forma ambulante, están dentro del sector informal y no pagan impuesto alguno. Son consideradas de clase de escasos recursos por lo que el monto de los créditos solicitados no van más allá de los \$15,000.00 ya que como se tiene que garantizar con bienes con sus respectivas facturas con una antigüedad no mayor a 05 años en caso de bienes muebles y también existe una garantía en efectivo correspondiente al 10% del monto de crédito autorizado.

Todos los entrevistados no tienen un método administrativo establecido, es decir no llevan la contabilidad del negocio para saber si efectivamente obtienen

una ganancia de la actividad que están ejerciendo; pero al sentirse abrumadas por las presiones económicas que les genera un cierto estrés, angustia, desesperación, continúan laborando en ese giro porque para ellas representa una estabilidad psicológica el sentir que están trabajando día a día para salir adelante.

La percepción de la oportunidad de obtener un “apoyo crediticio” por parte de alguno de los tantos programas de apoyo a las microempresas en zona rural conjugada con la “urgencia” del demandante le lleva a solicitar ante estas instituciones un financiamiento que en estos casos se obtuvo como respuesta que invertían efectivamente en mercancías y en mejora del local, entendiéndose “su local” como el lugar en donde viven porque ninguno renta algún establecimiento.

Pero respecto al pago que tienen que hacer de manera quincenal la mayoría dijo que lo reúne de lo que le genera el negocio pero también hay quienes dicen que lo sacan de los ahorros de la familia. Pero también es bien sabido que en la práctica el financiamiento adquirido por ellos en la mayoría de los casos se utiliza para pagar deudas contraídas anteriormente o para suplir necesidades insatisfechas. También podemos mencionar que las tasas de interés que cobran los Agentes Procrea han ido aumentando conforme pasan los años, se tiene datos a partir del 2001 con una tasa del 2.5% mensual, la cual se mantuvo hasta el 2003 que se modificó a una tasa del 3.5% mensual, para cambiar hasta en el 2006 a un 4.86% mensual y se ha mantenido hasta este año.

Quizás si pudiera haber algún avance en el patrimonio de la familia, se ha ido en el aumento del pago de interés que ha hecho al transcurrir los años. Aunque la mayoría piensa que estos financiamientos contribuyen a combatir la pobreza y a generar empleo.

Respecto a la inversión que necesitan para desarrollar su negocio, consideran el rango de 10,000 a 50,000; es decir no tienen visión empresarial de crecer y dejar de pertenecer al sector microempresarial.

En cuanto a la tasa de interés la mayoría piensa saber cuánto le cobran mensualmente, pero no es así ya que mencionan diferentes tasas que varían de la que pagan que es del 4.33

Es importante destacar que falta regular o coordinar legalmente los apoyos de Gobierno que se permiten ejercer a través de las empresas del sector privado

que otorga estos financiamientos, debido a que se tendría q verificar si efectivamente han contribuido a mejores condiciones de vida de los solicitantes de crédito para evitar empeorar la situación de este sector que abunda en nuestro país.

Por las características en cuanto a presentación e imagen en la apariencia de las personas que solicitan crédito ante estas instituciones; se presume que en realidad lo necesitan, ya que la vestimenta es muy sencilla y desgastada al igual que su calzado.

Es conveniente mencionar que a pesar de que las personas que se autoemplean pertenecen al sector informal se mantienen “ocupados” y obtienen recursos para su subsistencia; disminuyendo por ende la ociosidad y la delincuencia.

Analizando la información que arroja el II Censo de Población y Vivienda en el 2005, podemos observar que de los 60,620 habitantes del municipio el 50.19% son mujeres en edad económicamente activa, el 51.6% reside en 276 localidades rurales que representan el 99.64% del área del Municipio; y que de continuar con esta tendencia la población se duplicará en aproximadamente 23 años que para entonces habrán alrededor de 121,240 habitantes; y si adicionamos las características principales que exteriorizan los solicitantes podemos analizar que el 19.96% es analfabeta, el 24.98% tiene primaria incompleta, los materiales de las casas en las que habitan en cuanto a piso un 28.5% de tierra; las paredes 61.87% de tabique, los techos son el 40.39% de teja.

