

00661

4



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

División de Estudios de Posgrado

T e s i s

El financiamiento a la actividad emprendedora en el estado de Tlaxcala, México

Que para obtener el grado de:

**Maestra en Administración
(Organizaciones)**

Presenta: Hilda Barnetche Montero

Tutor : Dra. Isabel Rueda Peiro

México, D.F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

... a la Dirección General de Bibliotecas
UNAM a difundir en formato electrónico e imp
contenido de mi trabajo recuadro

NOMBRE: Barralche

Montes Hilda

FECHA: Nov 18 2002

FIRMA: [Firma]

Agradecimientos

Dedico este trabajo a todos los universitarios que de una u otra manera me apoyaron e impulsaron desde el momento de iniciar mis estudios de maestría hasta su terminación; en especial a la Dra. Isabel Rueda Peiro y a la Dra. Nadima Simón Domínguez, que con su ejemplo, valor y tenacidad sembraron en mí el deseo de llevar a buen fin esta investigación.

A mi familia formada por mi esposo Antonio, gracias por tu comprensión, cariño, paciencia además de tu tiempo y compañía para hacer la investigación de campo; mis hijas Cristina, Hilda y Raquel, por todo el tiempo que me dedicaron en resolver múltiples problemas con la computadora; a mi yerno Jaime y a mi nieta Julieta, para que recuerden que siempre que uno se lo propone, las cosas se pueden hacer; a Adrián también por su cooperación e interés en este trabajo; a mis hermanas Alicia, tus consejos y comentarios me fueron muy valiosos y Marcela, por estar siempre cerca de mi y por último a Rafael, mi cuñado y mis sobrinos Diego y Aida, gracias por sus comentarios y traducciones.

A mi otra familia, la tlaxcalteca, que me recibió desde hace más de 30 años con todo su cariño y que sería muy largo poder mencionarlos a cada uno de ustedes. Gracias por haberme enseñado a querer a su tierra, Tlaxcala.

A los funcionarios de los fideicomisos FIDIME y FIDASEM, de manera especial al Dr. Carlos Mario Peña Soto por haber depositado su confianza en mi ya que sin su apoyo hubiera resultado imposible llevar a cabo esta investigación. Espero que los resultados obtenidos puedan serles de utilidad para el logro de las metas que se han trazado en beneficio de la población tlaxcalteca.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
I. MARCO TEÓRICO	10
1.1. El crédito	10
1.1.1 Origen de la palabra crédito	10
1.1.2 Antecedentes históricos del crédito	11
1.1.3 El crédito como función financiera	16
1.1.4 El crédito en México	20
1.1.4.1 Diversos tipos de créditos	21
1.1.4.2 Los contratos mercantiles	23
1.1.4.3 El fideicomiso	29
1.2. La pobreza y los programas sociales de apoyo	30
1.2.1 Conceptos sobre la pobreza	30
1.2.2 Métodos para medir la pobreza	34
1.2.2.1 Programas sociales de apoyo a la pobreza	39
1.2.3 El uso del fideicomiso en los programas sociales de apoyo	41
1.3. Población emprendedora y empresaria	43
1.3.1 Conceptos de emprendedor y empresario	43
1.3.2 Característica de los emprendedor	45
II. EL FIDEICOMISO	50
2.1. Antecedentes del fideicomiso en México	50
2.2. Fideicomisos públicos	53
2.2.1 Fideicomisos nacionales	53
2.2.2 Fideicomisos internacionales	59

2.3. Programas de apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MYPE's)	62
2.3.1 Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios	64
2.3.2 Crédito PYME	66
2.3.3 Programa Global para el Desarrollo de la Microempresa	67
2.3.4 Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales	69
2.3.5 Programa de Impulso Productivo de la Mujer	70
2.4. Fideicomisos públicos en el estado de Tlaxcala, México	71
2.4.1 Fideicomiso para el Desarrollo Integral de la Mujer (FIDIME)	73
2.4.2 Fideicomiso para el Apoyo a Sectores Marginados (FIDASEM)	76
III. PANORAMA GENERAL DEL ESTADO DE TLAXCALA	81
3.1. Datos geográficos	81
3.2. Características de la población	81
3.3. Aspectos económicos generales	84
3.4. Infraestructura industrial	85
3.5. Comercio	87
3.6. Educación	88
3.7. Atención a la salud	88
3.8. El campo	89
3.9. Comunicaciones	90

IV. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA ENCUESTA	91
4.1. Metodología de la investigación	91
4.1.1 Hipótesis de trabajo	91
4.1.2 Objetivos de la encuesta	91
4.1.3 Variables en el estudio	92
4.1.4 Diseño de los instrumentos de recolección de datos	93
4.1.5 Prueba piloto	93
4.1.6 Población bajo estudio	94
4.1.7 Diseño de muestreo	95
4.2. Análisis estadístico de la muestra	96
4.2.1 Sectores en que viven los acreditados entrevistados	96
4.2.2 Datos socio económico de los entrevistados	98
4.2.3 Generación de empleos	103
4.2.4 Aspectos relacionados con la administración de las microempresas	106
4.2.5 Aspectos relacionados con el crédito recibido	114
4.2.6 Calidad de los servicios recibidos por FIDIME y por FIDASEM	121
4.3. Prueba estadística de hipótesis de trabajo	122
CONCLUSIONES	124
ACRÓNIMOS	132
BIBLIOGRAFÍA Y SITIOS ELECTRÓNICOS	135
ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS	140
ANEXO	143

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta investigación es estudiar el comportamiento crediticio de los sectores de la población tlaxcalteca que han sido beneficiarios de créditos otorgados por medio de fideicomisos instituidos en ese estado.

La importancia que tiene estudiar este tema radica en determinar si estas personas propietarias de microempresas han podido mejorar sus niveles de vida aún cuando los créditos que se les están proporcionando son por montos muy pequeños, y también determinar si por algunas características que tienen las mujeres de ser más tenaces, de planear mejor sus actividades tanto en el hogar como en el negocio, de invertir mejor sus recursos, las hacen más proclives a seguir siendo consideradas como buenas sujetos de crédito.

El impulso a la actividad emprendedora para grupos de personas ya sean hombres o mujeres que desean enfrentar los retos de la vida creando o administrando su propia empresa, requiere en la mayoría de los casos de medios de financiamiento. Como la necesidad de financiamiento es real y al verse en ocasiones cerradas las puertas al crédito formal, este núcleo de población de micro y pequeños empresarios acude con frecuencia al crédito informal, situación que encarece los costos de operación en sus empresas ya que los réditos que les cobran son muy altos.

Para afrontar esta situación de desventaja en que opera en nuestra economía este gran sector de la población, los gobiernos federales y estatales han recurrido al uso de los fideicomisos, en especial al de los fideicomisos públicos. Esta figura jurídica permite

destinar fondos para el cumplimiento de un fin determinado y apoyar a algunos sectores de la población. Existen fideicomisos públicos que pueden ser de apoyo material o asistencial así como fideicomisos de apoyo financiero. En el primer caso, su objetivo es la entrega de dinero, bienes, vales de despensa, etc.; en la otra modalidad se crea un fondo para el financiamiento a sectores específicos de la población. Estos financiamientos, son créditos refaccionarios o de habilitación o avío que cobran intereses a tasas muy bajas; se conocen como créditos blandos y el beneficio no consiste en dar una ayuda material, sino en crear la conciencia en el beneficiario de que la aportación de los recursos mediante el crédito le permiten realizar alguna actividad económica en su beneficio con la condición de devolver esta aportación en un plazo dado, más intereses calculados a tasas más bajas que las tasas comerciales.

Para el caso que nos ocupa, existen tanto a nivel federal, estatal y también internacional diversos fideicomisos públicos que apoyan con financiamiento a la micro y pequeña empresa. Estos programas han venido creándose ya desde hace varios años, mejor dicho, en algunos casos en nuestro país desde hace varios sexenios, pero desafortunadamente con los cambios de un gobierno a otro, estos programas sufren modificaciones o cancelaciones y se quedan trucas las posibilidades de desarrollo de los sectores de la población a los que van dirigidos. Un caso muy reciente lo encontramos con el programa denominado "Mujeres empresarias – mujeres productoras", creado por Nacional Financiera a principios de 2000 con el apoyo de la Comisión Nacional de la Mujer, ahora llamado Instituto Nacional de las Mujeres. Este programa ya desapareció según informes obtenidos en Nacional Financiera.

Los programas federales de financiamiento a los micro y pequeños empresarios creados en este sexenio (2000 – 2006) son “Crédito PYME Santander” operado por Banca Santander con fondos suministrados a través de Nacional Financiera como banca de desarrollo y otro programa similar lo encontramos en la Secretaría de Economía denominado Programa Nacional de Financiamiento al Micro Empresario, en donde los recursos son operados por instituciones de microfinanciamiento. A nivel estatal, algunos estados como Nuevo León, Veracruz, Tamaulipas y Tlaxcala tienen programas similares de financiamiento con microcréditos a la actividad empresarial.

En el ámbito internacional organismos como la ONU, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo destinan también recursos para favorecer el desarrollo de las micro y pequeñas empresas por medio de programas de créditos que se manejan en diferentes países, México es uno de ellos.

En México, de manera similar existen programas y fideicomisos que apoyan a la población que vive en condiciones de pobreza. Este tema, el de la pobreza, ha sido motivo de estudio desde hace ya mucho tiempo, pero en fechas muy recientes en México (agosto de 2002) se dieron a conocer públicamente los niveles de pobreza, indicando con esto que nuestro país cuenta con casi el 54% de su población en situación de pobreza. Esto es verdaderamente preocupante y se deben emprender grandes campañas de ayuda a este sector de la población.

Tlaxcala ya está haciendo lo suyo en esta materia. En junio de 1999 se crearon dos fideicomisos públicos; uno tiene como población meta a las mujeres emprendedoras y el otro a la población considerada como marginada en ese estado. Desde entonces

hasta mayo de 2001, se han otorgado 600 créditos en ambos fideicomisos con un monto aproximado de \$112'788,000.00

Se decidió llevar a cabo esta investigación en el estado de Tlaxcala por varias razones: Tlaxcala se ubica a menos de 150km de la Ciudad de México, es un estado muy pequeño que cuenta con una red carretera en buenas condiciones lo que permite visitar con facilidad casi todas sus poblaciones. Recorrer Tlaxcala por una de sus carreteras más largas, que va desde los límites con el estado de México, en el poniente muy cerca de Texcoco, hasta los límites con el estado de Puebla, en el oriente, debe llevarnos no más de cuatro horas en automóvil particular, y en esta vía se encuentran muchas de las desviaciones a otras poblaciones y se cruzan un buen número de los municipios del estado. Otra carretera principal, es la que recorre el estado de norte a sur, en ambos casos con los límites del estado de Puebla, partiendo del municipio de Tlaxco al norte y llegando al municipio de San Pablo del Monte al sur, nos tomaría aproximadamente tres horas.