Se consideran áreas urbanas a las localidades mayores de 15 mil habitantes, de acuerdo con el criterio utilizado por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza de SEDESOL. Como este criterio está intrínseco al cálculo de las líneas de pobreza, es recomendable adoptarlo para cualquier estudio sobre pobreza que se base en las líneas propuestas por dicho comité.⁸

El 53.36% de la Población Económicamente Activa se dedica al sector terciario (actividades comerciales), el 26.14% se dedica al sector primario (actividades agropecuarias) y el 17.73% se dedica al sector secundario (industria de la transformación); esto tiene relación en cuanto a los resultados de la percepción de ingresos que se tiene en el Municipio: el 33.33% de los ocupados en el sector primario no perciben ingresos y sólo el 0.56% reciben más de cinco

salarios. En el sector secundario, 3.34% no perciben salario alguno, mientras que 2.36% reciben más de cinco. En el sector terciario, 3.42% no reciben ingresos y el 9.16% obtienen más de cinco salarios mínimos de ingreso mensual. Ahora bien si tenemos el Salario Mínimo de la Zona Geográfica "C" que actualmente al día de hoy es de: \$49.50 analizaremos el ingreso que obtendrían aproximadamente $5 * 49.50 =$ más de 247.50

Por lo que si sumamos los porcentajes de los cuales no obtienen ningún tipo de salario de los tres sectores; tenemos: El sector primario 33.33% más el sector secundario 3.34% y en el sector terciario 3.42% da un total de: 40.09% de la población que necesita un financiamiento para hacer crecer su negocio pero no cuenta con los recursos económicos para pagarlo.

Y si analizamos el restante de la población tenemos como resultado un mercado potencialmente cautivo a merced de estas instituciones microfinancieras.

OBSERVACION PARTICIPATIVA

Durante el tiempo que labore en Chiapa de Corzo primeramente con la empresa que daba asistencia técnica (programa de financiamiento denominado así por FIRA; en el que se trataba de exponer cursos básicos de ventas, contabilidad, mercadotecnia e higiene) a los clientes de un Agente Procrea; posteriormente me desempeñe como asesora financiera que tenía como principal función incrementar la cartera de clientes para la empresa, pude verificar que el microempresario carece de una preparación para la administración de sus recursos humanos, materiales y financieros; su administración es empírica, esto le impide canalizar adecuadamente sus recursos hacia la obtención de mayores ganancias, hacer crecer su negocio y con ello impactar favorablemente otros negocios relacionados. Por ejemplo: Uno de los restaurantes del Malecón ha logrado establecer un convenio con una empresa turística que mes con mes llega un camión con turistas que utilizan los servicios del restaurant. Este a su vez ha impactado en una mayor demanda de materias primas en el municipio.

Otro hecho importante es la opinión de turistas que han manifestado un mejor manejo en los alimentos, pues se han dado casos que han conducido a la necesidad de establecer cursos sobre manejo de alimentos, higiene, etc.

Sin embargo, estos cursos tuvieron un éxito muy limitado en razón de que los microempresarios carecen de una preparación ya no digamos elemental, sino muchos de ellos no saben leer ni escribir. Era difícil de captar su atención y que los microempresarios fueran capaces de aplicar los conocimientos; esto pudo comprobarse cuando todos los asesores íbamos a visitar los establecimientos que a cada uno nos asignaron, de 100 clientes que conformaba mi cartera únicamente una pudo llevar a la práctica la hoja de control de mercancías e inventarios; la cual se les dio en el curso de contabilidad.

Otro logro importante fue el que algunos empresarios llevaron por lo menos una libreta del control de sus clientes, de los pagos que recibían, sus cobros, etc.

Cabe señalar que de los cuatro diferentes cursos que impartí mostraron un poco mas de interés en los cursos de ventas y mercadotecnia.

The first part of the report deals with the general situation in the country. It is noted that the economy is in a state of depression, and that the government is unable to meet its obligations. The report then goes on to discuss the various causes of this situation, and the steps that have been taken to deal with it. It is pointed out that the government has tried to reduce its expenditures, but that this has not been sufficient to bring about a recovery. It is also noted that the government has tried to increase its revenues, but that this has also failed. The report then discusses the various proposals that have been made to deal with the situation, and the steps that have been taken to implement them. It is pointed out that the government has tried to increase its revenues by raising taxes, but that this has not been sufficient to bring about a recovery. It is also noted that the government has tried to reduce its expenditures, but that this has not been sufficient to bring about a recovery. The report then discusses the various proposals that have been made to deal with the situation, and the steps that have been taken to implement them. It is pointed out that the government has tried to increase its revenues by raising taxes, but that this has not been sufficient to bring about a recovery. It is also noted that the government has tried to reduce its expenditures, but that this has not been sufficient to bring about a recovery.