Tlaxcala está dividido en 60 municipios, algunos de los cuales son bastante grandes como Tlaxco, Huamantla y Calpulalpan y otros muy pequeños como San Juan Huactzinco, San Lorenzo Axocomanitla, Santa Cruz Quilehtla y Santa Isabel Xiloxotla, estos últimos tienen una alta densidad de población y recientemente obtuvieron su categoría de municipios.

Para las mujeres en este estado existe el Fideicomiso para el Desarrollo Integral de la Mujer Emprendedora (FIDIME). Tlaxcala también tiene presente que una parte importante de su población se ubica en municipios considerados de alta marginalidad o pobreza y a esta población la ha considerado como beneficiaria del otro fideicomiso, el de apoyo a

sectores marginados (**FIDASEM**). Con este fideicomiso se pretende otorgar financiamientos a aquellos grupos o personas que tengan algún proyecto productivo como una micro empresa y requieran recursos, y vivan en localidades consideradas como marginadas. En este fideicomiso a diferencia del anterior, puede haber tanto hombres como mujeres y se busca de alguna manera que la población pueda auto emplearse con sus micro empresas, generar fuentes de empleo y apoyar con capacitación a personas de su comunidad.

Los créditos otorgados por estos dos fideicomisos nos servirán de base para realizar la investigación. Se cuenta con un listado de 600 acreditados entre ambos fideicomisos, que representa para nuestro caso la población bajo estudio. Se escogieron en forma aleatoria 30 registros de cada listado. Se elaboró un cuestionario que se aplicó en forma piloto a 8 acreditados y una vez que este instrumento fue modificado de conformidad con las respuestas que se obtuvieron, se elaboró el cuestionario definitivo que se aplicó a 30 acreditados en total. Este trabajo pretende contestar la siguiente pregunta:

¿cuál ha sido el comportamiento crediticio de las mujeres tlaxcaltecas beneficiarias de **FIDIME** comparado con el de los hombres y mujeres beneficiarios de **FIDASEM** en igualdad de circunstancias?

El cuestionario que se aplicó a los 30 acreditados tiene como propósito poder comprobar las hipótesis de esta investigación que son:

1. El comportamiento crediticio de las mujeres beneficiarias de **FIDIME** es mejor al compararse con el de los varones beneficiarios de **FIDASEM**, en igualdad de circunstancias.

2. Las microempresas tlaxcaltecas financiadas por FIDIME y por FIDASEM han contribuido a crear nuevas fuentes de empleo.
3. Las microempresas tlaxcaltecas financiadas por FIDIME y por FIDASEM han apoyado con capacitación a personas de su comunidad.

Los resultados de esta investigación se presentan en cuatro capítulos y las conclusiones. En el primero se exponen aspectos teóricos relacionados con el crédito, mencionando algunos antecedentes en épocas remotas como la esclavitud, el feudalismo y la era económica que estamos viviendo. Se señala también cómo el crédito ha ido evolucionando y se han creado nuevos instrumentos financieros. Se presentan diversos tipos de crédito y los contratos mercantiles que contempla la legislación mexicana. Más adelante y como una parte de esa legislación mercantil nos referimos a la figura jurídica del fideicomiso, señalando los lineamientos para su funcionamiento y las personas que en él intervienen. También en este mismo capítulo hablamos de la pobreza, mencionando algunas formas de definirla y algunos índices o modelos para medirla y la relacionamos con algunos fideicomisos que tienen por objeto apoyar a sectores de la población que viven en la pobreza. Por último en este mismo capítulo se comentan conceptos y características de la población emprendedora y la empresaria.

En el segundo capítulo nos referimos en forma especial al fideicomiso. Iniciamos con señalar algunos antecedentes de esta figura en México, más adelante hablamos de los fideicomisos nacionales y los fideicomisos internacionales, sólo a manera de

información para dejar sentada la importancia y el gran número de ellos que existen tanto en nuestro país como en el resto del mundo y la diversidad de objetivos que se pueden definir en cada uno de ellos. Como la pobreza es un aspecto de nuestros tiempos y México no escapa a este grave problema, en este mismo capítulo hacemos mención de algunos fideicomisos que en la actualidad funcionan en nuestro país. Y para finalizar este capítulo nos referimos en forma específica a los fideicomisos públicos que el estado de Tlaxcala puso en operación en junio de 1999 para apoyar a las mujeres emprendedoras y a algunos sectores de la población que viven en condiciones de marginación. Estos fideicomisos son la base sobre la cual se desarrolla esta investigación.

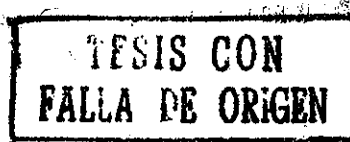
En el tercer capítulo hablamos en forma específica sobre aspectos demográficos, sociales, laborales, económicos, industriales y comerciales del estado de Tlaxcala para tenerlo como un marco de referencia.

La metodología seguida en esta investigación y el análisis estadístico de la encuesta se presentan en el capítulo cuarto.

Termina esta investigación presentando las conclusiones. Una de ellas es que el comportamiento crediticio de los microempresarios tlaxcaltecas, al compararlo entre mujeres y varones, no tiene grandes diferencias, se comportan en términos generales de la misma forma, todos ellos buscan obtener ingresos para apoyar al ingreso familiar. Otra conclusión es que en muchos casos los créditos se están otorgando a personas que no tienen ninguna experiencia laboral ni empresarial; los montos de los créditos son por cantidades muy pequeñas y los intereses que se les cobran son muy bajos comparados con los que tendrían que cubrir con un crédito de la banca comercial lo

cual sugiere que los fideicomisos no promueven la actividad emprendedora, son sólo apoyos financieros para iniciar sus empresas o adquirir algunos bienes.

Otra conclusión es que en la mayoría de los casos a los acreditados les falta capacitación en aspectos técnicos, administrativos, financieros y de comercialización, razones que les dificultan acceder con su producción a otros mercados que no sean los propios de su localidad.



I. MARCO TEÓRICO

1.1. El crédito

1.1.1 Origen de la palabra crédito

La palabra crédito proviene, etimológicamente, del latín *credere* que significa fiarse, confiar, creer, tener fe, en virtud de lo cual se confía en que una persona cumplirá una obligación o compromiso en el tiempo y forma estipulados. La confianza en que la persona comprometida hará honor al compromiso adquirido permite entregarle dinero, mercancías o cosas a condición de su devolución o del pago de su precio en el momento y forma convenidos. Así, se concede crédito a una persona poniendo a su disposición una suma de dinero a condición de que lo devuelva transcurrido un tiempo acordado. Igualmente, goza de crédito la persona a la que se le entrega una mercancía, propiedad o derecho concediéndole aplazar el pago (venta a crédito).

Cuando las sociedades primitivas pudieron producir no sólo para su consumo sino algo más, se generó, por primera vez, lo que conocemos como excedente económico. Este consistía en productos agrícolas, artesanales y de cualquier otra índole intercambiables o susceptibles de ser prestados a cambio de un beneficio, sea éste, la devolución posterior del bien prestado más cierta cantidad extra del mismo bien, también podría ser un servicio o una retribución en efectivo.

El excedente económico es la base del desarrollo económico y a su vez está relacionado con el desarrollo de los medios de producción y las relaciones sociales que los hombres establecen para producir e intercambiar lo producido. Por lo tanto, su evolución, es decir, la forma en que ha sido utilizado y las clases sociales que sucesivamente lo han detentado a través de las diversas etapas de la historia constituye la historia económica de los pueblos.

1.1.2 Antecedentes históricos del crédito

Según las investigaciones realizadas por Villegas y Ortega determinan que fue en Babilonia en donde se llevaron a cabo las primeras actividades crediticias, ya se han podido encontrar vestigios de documentos mercantiles como contratos, letras, pagarés, hipotecas y prendas lo que hace suponer que tenían conocimiento de operaciones bancarias. Se cree que fue en el siglo VII a.c , en el templo Rojo de la ciudad de Uruk en Babilonia donde nacieron este tipo de actividades¹. Durante el imperio romano el desarrollo de los medios de producción y las relaciones sociales se basaban en el esclavismo. Los esclavos eran mercancías cuyo valor de cambio se relacionaba con su valor de uso. Este variaba de acuerdo con sus características físicas (edad, sexo, salud), eran incluso desechables. Una de las razones económicas de la caída del imperio romano fue el tratamiento dado a esta clase social, la cual, al carecer de incentivos para producir y al ser explotada inmisericordemente se rebeló, dispersó o simplemente se extinguió.

¹ Villegas H. Eduardo y Rosa María Ortega, *Sistema Financiero de México*, México, McGraw Hill, 2002, pág. 3

Durante el feudalismo, la organización económica se modificó drásticamente. Ya no había esclavos sino siervos. El señor feudal, dueño absoluto de la tierra o del feudo daba en usufructo la tierra a los siervos a cambio de que le proporcionaran un porcentaje de la producción, trabajaran las tierras propias del señor feudal y prestaran servicios al interior de los castillos feudales. Por otra parte, el señor feudal se comprometía a darles protección contra las invasiones, características de ese largo periodo. En este periodo el tiempo no utilizado por los siervos estrictamente en las labores del campo y servicios al señor se empleaba en producir sus satisfactores. Al mismo tiempo se desarrollaron las artesanías que al multiplicarse dieron lugar a la creación de las ferias periódicas que se celebraban en determinados lugares, donde los productores de estos bienes se reunían para venderlas y así se crearon los gremios y las guindas para proteger sus oficios. Asimismo, estas ferias dieron lugar al surgimiento de los burgos, lugares a donde concurrían las gentes que disponían de dinero o recursos en efectivo y que comenzaron a adquirir la producción de los artesanos convirtiéndose en comerciantes a los cuales se les denominó burguesía por haber surgido en los mencionados burgos. Estos comerciantes iniciaron en forma muy organizada el otorgamiento de créditos a los artesanos, e incluso a exportadores e importadores que comerciaban con países tan lejanos como China y la India. Recuérdese el famoso comercio de las especias que vino a introducir en la cocina y la estética europea olores y sabores desconocidos hasta entonces.

En la Nueva España no existía la esclavitud pero se crean las encomiendas a favor de los soldados de Cortés con las disposiciones de que cada vecino de los primeros

pobladores tenía derecho a una encomienda que legalmente no podía exceder de 500 indios ni producir más de 2000 pesos al año²

Fue en esa época que surgieron los primeros banqueros. Si un comerciante quería importar de Asia productos tenía que llevar consigo su equivalente en oro y como la travesía hasta esos lugares era sumamente peligrosa, los incipientes banqueros que tenían conocidos en los países donde se realizarían las compras, extendían un documento que amparaba cierta cantidad de dinero que el "corresponsal" debería cubrir al comerciante al momento de su presentación. De este modo se hizo innecesario llevar consigo cantidades importantes de efectivo y surgió el "primer billete de banco" es decir un documento avalado por el dinero depositado basado en la confianza que el emisor le merecía al librador del mismo.

Surgen después toda clase de prestamistas, unos particulares, otros de carácter público y ante la diversidad de documentos expedidos se hizo necesaria la creación de un banco único de emisión llamado después Banco Central, (el primero en existir en el mundo capitalista se creó en Inglaterra) cuya característica fundamental fue la de detentar el monopolio de la emisión de moneda en los países europeos en donde se realizaban estas operaciones financieras.

Todas estas variedades y modificaciones que había sufrido el crédito fueron estudiadas por Marx en su obra "*El Capital*" en su Sección V del Libro Tercero a mediados del siglo XIX. Estudia también el concepto de capital destinado a obtener intereses como

² http://lectura.ilce.edu.mx:3000/sites/estados/libros/edome3x/htm/sec_13.htm, *La formación del sistema colonial: repartos y encomiendas*, 31/110/02

parte del crédito analizando lo que denomina el desarrollo del sistema de crédito formal al cual divide en crédito comercial y crédito bancario. El primero es aquél que se otorgan entre sí los inversionistas (es decir, los industriales y los comerciantes) al realizar sus mercancías. El industrial, deseoso de acelerar la rotación de su capital invertido en mercancías, las vende otorgando crédito al por mayor a otro industrial o comerciante, quien a su vez, realiza otra venta al menudeo y proporciona a su vez crédito a otro comerciante. El instrumento o título utilizado para documentar sus operaciones era la letra de cambio y, dado el cada vez mayor número de transacciones diarias que desde entonces se realizan ha hecho necesaria la utilización de otros instrumentos financieros mismos que constituyen la base del sistema de crédito capitalista actual.

Retomando las ideas de Marx, el crédito bancario es aquél que otorgan los banqueros a los dueños de las empresas o comercios. A diferencia del crédito comercial, no se otorga en detrimento del capital empleado en la producción o en la circulación de mercancías, sino a partir del capital monetario inactivo y del temporalmente libre en busca de rendimientos. El banco es la empresa capitalista que negocia con capitales monetarios y sirve de intermediario entre los acreedores y los deudores. En consecuencia, los bancos concentran, por una parte, los capitales e ingresos libres e inactivos y, por otra, ponen los capitales monetarios ociosos a disposición de los inversionistas, es decir, de los industriales y los comerciantes.

Es bien sabido que las operaciones de los bancos se dividen en pasivas y activas. Son pasivas, las operaciones por medio de las cuales el banco se allega dinero u otro tipo de recursos. Los depósitos bancarios constituyen la operación más importante puesto

que son el flujo principal de fondos para préstamo a inversionistas interesados en crear o ampliar sus empresas. Los depósitos se realizan a muy diversos plazos, tasas de interés y condiciones, y sólo son redimibles al vencimiento del plazo. Sin embargo, hay algunos que no contemplan plazo alguno, como las cuentas de cheques, por estar consideradas como dinero líquido, disponible en cualquier momento.

Las operaciones activas son aquéllas por medio de las cuales el banco concede recursos monetarios por concepto de préstamo. Una de estas operaciones es el descuento de letras de cambio. Entre las operaciones bancarias activas figura también la concesión de créditos con diferentes garantías, como la prendaria, la documental, la hipotecaria y la quirografaria.

La diferencia entre las tasas activas y las pasivas constituye el margen de intermediación financiera, es decir, las utilidades de los bancos. Más adelante, en este mismo capítulo, trataremos los diversos tipos de créditos que las instituciones financieras en México ofrecen actualmente a su clientela y abordaremos en forma específica la figura del fideicomiso.

Creados los bancos centrales en la mayoría de los países, el problema subsecuente fue el respaldo real de los billetes emitidos. Hasta la década de 1940 este respaldo era el oro, pero a partir de 1944, al firmarse los Acuerdos de Bretton Woods y crearse el Fondo Monetario Internacional (FMI), el dólar de Estados Unidos asume el papel de medio de reserva y de pago en el mercado intencional garantizando así el gobierno estadounidense la conversión del dólar en oro a razón de 35 dólares por onza de oro. La economía en ese país era pujante y contaba en sus reservas con más del 60% del oro mundial, mientras que los países europeos y Japón estaban devastados por la

Segunda Guerra Mundial. Esta situación fue aprovechada por Estados Unidos de América para emitir dólares y utilizarlos para expandir sus actividades económicas creando empresas en otros países o comprando las que ahí existían. Además para crear bases militares en todo el mundo y también para sufragar sus gastos de guerra, particularmente las emprendidas en Corea y Vietnam, con lo cual el mundo se inundó de dólares. Ante esta situación los gobiernos, los banqueros y los grandes capitalistas empezaron a cambiar los dólares por oro, hasta que llegó el punto en que las reservas de este metal en poder del gobierno norteamericano estuvieron a punto de agotarse y éste devaluó el dólar en 1971, situándolo a razón de 38 dólares por onza de oro, pero ya no volvió a ser convertible en oro. En la actualidad ninguna moneda es convertible en oro. Al multiplicarse las transacciones económicas y la producción de oro permanecer constante fue necesario crear el dinero fiduciario, es decir, basado en la confianza que la economía del país del banco emisor infunde al receptor de esa moneda de curso legal. Es así que actualmente, las monedas de países económicamente fuertes son mejor aceptadas en el mundo en tanto que los demás países se ven precisados a obtener esas divisas para poder realizar sus transacciones con el exterior.

1.1.3 El crédito como función financiera

Ninguna actividad económica puede iniciarse sin contar con recursos y éstos generalmente se obtienen por medio de aportaciones y con el tiempo por medio de préstamos o un créditos.

En economía suele utilizarse el término "renta" para referirse a todo aquello generador de un beneficio adicional. Por ejemplo, si damos en usufructo nuestras tierras, recibiremos a cambio una renta. Si ponemos a disposición de otra persona nuestra fuerza de trabajo, recibiremos a cambio un sueldo o un salario, según el tipo de trabajo que desempeñemos. Si prestamos nuestros bienes muebles e inmuebles (insumos o maquinaria y equipo, es decir, activos circulantes y fijos o bien nuestro dinero) a otra persona para que los emplee en la producción de bienes o de servicios, recibiremos a cambio una ganancia o un interés.

Como la mayoría de las personas carece de capital y sólo cierta proporción de ellas posee cantidades excedentes, se desarrollaron diversas maneras de hacer llegar esos recursos a quienes los necesitaban, ya sea por tener la capacidad de utilizarlos para producir otros bienes o la necesidad de cubrir adeudos previamente contraídos. Así surgieron como mencionaremos más adelante, los agiotistas o usureros, los banqueros incipientes, las instituciones financieras privadas y estatales y la infinita gama de títulos de crédito en la que se sustenta la actividad económica actual.

En comercio y finanzas, crédito es un término utilizado para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por lo tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos al referirnos a registros financieros.

Dentro del sistema económico en que vivimos, el dinero ha sido el elemento central sobre el cual giran las actividades económicas pues además de expresar el valor de los

bienes y servicios, funge también como medio de cambio y depósito de valor. No siempre ha sido así; antes de su surgimiento, el intercambio de mercancías y servicios se llevaba a cabo por medio del trueque. En nuestros tiempos y debido al gran número de transacciones comerciales que en la actualidad se realizan ya no es posible seguir hablando del trueque, por el contrario se están utilizando otros medios sustitutivos del dinero como las tarjetas de crédito y de débito y más aún, las transacciones efectuadas por medio de los sistemas electrónicos, lo cual podrá derivar —sin poderlo precisar— a que el dinero en su representación actual de monedas y billetes, pueda ver disminuido su uso.

A partir de que la sociedad superó su modo de intercambiar bienes y servicios por medio del trueque surge lo que ahora se conoce como dinero, en la forma de algún bien específico por todos aceptado o documentos equivalentes al valor del intercambio basados en la confianza de las partes involucradas. El sistema capitalista requiere utilizar el dinero como medio de intercambio para facilitar a la sociedad la obtención de los bienes y servicios indispensables así como aquellos que definen su nivel de vida. El trabajo remunerado es la principal fuente de ingresos (incluidos los sueldos y los salarios), siguiéndole en importancia la renta de la tierra, y la ganancia del capital, no en ese orden necesariamente.

El crédito agudiza las contradicciones propias del capitalismo al impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas al punto de sobrepasar los límites que a la venta de lo producido imponen las relaciones sociales de producción en que se basa este sistema. La disociación entre la propiedad del capital y su empleo en la producción para acrecentarlo mediante la explotación del trabajo asalariado pone de manifiesto la

característica explotadora que los dueños del capital ejercen sobre quienes sólo disponen como fuente de ingresos su fuerza de trabajo. El crédito multiplica de manera impresionante el dinero fiduciario, es decir, la rotación del dinero, pues los billetes emitidos por los bancos centrales vienen a sustituir a los títulos de crédito extendidos por los particulares. El análisis puntual y extenso realizado por Marx sobre esta figura financiera le permite llegar a la conclusión de que las clases dominantes de la sociedad capitalista se valen de la emisión de papel moneda para reforzar la explotación de los trabajadores. Además, la inflación, producto de un exceso de emisión de circulante, permite a los gobiernos trasladar el peso de los gastos públicos a las clases populares mediante la aplicación de reformas monetarias a costa de sus intereses. Sin embargo, el financiamiento que otorgan las instituciones financieras legalmente constituidas, tanto a personas físicas como a morales, favorece e impulsa la inversión y, por ende, el desarrollo económico. Lo importante no reside en determinar quién explota a quién sino en llevar a cabo una redistribución más equitativa del ingreso mediante la creación de empleos bien remunerados, sustentados en una población preparada, en la creación de sistemas de asistencia social eficientes y en la observancia estricta de un marco legal justo aplicado por autoridades responsables comprometidas con el bien del país.

El desarrollo del crédito, si bien es una gran palanca de la producción capitalista, también permite acercar recursos financieros a la población pobre y a otros sectores específicos de la población como pueden ser las mujeres emprendedoras que desean iniciar o continuar con algún pequeño negocio para atemperar situaciones de pobreza o de falta de ingresos así como a los dueños de pequeños negocios y a otros grupos de población que requieren crear nuevas fuentes de trabajo.