Bibliografía

Belausteguigoitia, I. (2004), *Empresas Familiares: Su dinámica, equilibrio y consolidación*. Mc Graw Hill. México.

Berger, Marguerite, y Mayra Buvinic (compiladoras) "La mujer en el sector informal", *Trabajo femenino y microempresa en América Latina*, Nueva Sociedad, ILDIS-Quito, 1988, pp. 13-32.

Carpintero, Samuel, (1998) *Los Programas de apoyo a la microempresa en América Latina: el microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI*, Bilbao: Deusto, 181 p.; 24.

Gómez Graz, J.M.: "Estrategias para la Competitividad de las PYMES", McGraw-Hill Interamericana de España S.A., España, año 1997

Gulli, Hege (1999) *Microfinanzas y Pobreza: Son válidas las ideas preconcebidas* Inter-American Development Bank, Banco Interamericano de Desarrollo pp.126

Hernández Sampieri Roberto, *Metodología de la Investigación*, México, Mc Graw Hill, s/d

LACALLE CALDERÓN, Maricruz, *Microcréditos: de pobres a microempresarios*, Ariel, 2002.

Levi, Santiago, *La pobreza en México, causas y políticas*. En Felix Beder "La pobreza en México". FCE. 1994

Ley General de Desarrollo Social

Marquez, Patricia y Henry Gómez Samper, *Microempresas. Alianzas para el Éxito*, Ediciones IESA, Caracas, 2001

Mungaray Alejandro; Ramírez Urquidi Martin (2004) "Lecciones de microeconomía para microempresas", Miguel Angel Porrúa, México.

SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Manuel, *Economía mexicana para desencantados*, FCE, México, 2006

Saraví, Gonzalo, "Micro y Pequeñas Empresas en los Distritos Industriales de México: la necesidad de un nuevo contexto institucional", en *Revista Sociológica*, año 13, núm. 37, México, 1998, pp. 251-265.

Wodon, Quentin T. *Micro determinants of consumption, poverty, growth, and inequality in Bangladesh*, Banco Mundial, 1998

YUNUS, Muhammad, *Hacia un mundo sin pobreza*, Andrés Bello Editor, México, 1997.

Hemerografía.

Albuquerque, Francisco (1997), "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina", Revista de la CEPAL N° 63, Santiago de Chile.

BIGSTEN, Arne; KIMUYU, Peter y LUNDVALL, Karl. What to Do with the Informal Sector? En: *Development Policy Review* [online] Vol. 22, No. 6, nov. 2004, pp.701-715.

Cermeño, Rodolfo (1987) "Caída del Ingreso Real, Recesión del Sector Moderno y Expansión del Sector Informal: Un Enfoque Microeconómico", *Revista Economía* Vol. X, No. 20, Lima.

CORTÉS Fernando. "El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingresos y gastos". *Comercio exterior*, Vol. 51, Núm. 10, México, octubre 2001.

Cortés, Fernando, Daniel Hernández, Enrique Hernández, Miguel Székely y Hadid Vera. (2002) *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX* En *La Situación Demográfica 2002*. CONAPO. México.

Espino, Alma (2005) "Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género". *Serie Mujer y Desarrollo* N° 77. CEPAL, Santiago de Chile.

Esquivel Martínez Horacio (2008) "Situación actual del Sistema de Ahorro y crédito Popular en México", *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 39, Núm. 152, ene-mar 2008

ESQUIVEL MARTÍNEZ, Horacio, "Microcrédito vs. Pobreza", *Ejecutivos de Finanzas*, núm. 3806, febrero, 2006

GINNEKEN, Wouter V. Social Security for the Informal Sector: A New Challenge for the Developing Countries. En: *International Social Security Review*. Vol. 52, Issue 1, 1999, pp. 49-69.