1.1.4 El crédito en México

Las dificultades que representan para la mayoría de la población acceder al financiamiento que otorgan las instituciones bancarias impulsa a amplios sectores de la sociedad a buscar caminos alternos para adquirir los medios necesarios para satisfacer sus necesidades y lograr las diversas metas económicas, tanto a nivel individual como colectivo; tal es el uso del crédito informal. Esto también se relaciona con un desempleo creciente y un mayor porcentaje de población en condiciones de pobreza, México no es la excepción lo cual ha repercutido en la creación de políticas gubernamentales orientadas a canalizar crédito a las clases desprotegidas. Estas políticas tienden a otorgar crédito a personas desempleadas o carentes de garantías para obtener créditos bancarios para emprender actividades productivas que les permitan insertarse en la economía.

En México se han puesto en práctica, en mayor o menor grado, políticas económicas mixtas, es decir, de corte capitalista y de orientación con contenido social. Esto ha propiciado el surgimiento de muy diversas clases de financiamiento; una gran variedad de créditos comerciales y bancarios sustentados en las leyes de comercio vigentes³ así como gran variedad de créditos de fomento a la actividad económica por parte del Estado, conocidos como Programas Sociales de Apoyo con 'créditos blandos'. Muchos de estos últimos han sido contratados con recursos proporcionados por organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco

³ Las leyes que regulan el crédito en México son: El Código de Comercio, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y el Código Civil y de Procedimientos Penales.

Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otros. También podemos mencionar, aunque con una gran preocupación, los créditos usurarios otorgados por individuos sin escrúpulos al margen de la ley, conocidos como agiotistas, que en la mayoría de los casos abusan de las necesidades del deudor otorgándoles créditos a muy altas tasas de interés.

Los créditos blandos que ofrecen las instituciones fiduciarias administradoras de fideicomisos o programas sociales de apoyo, tanto federales o estatales han permitido a los beneficiarios —considerados en forma individual así como en forma colectiva— disponer de recursos suficientes para sufragar sus necesidades de financiamiento, acceso que les está vedado en instituciones financieras comerciales por carecer de garantías suficientes o por las elevadas tasas de intereses que aplican.

1.1.4.1 Diversos tipos de créditos

A continuación se presentan las características del crédito para facilitar la identificación de las modalidades crediticias a disposición de los usuarios de los recursos proporcionados por el sistema financiero mexicano.

Toda operación de crédito puede pactarse sin interés (operación gratuita) o con el pago de intereses (onerosa). En este segundo caso, además de la devolución del dinero prestado o pago del precio de las mercancías entregadas (pago o amortización del principal), el beneficiario del crédito ha de satisfacer una cantidad adicional por concepto de interés. En algunos casos estos intereses se pagan por adelantado,

descontando del valor del crédito el importe de los intereses de la operación.⁴ A continuación señalaremos diversas formas que se emplean en el lenguaje financiero para referirnos al crédito:

Crédito.- Valor monetario que representa una promesa de pago futuro.⁵

Crédito especial.- Aquél que se concede en condiciones preferentes por estar destinado a sectores o actividades prioritarias en la política económica de cada país. El carácter especial puede ser determinado por el plazo de amortización, el tipo de interés o cualquier otra condición diferente a las de los créditos normales.

Crédito real.- Aquél asistido por una garantía real. El crédito, aunque presuponga necesariamente la confianza, se acompaña frecuentemente de derechos especiales del acreedor sobre los bienes económicos del deudor o de otros que lo hayan garantizado para favorecer a este último.

Crédito personal.- Modalidad de crédito que se concede a aquellas personas cuya solvencia merece suficiente garantía, no exigiendo para su concesión más que la firma del beneficiario del crédito quien se compromete a devolver la suma dispuesta al vencimiento. Por lo tanto, no se exige ninguna prenda o garantía para respaldar el crédito.

Crédito vinculado.- Crédito afecto a una operación o actividad específica a desarrollar por el prestatario, quien lo ha solicitado previamente para su financiamiento.

⁴ Economía, *Diccionario Enciclopédico*, ed. Planeta, Barcelona España, 1980, volumen 3, 160 pp.

⁵ López L. José Isauro, *Diccionario contable, administrativo, fiscal*, ECAFS y Thompson Learning, México, (3ª. ed), 2001, pág. 87

Crédito a la producción. Destinado a financiar la producción de bienes económicos o de servicios.

Crédito al consumo. Otorgado para el goce directo e inmediato de bienes de consumo y servicios por parte del deudor.

Crédito comercial.- El concedido por un fabricante a otro para financiar la producción y distribución de bienes.

Crédito a la inversión.- Aquél demandado por las empresas para financiar la adquisición de bienes de producción, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, acciones o cualquier otro título de crédito negociable en el mercado de valores.

Crédito gubernamental.- El recibido por los gobiernos (centrales, regionales o locales) al emitir deuda pública; y, por último,

Crédito internacional.- El concedido por un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial (BM), los bancos de fomento al comercio exterior como el Expor Import Bank de EUA (EXIMBANK) o el Banco Nacional de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) para financiar a sus ciudadanos importaciones del exterior o bien financiar a extranjeros la adquisición de sus exportaciones.

1.1.4.2 Los contratos mercantiles

Una vez señalados los diversos tipos de créditos, se abordarán ahora los distintos contratos mercantiles de crédito que de acuerdo con la Ley General de Títulos y

Operaciones de Crédito (LGTOC) existen⁶, a saber: apertura de crédito; cuenta corriente; cartas de crédito; crédito confirmado; créditos de habilitación o avío y créditos refaccionarios; prendarios; o prendarios sin transmisión de posesión de la prenda. La figura del fideicomiso está considerada en el Capítulo V de dicha ley con dos secciones, la primera para el fideicomiso y la segunda para el fideicomiso de garantía.

La apertura de crédito, según el artículo 291 de la LGTOC dice: "que el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado o a contraer, por cuenta de éste, una obligación para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y, en todo caso, a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen".

El artículo 302 de la LGTOC dice que "en virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes, se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta, y sólo el saldo que resulte a la clausura de la cuenta constituye un crédito exigible y disponible".

En la misma ley en el artículo 311 se menciona que "las cartas de crédito deberán expedirse en favor de persona determinada y no serán negociables; expresarán una cantidad fija o varias cantidades indeterminadas; pero comprendidas en un máximo cuyo límite se señalará precisamente".

⁶ *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*, capítulo IV De los Créditos, secciones primera a séptima, <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/145/>

Al referirse en el artículo 317 al crédito confirmado se dice "que se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero; debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito".

Más adelante, la misma ley habla de los créditos de habilitación o avío y de los créditos refaccionarios. En el artículo 321 menciona "que en virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa". Y en el artículo 323 se identifica al crédito refaccionario como "aquél en virtud del cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado, o animales de cría; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado".

En el contrato de crédito refaccionario también podrá pactarse que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato; asimismo, que parte de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o inmuebles o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

En el artículo 334 se hace una referencia detallada del contrato de la prenda y se dice que la misma se constituye en los siguientes casos:

I.- Por la entrega al acreedor, de los bienes o títulos de crédito, si éstos son al portador;

II.- Por el endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor, si se trata de títulos nominativos, y por este mismo endoso y la correspondiente anotación en el registro, si los títulos son de los mencionados en el artículo 24⁷;

III.- Por la entrega, al acreedor, del título o del documento en que el crédito conste, cuando el título o crédito materia de la prenda no sean negociables, con inscripción del gravamen en el registro de emisión del título o con notificación hecha al deudor, según que se trate de títulos o créditos respecto de los cuales se exija o no tal registro;

IV.- Por el depósito de los bienes o títulos, si éstos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado y a disposición del acreedor;

V.- Por el depósito de los bienes, a disposición del acreedor, en locales cuyas llaves queden en poder de éste, aun cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor;

VI.- Por la entrega o endoso del título representativo de los bienes objeto del contrato, o por la emisión o el endoso del bono de prenda relativo;

⁷ Artículo 24, a la letra dice: "Cuando por expresarlo el título mismo, o prevenirlo la ley que lo rige, el título deba ser inscrito en un registro del emisor, este no estará obligado a reconocer como tenedor legítimo sino a quien figure como tal, a la vez en el documento y en el registro.

Cuando sea necesario el registro, ningún acto u operación referente al crédito surtirá efectos contra el emisor, o contra los terceros, si no se inscribe en el registro y en el título.

VII.- Por la inscripción del contrato de crédito refaccionario o de habilitación o avío, en los términos del artículo 326;

VIII.- Por el cumplimiento de los requisitos que señala la Ley General de Instituciones de Crédito, si se trata de créditos en libros”.

Por último está la prenda sin transmisión de posesión en el artículo 346, la cual constituye “un derecho real sobre bienes muebles que tiene por objeto garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago, conservando el deudor la posesión material de tales bienes; excepcionalmente, podrá pactarse que el acreedor o un tercero tenga la posesión material de los bienes pignorados”. En cualquier caso, el proceso de ejecución de la garantía se sujetará a lo establecido por el Título Tercero bis del Código de Comercio.

Nos hemos referido en este apartado a las diversas formas como se nombra el crédito y también a los distintos tipos de créditos que existen contemplados en la legislación mexicana, debido a que en el siguiente apartado nos referiremos al fideicomiso y las posibilidades legales que pueden señalarse en sus objetivos de otorgar financiamiento, los cuales se documentan como contratos mercantiles. Los que más se usan en estos fideicomisos son el crédito refaccionario y el crédito de habilitación o avío.

Es importante ahora referirnos a uno de los actores que intervienen en la operación del crédito. Nos referimos al deudor o acreditado y se pretende definir qué características debe tener para poder ser sujeto de crédito? Cuando una de estas personas se acerca

a las instituciones financieras para solicitar un crédito, es necesario que se le practique un análisis sobre su situación personal y solvencia. Ya hemos dicho que los créditos representan cantidades de dinero que una institución presta con ciertas características al deudor y la cual debe reembolsarse de acuerdo a las condiciones pactadas en el contrato del crédito. ¿Qué es lo que se debe saber sobre el deudor?:

a) conocer su moralidad mercantil, esto es, poder informar sobre otras operaciones crediticias y su comportamiento, claro está, en el caso de que las mismas hayan existido;

b) analizar el propósito del crédito. Es necesario dejar muy claro cual será el destino del crédito y otros aspectos como: monto requerido, cuándo y en qué forma va a ser aplicada la inversión, cuándo será recuperada la misma y cuáles serán los beneficios que se espera obtener con este crédito;

c) análisis de las condiciones de mercado en que se encuentra la empresa del deudor con el fin de determinar si será accesible ofrecer sus productos o servicios en el mismo;

d) análisis de los recursos materiales y técnicos que maneja la administración de la empresa, para tener una herramienta de apoyo para el pago del crédito y por último,

e) análisis financiero que permita prever el cumplimiento de la obligación, esto es medir su capacidad de pago, por medio de la revisión de sus cifras contables y financieras.

Todos estos puntos se deben reunir para que se tenga un panorama general del solicitante y la institución financiera esté en posibilidad de aprobar o denegar la solicitud de crédito.

1.1.4.3 El fideicomiso

El fideicomiso es una figura mercantil que no está incluida en la sección de contratos mercantiles. El fideicomiso ha sido considerado como una figura mercantil especial y, por lo tanto, su tratamiento legal en la **LGTOC** está contemplado en el Capítulo V y será definido con detalle en el capítulo II.

En su artículo 381 dice que en virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria. Y en el artículo 395 se habla del fideicomiso de garantía mencionando que en virtud del fideicomiso de garantía, el fideicomitente transmite a la institución fiduciaria la propiedad de ciertos bienes con el fin de garantizar al fideicomisario el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago.

Hemos querido hacer una somera revisión del concepto del crédito desde distintos puntos de vista con el fin de establecer que los préstamos otorgados por los fideicomisos motivo de este estudio pertenecen a la clase de créditos blandos destinados a subsanar una de las grandes deficiencias del sistema crediticio actual, al dejar de lado a grandes porciones de la población, en especial, la marginada.

En el siguiente capítulo nos referiremos, en forma específica, a la figura mercantil del fideicomiso como instrumento financiero y su empleo en los programas de apoyo social a la pobreza que manejan los gobiernos federal y estatal en México.

1.2. La pobreza y los programas sociales de apoyo

1.2.1 Conceptos sobre la pobreza

En este apartado nos referiremos a la pobreza y cómo este problema se ha enfrentado en México por los diferentes gobiernos, tanto federales como estatales para paliarlo en la medida de sus posibilidades. En muchas ocasiones han recurrido a la figura mercantil del fideicomiso público y han creado a través de los años un buen número de ellos. Algunos tienen objetivos de proporcionar ayuda directa en muchos casos en especie o en asistencia, otros como los que serán objeto de estudio en este trabajo, ofrecen financiamiento a grupos vulnerables de la población que pueden catalogarse que viven en pobreza, llamados por algunos estudiosos, sectores marginados. Antes de abordar los detalles de estos fideicomisos públicos, nos referiremos aunque de forma muy breve a hablar del concepto de la pobreza y de diversos métodos que los estudiosos de este tema han ido creando para medirla.

Una vez centradas nuestras ideas alrededor del crédito nos ocuparemos del amplio concepto de pobreza que ha recibido la atención no sólo de los gobiernos donde este flagelo ha impedido el progreso de sus pueblos sino también de organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), a través de su representación para la agricultura y alimentación (FAO), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y multitud de organizaciones que plantean la necesidad de disminuir la pobreza.

Es importante que primero citemos algunas definiciones y también algunos índices para medir la pobreza. Parece ser un tema muy trillado y sin embargo ni en nuestro país ni a nivel mundial existe un consenso generalizado sobre este tema. Es por ello que algunas investigaciones discrepan de otras al referirse al mismo ya que se basan en indicadores distintos. Nos interesa en especial referirnos a la pobreza que padecen grandes grupos de población en particular en los países del Tercer Mundo al cual pertenecemos. Por eso buscaremos una definición que se adecue a los parámetros de pobreza y marginación existentes en México, ya que nos referiremos a estos aspectos en capítulos posteriores cuando tratemos el tema de los fideicomisos públicos que atienden a sectores marginados y a las mujeres emprendedoras de la población tlaxcalteca.

El artículo "*Entender la pobreza*"⁸ inicia con la pregunta ¿Qué es la pobreza? Y se refiere a ella como que "la pobreza es hambre. La pobreza es falta de techo bajo el cual resguardarse. La pobreza es estar enfermo y no poder ser atendido por un médico. La pobreza es no poder ir a la escuela y no saber leer. La pobreza es no tener un trabajo, tener miedo al futuro y vivir día a día. La pobreza es perder a un hijo debido a enfermedades relacionadas con el agua impura. La pobreza es impotencia, falta de representación y libertad". En el mismo artículo al referirse a las dimensiones de la pobreza y su forma de medirla se dice que la pobreza tiene varios indicadores, niveles de ingreso y consumo, indicadores sociales y más recientemente indicadores de vulnerabilidad de riesgos y acceso socio-político.

⁸ *Entender la pobreza*, <http://www.worldbank.org/poverty/spanish/mission/index.htm>, 09/08/02

En el artículo "*La voz de los pobres*" del Banco Mundial⁹ se encuentran diversas expresiones relacionadas con la pobreza como: "La pobreza es como vivir en una prisión, vivir en cautiverio, esperando ser libre" — Jamaica; "Pobreza significa falta de libertad, esclavitud provocada por la agobiante carga que debe soportarse a diario, depresión, temor a lo que deparará el futuro" — Georgia; "Si vas a hacer algo y no tienes poder para hacerlo eso es '*talauchi*' (pobreza)" — Nigeria; "La falta de trabajo me preocupa. Mis hijos tienen hambre y les digo que el arroz se está cocinando hasta que se duermen de hambre" — un anciano de Bedsa, Egipto; "Cuando uno es pobre, carece de influencia pública y se siente inferior. No tienen que comer y el hambre reina en su hogar; no tiene ropa; su familia no progresa" — una mujer de Uganda, etcétera.

Amartya Sen¹⁰ "ha señalado que los principios éticos bien fundados suponen la igualdad entre los individuos, pero como la habilidad para aprovechar la igualdad de oportunidades varía con cada persona, el problema de la distribución de bienestar nunca podrá resolverse del todo"

El problema de la pobreza y cómo ésta incide en la economía de los países son temas que se han tratado ya desde hace tiempo. En el artículo "*¿Qué es exactamente la desigualdad?*" De PovertyNet¹¹, se enumeran como preguntas las relaciones que pueden existir entre desigualdad o pobreza y las medidas públicas que los países

⁹ Banco Mundial, *La voz de los pobres*, Escuche las voces, <http://www.worldbank.org/poverty/spanish/vpices/listen.findings.htm>, 09/08/02

¹⁰ Amartya Sen – Nóbel de Economía 1998, <http://www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/nobel.htm>, 09/08/02

¹¹ PovertyNet *¿Qué es exactamente la desigualdad? Introducción*, <http://www.worldbank.org/poverty/spanish/inequal/index.htm>, 09/08/02

pueden adoptar: “¿Crecen más rápido las sociedades igualitarias que las menos igualitarias?; ¿Cuáles son las conexiones entre distribución de ingresos y pobreza?; ¿Promueven los tipos diferentes de crecimiento reducciones en la pobreza de manera diferente?; ¿Cómo afecta la desigualdad a la efectividad de programas antipobreza?; ¿Está la estabilidad macroeconómica relacionada de alguna manera con la desigualdad?; ¿Son las sociedades y localidades con mayor desigualdad más violentas?; ¿Hay una influencia directa e independiente entre la desigualdad e indicadores de salud como tasas de enfermedades o mortalidad? y ¿Cómo influyen el género y la política pública en las desigualdades intra-familiares?” Todas estas preguntas de una u otra manera afectan las respuestas que los gobiernos van dando a la resolución de este tipo de problemas.

La pobreza también es conocida como miseria¹² la cual está definida como que “Es una verdadera enfermedad infecciosa, ya que su causa principal es la propia miseria; quien está afectado por ella, contagia a sus hijos, no pudiendo enviarlos a la escuela o a un aprendizaje que los prepare en profesiones más remuneradoras, criándolos en un ambiente malsano tanto para su vida física como para su vida espiritual”.

“La pobreza, que aparece como resultado de procesos macrosociales, es un fenómeno que se encuentra permeado por relaciones entre géneros, intergeneracionales e interétnicas”, lo dijo así Melba Pría¹³. Más adelante esta investigadora comenta, “En el

¹² *Diccionario de Economía Política*, Castilla, Madrid, España, (versión en español de la italiana con el nombre de *Dizionario di economia Política*), 1962, 1604 pp.

¹³ <http://www.sedesol.gob.mx/nove2001/ccc/melbapria.pdf>, Pría Melba, *La pobreza, las mujeres indígenas y los proyectos para la generación de ingresos*, Seminario para la definición de lineamientos básicos para

caso específico de la generación de ingresos vinculados a programas institucionales de financiamiento para proyectos productivos, las mujeres indígenas¹⁴ enfrentan grandes dificultades. Ellas generalmente carecen de activos, cuentan con menores niveles educativos, tienen dificultades para la organización y operación de los proyectos y su carga de trabajo les dificulta desarrollar otras actividades. Cuando comienzan a trabajar en proyectos extradomésticos se genera una fuerte tensión entre ellas y los hombres de sus familias, quienes les echan en cara cualquier desatención de sus 'deberes' y les dificultan e impiden asistir a las reuniones de organización y capacitación." No obstante todo lo anterior, ellas han demostrado capacidad y responsabilidad en aspectos de administración y en la operación de sus proyectos, y ha quedado demostrado en los resultados la buena recuperación de los créditos que se les otorga.

1.2.2 Métodos para medir la pobreza

La obra de Sánchez Almanza¹⁵ "*Marginación e ingreso en los municipios de México*", nos acerca a diversas formas de cómo los estudiosos de la pobreza han tratado de medirla. Primero, existe el Método de línea de pobreza o del ingreso, el cual consiste en definir de manera exógena el costo de una canasta básica de satisfactores esenciales que incluye bienes y servicios indispensables para satisfacer las

la aplicación del enfoque de género en las políticas públicas, Oct. de 2000, (no se indica el lugar del seminario)

¹⁴ Podría haber no recurrido al calificativo de indígena, porque todo lo que dice es aplicable a todas las mujeres que viven en la pobreza, sin que necesariamente sean indígenas.

¹⁵ Sánchez A. Adolfo, *Marginación e ingreso en los municipios de México. Análisis para la asignación de recursos fiscales*, México, UNAM, PORRÚA, 2000, 278 pp.

necesidades básicas de los miembros de los hogares, los cuales implican una corriente de ingresos monetarios o en especie para adquirirlos, ya sea en el mercado o por autoproducción.