IHRIG, Jane and MOE, Karine S. Lurking in the shadows: the informal sector and government policy. En: *Journal of Development Economics* , Vol. 73, Issue 2, April 2004, pp. 541-557.

León, Janina y Mark Schreiner, "Financiamiento para Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas para la Acción", en *Revista Economía*, vol. XXI, núm. 41, 1998

Monares Paulina y Anibal; Bustamantes Waldo (2001) "Gestión de Nuevos Negocios para la Microempresa Rural, Programa de Apoyo a la Microempresa Rural, Manual. PROMER

Rostagnol, Susana (1998) "Innovación tecnológica y mujeres empresarias de MYPES. Aproximación conceptual" Serie Investigaciones N° 132. Montevideo, CIEDUR.

Schwartzkopf, Stephanie (2005) El Estado del Capital Humano en Micro y Pequeñas Empresas en La Quinta Región Revista Desarrollo Económico y Globalización No.3 Santiago de Chile.

Sistema Nacional de Financiamiento Pyme (2006) Memorias, Secretaría de Economía, Fundación para el Desarrollo Sostenible EN México, SC (FUNDES) ORGANIZADORES

Tuirán Gutiérrez, Alejandro (2005) "La desigualdad en la distribución del ingreso monetario en México" Colección Índices Sociodemográficos Consejo Nacional de Población, México D.F.

Vázquez Barquero, Antonio (2000), "Desarrollo Económico Local y Descentralización: Aproximación a un marco conceptual", CEPAL, Santiago, Proyecto CEPAL/GTZ, Desarrollo Económico Local y Descentralización LC/R.1964.

Yamada Gustavo; Azevedo Pedro (2002) "Las Microfinanzas y la Pobreza: Evidencia de América Latina y el Caribe" Revista EQUIDAD Vol. III No.2 Banco Interamericano de Desarrollo; Departamento de Desarrollo Sostenible; Unidad de Pobreza y Desigualdad.

CIBERGRAFIA

Barreto Sánchez, Heiber (1998) TECNOPARQUE, Venezuela.
<http://www.monografias.com/trabajos/surgimicroeven/surgimicroeven.shtml>
02/08/2008

CAMPOS, Guillermo. X Jornadas de Economía Crítica. Área: economía social. El autoempleo y la economía informal. En: Universidad Complutense Madrid
<http://www.ucm.es/info/ec/jec10/ponencias/1102CamposRios.pdf> 05/07/2008

CINTERFOR. Debate sobre la economía informal. En: Revista electrónica de programa Delnet de apoyo al desarrollo local
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/resenas/2003/delnet32.pdf> 04/07/2008

Cortez, Fernando (2007) "Hacia la medición multidimensional de la pobreza en México" <http://www.cepal.org/mujer/noticias/noticias/3/32863/FernandoC.pdf>
01/07/2008

Díaz, Miguel (1997) <http://www.monografias.com/trabajos10/micro/micro.shtml>
02/07/2008

Esquivel Martínez Horacio; Hernández Ramos Ulises (2006) "Metodología de medición de impacto en Microfinanzas Rurales"
<http://www.sra.gob.mx/internet/agronuevo/num14/HoracioEsquivel.pdf>
15/07/2008

FIRA: 50 años innovando para la competitividad en el sector agroalimentario y rural"(2004) Telesesión No. 15.
http://www.inca.gob.mx/teleses/teles04_v2/z%20fondoo/mensual/h%20agosto%2012/resumen.htm 09/09/2007

FREIJE, Samuel. El Empleo Informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política. En: Instituto de Estudios Superiores de Administración <http://www.iadb.org/IDBDocs.cfm?docnum=354774>
15/09/2007

García Alba Sergio (2007) "Estrategias para el Fomento de Microempresas" Smype www.ibcrpymeonline.org/Documentos/Mexico/SergioGarciaAlba
10/09/2007

Gomes da Conceicao María Cristina (2004) "Análisis discriminante para la clasificación de los hogares en pobreza moderada, en pobreza extrema y no pobres"http://www.abep.nepo.unicamp.br/site_eventos_alap/PDF/ALAP2004_373.PDF 03/07/2007

Guerrero Manuel (2001) "Pequeñas y Medianas Empresas, PYME <http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/no%2016/microempresa.htm> 07/07/2008