El método biológico se refiere a que la población en pobreza extrema se encuentra desnutrida, derivada de una ingesta insuficiente de calorías, proteínas y nutrientes indispensables para el desarrollo normal de las funciones básicas motrices y mentales de los individuos. La desnutrición afecta a la población en cualquier momento de la vida, y en ocasiones deja huellas irreversibles originando deficiencias en el desempeño laboral o escolar, por lo que quien la padece ve limitadas sus opciones de desarrollo en el mercado de trabajo.

Otra forma de referirse a la pobreza es el Índice de desarrollo humano, el cual mide la capacidad de las personas para vivir una vida larga y saludable, para comunicarse y *participar en las actividades de la comunidad y para contar con suficientes recursos* para alcanzar una vida satisfactoria. Para poder medirlo se toma en consideración: a) la esperanza de vida al nacer; b) el nivel educativo, incluyendo la tasa de alfabetización de adultos y la tasa de matriculación de la población en edad escolar, y c) el producto por habitante o poder de compra.

Otro índice es el conocido como Foster–Greer–Thorbecke, de naturaleza totalmente económica. Es al mismo tiempo una función continua del ingreso, es decir, supone que una reducción en el ingreso de un hogar pobre debería *ceteris paribus* (si lo demás permanece constante) aumentar el índice de pobreza. También es sensible a la distribución del ingreso entre los hogares o individuos pobres, ya que una transferencia

pura de ingreso de un hogar pobre a cualquier otro con mejores condiciones debe, *ceteris paribus* incrementar el índice de pobreza.¹⁶

Al momento de redactar estos párrafos referentes a la pobreza y los indicadores para poder medirla, la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) a través del Comité Técnico de Medición de la Pobreza dio a conocer públicamente su resolución acerca de los nuevos criterios al respecto. Se señalan textualmente de acuerdo con el comunicado oficial publicado en medios electrónicos¹⁷: "El primer punto de referencia [...] consiste en identificar a los hogares cuyo ingreso por persona es menor al que se considera como necesario para cubrir las necesidades de alimentación –equivalentes a \$15.4 y \$20.9 pesos diarios del 2000 por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente". Para fines de la política social, este grupo poblacional se denomina como grupo en condiciones de "*pobreza alimentaria*".

Para el segundo punto de referencia, la SEDESOL "identificó a los hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación (definidas de igual forma que en el grupo anterior), además el necesario para cubrir los patrones básicos de gasto en educación y salud –equivalentes a \$18.9 y \$24.7 pesos diarios del año 2000 por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente". A este grupo se le denomina para efectos de la política social, grupo en condiciones de "*pobreza de capacidades*".

¹⁶ Levy, citado por Sánchez Almanza, *Marginación e ingreso en los municipios de México*, Análisis para la asignación de recursos fiscales, UNAM – Porrúa, 2000, 278 pp.

¹⁷ Secretaría de Desarrollo Social, Subsecretaría de Prospectiva, Planeación y Evaluación, *La Medición de la Pobreza en México al año 2000*, Ago 2002, <http://www.sedesol.gob.mx/>

Otro criterio propuesto consiste en "identificar a los hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación , así como el necesario para cubrir los patrones de consumo básico en salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público. Dicho ingreso es equivalente a \$28.1 y \$41.8 pesos diarios del 2000 por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente". A este grupo se le denomina para efectos de la política social como grupo en condiciones de "pobreza de patrimonio".

Surgirán a partir de este comunicado diversas opiniones y cifras al respecto; como no es de nuestro interés para el estudio que estamos realizando sólo anotaremos como datos de referencia los porcentajes por personas y por hogares publicados en el mismo comunicado. (Ver cuadro No. 1)

Cuadro No 1.

Proporción de población pobre en zonas rurales y urbanas en México para el año 2000

Criterio	Salarios Diarios		% Por total de hogares			% Por total de personas		
	\$		Rural	Urbana	Nacional	Rural	Urbana	Nacional
Pobreza alimentaria	15.4	20.9	34.1	9.8	18.6	42.4	12.6	24.2
Pobreza de capacidades	18.9	24.7	41.4	16.2	25.3	50.0	20.2	31.9
Pobreza de patrimonio	28.1	41.8	60.7	34.4	45.9	69.3	43.8	53.7

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Desarrollo Social, Subsecretaría de Prospectiva, Planeación y Evaluación, *La Medición de la Pobreza en México al año 2000*, Ago 2002, http://www.sedesol.gob.mx/ofsec/prensa/2002/comunicados/b_077b.htm

El investigador del Colegio de México Julio Boltvinik¹⁸ afirma que en el país hay 65 millones de habitantes en condiciones de pobreza que representan dos terceras partes de la población nacional. Este investigador, reconocido especialista en el tema de la pobreza en México, afirma que el gobierno debe modificar tanto su política económica como su intención de combatir la pobreza con métodos "curativos y administrativos". Desde su punto de vista, el informe sobre la medición de la pobreza en México presentado por el Comité Técnico de la Medición de la Pobreza de la Secretaría de Desarrollo Social el día 13 de agosto de 2002 tiene a su favor dos aspectos: es la cifra más alta de pobres que el gobierno haya reconocido jamás y los trabajos se realizaron con apertura y transparencia.

Sin embargo, reconoce que el método de medición es muy defectuoso porque según los miembros del comité no es posible obtener en la actualidad una medida satisfactoria de la pobreza en México debido a las limitaciones de los estudios disponibles sobre el tema y a la falta de información estadística pertinente. Afirma Boltvinik que lo más grave es que el estudio citado sólo toma en cuenta los ingresos monetarios necesarios para la alimentación, como ya lo habían hecho en 1993 el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe (CEPAL). Tampoco considera otras dimensiones del bienestar de los hogares como el acceso a la salud, vivienda, electricidad, agua, etcétera, es decir identifica a la

18 <http://www.alcaabajo.cu/sitio/alca/articulos/elespejodelalca.htm>, Boltvinik Julio, citado por Víctor Cardoso y Juan Antonio Zúñiga en *El espejo del ALCA: Después del TLC dos tercios de la población mexicana es pobre*, 28/10/02

pobreza sólo con referencia al valor monetario de aquellos bienes que considera el Banco de México para elaborar el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

A grandes rasgos, Boltvinik considera que los programas de política social tienden a ser compensatorios y si acaso a largo plazo tendrán un efecto positivo, y les otorga el carácter de "administrativos" porque únicamente administran la pobreza sin ningún otro tipo de cualidades.

1.2.3 Programas sociales de apoyo a la pobreza

El creciente desempleo presente en México pone de manifiesto la urgente necesidad de instrumentar políticas económicas, financieras y sociales para disminuir este fenómeno que tanto afecta al progreso del país. Entre las medidas sociales podemos mencionar una mayor canalización de recursos no sólo a la salud sino muy específicamente a la educación y capacitación de las grandes masas de población carentes de una ocupación remunerada. Esto debe sustentarse en políticas económicas capaces de generar mayores ingresos al gobierno ya que en él radica la obligación de proporcionar educación básica a la población. De aquí la urgente necesidad de llevar a cabo reformas fiscales capaces de dotar al gobierno de los recursos indispensables para cumplir con este cometido.

Es bien sabido que la carga fiscal la soporta una proporción muy reducida de la población conocida como Población Económicamente Activa Ocupada, captada como contribuyente en los registros del Sistema de la Administración Tributaria dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la cual dista mucho de ser la ideal.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Sin una reforma a fondo, el gobierno carecerá de los recursos necesarios para acabar con esta lacra que lastima cada año a porciones más amplias de la población.

El lema de "Empléate a ti mismo y conviértete en empresario" en boga desde el sexenio de De la Madrid , no ha podido ponerse en práctica pues la mayoría de la gente carece precisamente de tres cosas fundamentales para emplearse a sí misma: educación, ahorros y oportunidades para establecer cualquier clase de negocio por pequeño que éste sea.

En Nacional Financiera, principal fuente de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, ha habido funcionarios muy concientes de la falta de atención no sólo financiera sino incluso humana hacia las mujeres emprendedoras. En el segundo lustro de la década de 1990 se mostró gran interés por impulsar el desarrollo de instrumentos financieros específicos destinados a sectores tan desprotegidos y particulares como el de las mujeres empresarias.

La actual administración federal reconoce que la prestación de los servicios financieros es realizada por una gran diversidad de intermediarios que atienden a diferentes segmentos de la población, sin embargo también reconoce amplios núcleos de población y microempresas que no son atendidos por ningún intermediario financiero. En este sentido, el enfoque estratégico que se está adoptando y de hecho promoviendo, es el de apoyar el desarrollo de la Banca Social¹⁹ , con el propósito de

19 <http://www.jornada.unam.mx/2000/jul00/000728/022a1eco.html>, según Vicente Fox, banca social es por definición prestarle a los productores pobres

incrementar la cobertura del sistema financiero a los segmentos de la población que actualmente no tienen acceso o bien lo tienen en forma muy limitada.²⁰

1.2.4 El uso del fideicomiso en los programas sociales de apoyo

El fideicomiso, como ya quedó asentado, está incluido en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. La palabra fideicomiso viene del latín *fideicommissum* de *fides* fe y de *commissus* confiado. En el Nuevo Diccionario Jurídico se le define como "Contrato mediante el cual una persona física o moral transfiere la propiedad sobre parte de sus bienes a una institución financiera para que con ellos se realice un fin lícito que la propia persona señala en el contrato respectivo"²¹. El fideicomiso establecido por un gobierno federal, estatal o municipal es conocido como fideicomiso público y, citando a la misma fuente encontramos que "es un contrato a través del cual el gobierno federal o alguna de las entidades de la administración pública federal, como fideicomitente, se constituye en una institución financiera (bancos, casas de bolsa, aseguradoras, afianzadoras) expresamente autorizada para actuar como fiduciaria, con un patrimonio con bienes de dominio público (previa su desincorporación) o privado de la Federación —para la realización de un fin lícito y determinado²².

En ambas figuras jurídicas, se habla de tres personas que en ellos intervienen: el fideicomitente, la fiduciaria y el o los fideicomisarios.

²⁰ Gavito M. Javier, *Ahorro y crédito popular*, en Revista El mercado de Valores, No. 2 febrero 2002, año LXII, ed. en español, Nacional Financiera

²¹ Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Nuevo diccionario jurídico mexicano*, Tomo D – H, México, Porrúa y UNAM, 2000, págs. 1693 - 1699

²² *idem*.

El fideicomitente es la persona que entrega bienes o derechos de su propiedad, constituyendo con ellos el patrimonio inicial del fideicomiso. También es la persona que determina las finalidades lícitas, posibles, determinadas o determinables que se pretenden conseguir²³

La fiduciaria es la persona moral que recibe en administración los bienes o derechos del fideicomitente y que los destinará a los fines que le sean indicados al momento de la constitución del contrato de fideicomiso²⁴.

Fideicomisario, es el beneficiario del contrato del fideicomiso, es decir, la persona en virtud de la cual la fiduciaria cumplirá con los fines del contrato del fideicomiso²⁵. El beneficio del fideicomiso puede recaer en una sola persona o bien en varias, y éstas deben estar previamente definidas en el contrato de constitución del fideicomiso. Para el caso de los fideicomisos públicos, los beneficiarios son grupos de población que reúnen características comunes y que son apoyados con recursos ya sea en forma directa como aportaciones de efectivo o en forma indirecta con el otorgamiento de créditos. Esta segunda modalidad permite que los fondos destinados en forma inicial a la creación del fideicomiso se incrementen con la devolución misma del capital prestado y con cantidades de intereses pactados al momento de formalizarse el préstamo, normalmente a tasas de interés más bajas que las que ofrecen las instituciones financieras comerciales.

²³ Carvallo Y. Erick y Enrique Lara T., *Formulario teórico-práctico de contratos mercantiles*, Porrúa, México (2ª ed 2001) págs. 240 - 245

²⁴ *idem*

²⁵ *idem*

Son muchos y diversos los objetivos que se persiguen con el establecimiento de fideicomisos públicos. Según el artículo 40 de la Ley Federal de las Entidades Paraestatales "Los Fideicomisos Públicos que se establezcan por la Administración Pública Federal, que se organicen de manera análoga a los organismos descentralizados o empresas de participación estatal mayoritaria, que tengan como propósito auxiliar al ejecutivo mediante la realización de actividades prioritarias, serán los que se consideren entidades paraestatales conforme a lo dispuesto en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y quedarán sujetos a las disposiciones de esta Ley"²⁶

1.3. Población emprendedora y empresaria

Esta característica no es privativa de las mujeres, por el contrario se ha creado y aplicado en mayor medida a los varones, por lo que las definiciones se darán como emprendedor o como empresario ya que son éstos los vocablos que más comúnmente se utilizan en el lenguaje de la administración.

1.3.1 Conceptos de emprendedor y empresario

En el artículo "*Definiendo el espíritu emprendedor*"²⁷ se hizo una búsqueda de definiciones del espíritu emprendedor y lo más remoto que encontraron data del siglo

²⁶ http://www.condusef.gob.mx/normatividad/ley_fed_ent_paraest_completa.htm

²⁷ <http://www.microempresa.net/servinfo/anexos.html> del 23/07/02

XVIII definiéndolo como "el proceso de asumir el riesgo de comprar a precios *ciertos* y vender a precios *inciertos*". Con el tiempo esta definición (no se señala fecha ni período) incluye también a los factores de la producción. A principios del siglo XX se agrega la idea de innovación, la cual puede ser aplicada a los procesos, al mercado, a los productos e incluso a la organización. Con el tiempo la definición de emprendedor se concentra sólo en aquellas personas que crean empresas en donde el emprendedor es su fundador. En este mismo artículo se señalan cualidades comunes a algunos emprendedores como: necesidad de logros, liderazgo, orientación a través de la intuición más que por el sentido común y propensión a tomar riesgos.

En el curso "*Soy capaz de crear mi empresa*"²⁸ se define al emprendedor como "la persona capaz de hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta", y en el artículo "*Los parques tecnológicos y el negocio de la tecnología*" de la Revista Espacios, Germán Crespo²⁹ opina que "un emprendedor es aquél capaz de acometer un proyecto que no es aceptado (y muchas veces no entendido) por la mayoría de las personas de su entorno; es un individuo que supera los obstáculos que se le presentan sin distraer energía en aquello que no apunta hacia su meta y sin temor alguno al fracaso. No pierde tiempo hablando de los errores sino que los convierte en experiencia"

"El emprendedor se aprovecha de las situaciones de crisis y prospera en ambientes de depresión anímica, no se queja, ni critica las acciones de otros, ni lanza opiniones sobre

²⁸ Flores Pedro, Curso "*Soy capaz de crear mi empresa*", capítulo No. 1 "Ser más emprendedor", <http://www.emprendedores.cl/e1.rtf/24/07/02>

²⁹ Crespo Germán, "*Los parques tecnológicos y el negocio de la tecnología*", Revista Espacios, Vol. 20, 1999, <http://www.revistaespacios.com/a99v20n01/22992001.html>

cualquier tema sin un aporte valioso para lograr sus metas. Ve una solución en cada problema y no un problema en cada solución". Sigue diciendo que "un emprendedor es aquél capaz de convertir una idea en negocio, que mantiene un ritmo constante de crecimiento y creación, que hasta se podría decir, sin límite"³⁰

Después señala de manera muy breve que no puede confundirse la expresión emprendedor con la de empresario, esta última la identifica como aquella persona que maneja la administración de una empresa.

Otra idea tomada de "*Consejos para buscar trabajo*"³¹ menciona las características de un emprendedor: "es el alma de un proyecto; asume el liderazgo del mismo; impulsa y busca la manera de cubrir las necesidades que aparecen; tiene motivación personal y competitividad y por último señala que sabe relacionar un producto o servicio con una demanda específica".

Según el *Boletín Electrónico Emprenautas los emprendedores (ellos los llaman empenautas)* "son individuos dedicados a la búsqueda de oportunidades más allá de los recursos de que disponen"³²

1.3.2 Característica de los emprendedores

Cada una de las opiniones que hemos anotado en párrafos precedentes nos permiten tomar de ellas ciertas cualidades psicológicas y sociales que debieran reunir las

³⁰ *idem*

³¹ <http://www.selectett.es/al/biscatra/clase7.htm> del 23/07/02

³² *Boletín Electrónico Emprenautas*, No. 13, Julio 2002, definición adaptada de de Howard H. Stevenson, http://www.gerentesvirtuales.com/cli/ner_miguelnu/pages/default.asp, 24/07/02

personas a las que llamamos emprendedores, pero también es cierto que no es posible que una sola persona las pueda reunir todas, por lo que nos conformaremos con hacer una lista de las que consideramos más importantes para el propósito que buscamos, que es encontrar un modo genérico de identificar a los emprendedores, ya que una definición parece ser más difícil de encontrar: De esta manera un emprendedor será aquel que:

- Puede acometer un proyecto que no es aceptado por otros
- Se ha propuesto alcanzar una meta
- Conoce y aprovecha sus errores y los convierte en experiencia
- Tiene confianza en sí mismo y le acompaña siempre
- No encuentra límites en la búsqueda de oportunidades
- Siempre es capaz de hacer un esfuerzo adicional y por ello sobresale
- Está dispuesto al enfrentamiento de dificultades y retos
- Siempre desea convertir una idea en un negocio
- Tiene un espíritu nato de liderazgo
- Se percibe su motivación personal y su idea de competitividad
- Cuenta con múltiples habilidades innovadoras
- Relaciona un producto o servicio con una demanda específica
- No teme al fracaso se repone fácilmente de él.
- Supera siempre los obstáculos
- Ve una solución en cada problema y no un problema en cada solución

El término emprendedor debiera usarse para referirnos a una persona que tuvo éxito en su empresa y empresario a aquella persona que administra una empresa, haya o no sido el emprendedor que la constituyó.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha desarrollado el siguiente artículo denominado "*Temas de Género en el Desarrollo de la Microempresa*"³³, y señala una relación de barreras a las que la mujer se enfrenta cuando decide incursionar en la vida económica en forma independiente, es decir cuando se convierte en una emprendedora y se autoemplea, ya que considera que es la única oportunidad de que dispone para ganar un ingreso de subsistencia, debido a que el empleo formal está fuera de su alcance.

Estas barreras las señala la OIT de la siguiente forma y señala en cada caso ejemplos para ser más claros en su exposición que se citan entre paréntesis, veamos:

- Barreras de conducta, (las mujeres demuestran poca confianza en sí mismas y una autoimagen negativa).
- Barreras de rol, (coexistencia de roles conflictivos y problemas de tiempos).
- Barreras sociales y culturales, (actitudes negativas hacia las mujeres que participan en negocios, el hecho de que se espera que las mujeres cumplan otros roles, falta de apoyo familiar, escasas posibilidades de movilidad, etc).

³³ OIT, *Temas de Género en el Desarrollo de la Microempresa*,
<http://www.microempresa.net/servinfo/anexos%20word/servinfo14-2.html>, 26/07/02

- Barreras educacionales, (las mujeres poseen niveles de educación relativamente inferiores a los hombres, han recibido una educación parcial y usualmente poseen acceso limitado a oportunidades de capacitación vocacional).
- Barreras ocupacionales, (las mujeres cuentan con menos oportunidades en el sector formal para el desarrollo de sus habilidades).
- Barreras de infraestructura, (problemas de acceso al crédito, a la tecnología, a los servicios de apoyo, a la tierra, y a la información).
- Barreras legales, (la acción legal independiente está limitada para las mujeres).

Se puede considerar que la mayoría de estas barreras tienen un origen sociocultural y por lo tanto, requieren cambios en su actitud de raíces profundas en el entorno sociocultural, lo cual supone un proceso de largo plazo. A pesar de los obstáculos arriba mencionados, muchas de las mujeres que se convierten en autoempleadas constituyen microempresas más que pequeñas empresas.

Si se pudiera tener información para responder a las siguientes preguntas que constantemente se plantean las empresarias y los investigadores que dedican sus esfuerzos a reunir una serie de información al respecto, ellas tendrían más seguridad en su quehacer como población económicamente activa y obtendrían mucho más respeto de la población y de los grupos financieros que con seguridad les darían más facilidades crediticias de las que hasta ahora tienen. Veamos, en el artículo "*La Empresaria Mexicana del siglo XXI*"³⁴ la autora plantea las siguientes preguntas a las

³⁴ Alfaro-Laska Alma A., *La empresaria mexicana del siglo XXI*, Revista El Mercado de Valores, No. 2, febrero de 2002, Año LXII, ed. en español, 18 – 24 pp.

que ella misma indica no haber encontrado todavía respuestas: ¿Cuántas mujeres ejecutivas existen en México, sus cargos y en qué empresas?; ¿Cuántas mujeres empresarias hay en México?; ¿Dónde se encuentran?; ¿Sabe cuáles son sus sectores de actividad?; ¿Sólo producen para el mercado nacional o también exportan?; ¿Cuántas necesitan capacitación?; ¿Cuántas necesitan créditos y de qué rango?; ¿Cuánto aportan las empresarias y ejecutivas a la economía familiar y de México?