<http://209.85.165.104/search?q=cache:loBLxFrUi90J:www.inegi.org.mx/rnc/docs/Presentaciones/Mesa1/20/LuisPriego.ppt+2007+hacia+una+medicion+multidimensional+de+la+pobreza+en+mexico&hl=es&ct=clnk&cd=6&gl=mx> 06/07/2008

http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/Eje2_Economia_Competitiva_y_Generadora_de_Empleos/2_4_Promocion_de_Emplco_y_Paz_Laboral.pdf 13/07/2008

http://www.fondeso.df.gob.mx/noticias/detalleNoticias.html?id_noticia=12 21/07/2008

<http://www.microempresas.com.co/portal/documentosvarios/memoriasforomicroempresas.pdf> 14/07/2008

Iguñiz Echeverría; Javier (2002) "La pobreza es multidimensional : un ensayo de clasificación" <http://www.pucp.edu.pe/departamento/economia/images/documentos/DDD209.pdf> 30/11/2007

López Lira Nidia, Elementos de integración de microempresas comerciales en el oriente del Estado de México en los primeros años del Siglo XXI <http://www.ejournal.unam.mx/rca/221/RCA22106.pdf> 21/07/2008

Machinea, José Luis, coord.; Martin, Juan, coord Naciones Unidas (2004) "Desarrollo Productivo en economías abiertas" Publicaciones de la CEPAL, Santiago de Chile <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/14980/DGE-2234-15/07/2008>

Marta Mier y Terán (2004) "Pobreza y transiciones familiares a la vida adulta en las localidades rurales de México 16/07/2008

Martín Pérez, (2007) El programa de microcréditos de Bangladesh en México, El Universal <http://www.el-universal.com.mx/articulos/40227.html> 17/07/2008

OIT. Conferencia Internacional del Trabajo 90ª reunión: El trabajo decente y la economía informal. En: Internacional Labour Organization 18/07/2008

Palacios Escobar Angeles (2007) "Medición de la Pobreza", (Fragmento) hecho en el CEDEM , UNAM <http://www.rolandocordera.org.mx/pobreza/medicion.htm> 19/07/2008

Pérez, Martín Fredy (2007) "El programa de microcréditos de Bangladesh en México" Artículo periodístico "El Universal" <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/40227.html> 20/07/2008

PLAN DE DESARROLLO ESTATAL

<http://www.cocoso.chiapas.gob.mx/documento.php?id=20070608092036>
28/07/2008

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL

<http://www.chiapadecorzo.gob.mx/pdf/Plan%20de%20Desarrollo%20Municipal.pdf>

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007-2012

<http://pnd.presidencia.gob.mx/>

Sagarpa

<http://64.233.169.104/search?q=cache:D7R53wWpePIJ:soporte.sagarpa.gob.mx:9090/>

Saida Catalina (2007) "Economía informal ¿Problema o Solución para el Desarrollo de las Ciudades?" Ponencia

<http://xue.unalmed.edu.co/seminariopublica/ponencias.html>

Secretaria de economía (2008) <http://www.economia.gob.mx/?P=7100>

SEDESOL,

2002 http://209.85.141.104/search?q=cache:hjOyaiHmUIJ:www.oportunidades.gob.mx/prensa/ent_26052005.html+sedesol+hogares+pobres+uno+de+cada+dos&hl=es&ct=clnk&cd=3&gl=mx

Simón; Juan Carlos (2006) "Empresas familiares mexicanas"

http://www.pwc.com/es/esp/about/svcs/sd_index.html

Simón Baqueiro, Juan Carlos (2006) "Empresas Mexicanas", Artículo en internet,

[http://www.pwc.com/extweb/service.nsf/docid/0fac94d3d48c34c785256f020065a5fb/\\$file/empresafamiliararmexico.pdf](http://www.pwc.com/extweb/service.nsf/docid/0fac94d3d48c34c785256f020065a5fb/$file/empresafamiliararmexico.pdf)

Zenteno René (2005) Pobreza, Marginación y Migración Mexicana a Estados Unidos

http://www.abep.nepo.unicamp.br/site_eventos_alap/PDF/ALAP2004_251.PDF

Zúñiga Herrera Elena (2005) Secretaria del Consejo Nacional de Población, México.

http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/desigualdad_%20ingreso/desigualdad.pdf