En el siguiente capítulo hablaremos de las oportunidades que se proporcionan a las mujeres emprendedoras en Tlaxcala, México, con el otorgamiento de créditos blandos para que puedan instalar una empresa o continuar con una ya existente, y de esta forma ellas vayan superando las barreras que antes se han mencionado y con el tiempo las preguntas anteriores puedan haber sido contestadas y tomadas en consideración para la elaboración de las estadísticas nacionales económicas y sociales.

II. EL FIDEICOMISO



2.1. Antecedentes del fideicomiso en México

La práctica jurídica del fideicomiso en México, manejada por los gobiernos federales y estatales para apoyar sectores específicos de la población ha venido utilizándose desde 1941 con modificaciones hechas en esa época a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y a la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito para reglamentarlo en nuestro país.

El fideicomiso fue reconocido originalmente como un mandato irrevocable; en la actualidad se le considera como un instrumento financiero y se mencionaba también al 'Banco' como el fiduciario. Ahora esta persona del fideicomiso puede recaer en múltiples instituciones de crédito, como lo señala la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros CONDUSEF³⁵, por ejemplo a) instituciones de crédito, b) instituciones de seguros, c) instituciones de fianzas, d) casas de bolsa, e) Patronato del Ahorro Nacional, f) sociedades financieras de objeto limitado, y g) almacenes generales de depósito (las dos últimas sólo si se trata de un fideicomiso de garantía). Por lo que se refiere a las personas o sujetos de derecho que lo conforman, no ha habido cambios.

³⁵ http://www.condusef.gob.mx/aspectos_contratos/contratos/contrato_fideicomiso.htm, *El fideicomiso es un contrato mercantil*, CONDUSEF, México, 28/04/02, 4 pp.

Nos hemos referido al fideicomiso, por ser ésta, la figura mercantil que se ha venido utilizando en México para financiar algunas actividades de tipo social y también para ofrecer créditos a sectores de la población que por sus características no pueden obtenerlos de las instituciones financieras comerciales. Según menciona Barnetche³⁶ ya en 1969 estaban en operación fideicomisos públicos como los que se muestran en el Cuadro No. 2:

Cuadro No. 2

Fideicomisos que operaban en 1969 en México

Institución Fiduciaria	Fideicomiso, Programa o área social de apoyo
Nacional Financiera, S.A.	Programa Nacional Fronterizo Fondo de Garantía y Fomento para la Pequeña y Mediana Industria Fondo de Garantía y Fomento del Turismo Fondo de Garantía y Fomento para la Pequeña y Mediana Minería Fideicomiso a favor de Teléfonos de México Construcción, Operación y Administración de los Ingenios que originalmente se llamaban Ingenios Ejidales
Banco de México, S.A.	Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura Fondo de Garantía y Fomento para la Exportación de Productos Manufactureros Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda Fideicomiso del Fondo de Cultura Económica Fideicomiso del Museo Diego Rivera
Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.A.	Fondo de las Habitaciones Populares Fondo para la Construcción del Conjunto Urbano de Tlatelolco Fondo para la Construcción de la Villa Olímpica Deportiva

³⁶ Barnetche M. Hilda, *El Fideicomiso de Pesca, Procedimientos de Contabilidad y auditoría*, México, FCA, UNAM, 1969, 84 pp. más anexos.

Banco Nacional de Crédito Ejidal, S.A. Banco Nacional Agropecuario, S.A. Banco Nacional de Agricultura y Ganadería, S.A.	Diversos fideicomisos que buscan favorecer las actividades agrícolas nacionales.
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	Fondo de Garantía y Fomento para la Explotación y Venta de cera de candelilla Fideicomiso Forestal
Banco Nacional de Fomento Cooperativo, S. A. de C. V.	Fondo para el Fomento y Desarrollo de la Industria Pesquera y Actividades Conexas Fondo para el Fomento de las Artesanías Fideicomiso de la Comisión Nacional Consultiva de Pesca Fideicomiso para la Construcción del Puerto Piloto Pesquero de Alvarado Fideicomiso del Ingenio Emiliano Zapata
Banco Nacional del Ejército y la Armada, S.A.	Fideicomiso del Seguro de Vida Militar Fideicomiso para la Urbanización, Construcción y Venta de casas a los miembros de las Fuerzas Armadas en la Colonia Huizachal
Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal, S.A.	Diversos fideicomisos para el otorgamiento de créditos a los pequeños y medianos comerciantes del Distrito Federal, Cuernavaca, Puebla, Aguascalientes, Zacatecas y otras ciudades importantes.
Asociación Hipotecaria Mexicana, S.A.	Fideicomisos para la construcción de los conjuntos urbanos: Presidente Kennedy — Artes Gráficas, Conjunto Cuicláhuac, Conjunto Loma Hermosa, Conjunto Mixcoac, Conjunto Lindavista — Vallejo

Elaboración propia

Fuente. Dirección General de Crédito, Departamento de Inversiones Financieras de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (datos proporcionados para la elaboración de la tesis de licenciatura hasta mediados de 1969)

Puede observarse que en el período de 1969 a la fecha y derivados de todos los cambios económicos que nuestro país ha atravesado, son muchas las instituciones financieras señaladas en el cuadro que han desaparecido y también algunos

fideicomisos públicos por haber cumplido con su objetivo o por encontrarse ubicados en la actualidad en otras instituciones financieras.

2.2. Fideicomisos públicos



2.2.1 Fideicomisos nacionales

La figura mercantil del fideicomiso sigue vigente en la actualidad. Una muestra de ello la tenemos en los fideicomisos que maneja el Banco de México dedicados al fomento financiero y tecnológico del sector rural mexicano denominados Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA)³⁷. Es una entidad financiera del Gobierno Federal, cuya misión consiste en: la creación de 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. El FIRA, como dependencia del Gobierno Federal funciona de acuerdo con la política 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.

El FIRA está integrado por cuatro fideicomisos que son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIRA).
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA).

³⁷ <http://www.fira.gob.mx/QuienesSomos.asp>. La entidad de fomento financiero y tecnológico del sector rural mexicano, 28/04/02

- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA).
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA).

Otro fideicomiso administrado por el Banco de México es el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO)³⁸, el cual persigue el fomento del desarrollo agropecuario y agroindustrial.

La cartera vencida de la banca de desarrollo en México ha requerido de más de cien mil millones de pesos, con cargo a las finanzas públicas en los últimos años, recursos que se han manejado mediante fideicomisos gubernamentales constituidos para liquidar las carteras vencidas. Los dos más importantes son el Fideicomiso Liquidador (FIDELIQ) y el Fideicomiso Carretero (FARAC)³⁹

En los Estatutos del Gobierno del Distrito Federal⁴⁰ también se señala la figura jurídica comentada. Algunos de los más importantes así como el sector donde son administrados⁴¹ se mencionan en el Cuadro No. 3.

³⁸ <http://www.sagarpa.gob.mx/Firco/Admon/Admon-H.htm>, 28/04/02

³⁹ http://www.iiec.unam.mx/Boletin_electronico/1999/v5-07/finanzas.html, *Finanzas públicas*, 28/04/02

⁴⁰ <http://mx.google.yahoo.com/>

⁴¹ http://www.df.gob.mx/secretarias/finanzas/egresos/cuenta_publica/2000/bit.htm, *Situación financiera y explicación a las variables programático-presupuestales*, 28/04/02

Cuadro No. 3

Relación de fideicomisos del Gobierno del Distrito Federal, 2002

Sector	Nombre del fideicomiso o programa
Desarrollo urbano y vivienda	Fideicomiso Programa Casa Propia (FICAPRO) Fideicomiso de Recuperación Crediticia de la Vivienda popular (FIDERE II) Fideicomiso de Vivienda, Desarrollo Social y Urbano (FVIDESU)
Obras y Servicios	Fideicomiso para el Ahorro de Energía del Distrito Federal
Desarrollo Social	Fideicomiso de los Institutos para los Niños de la Calle y las Adicciones Fideicomiso Programa Integral Parques Zoológicos Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Programa de becas. Descentralización de Mercados Públicos Consejo promotor de Proyectos para el Desarrollo Económico del Distrito Federal Parques Industriales. Programa para la Mejora Regulatoria de la Actividad Empresarial. Creación de la Banca de Desarrollo Social. Rediseño del Sistema de Abasto del Distrito Federal. Creación del Sistema de Información Económica, Geográfica y Estadística del Distrito Federal La Comuna. Programa de atención integral a jóvenes desempleados. Programa de Regularización de Establecimientos Mercantiles e Industriales
Oficialía Mayor	Fideicomiso de Estudios Estratégicos sobre la Ciudad de México

Elaboración propia

Fuente.-Situación financiera y explicación a las variables programático-presupuestales, 28/04/02, Secretaría de Desarrollo Social, Fondo de Desarrollo Económico del Distrito Federal, <http://www.sedeco.df.gob.mx/programas/prioritarios/index.html>, <http://www.sedeco.df.gob.mx/programas/estrategicos/index.html> y <http://www.sedeco.df.gob.mx/programas/otros/index.htm>

También la Federación y los estados han creado diversos fideicomisos y como la lista es muy grande, sólo se mencionarán algunos nombres de los fideicomisos y sus objetivos para hacer notar la gama de ellos, veamos⁴²:

- Fideicomiso del Fondo de Desastres Naturales. Tiene como objetivo atender los efectos de los desastres naturales imprevisibles, cuya magnitud supere la capacidad de respuesta financiera de las dependencias y entidades federales, así como de las entidades federativas y que es un complemento de las acciones que deben llevarse a cabo para la atención de desastres naturales⁴³, que es operado por la Secretaría de Gobernación.
- Fideicomiso del Consejo de Inversión Veracruzana (COINVER). Se constituyó el 15 de marzo del año en curso, con el fin de impulsar a través de aportaciones monetarias, el desarrollo y fortalecimiento de actividades encaminadas a promover las inversiones y proyectos de fomento económico en el estado, para obtener como resultado final, la creación de nuevas fuentes de empleos, la atracción de inversión productiva y propiciar la derrama de recursos en servicios y obras públicas⁴⁴
- Fideicomiso Relacionado con el Medio Empresarial. Establecido en el estado de Veracruz y cuyos principales objetivos son impulsar a los sectores productivos de la entidad, a través de apoyos crediticios e incentivos, bajo los criterios y especificaciones que se determinen en este Decreto.⁴⁵

⁴² Esta lista ha sido tomada de diversas páginas electrónicas del buscador Yahoo.com (México)

⁴³ <http://www.gobernacion.gob.mx/archnov/doffondem200602.pdf>

⁴⁴ <http://www.veracruz.gob.mx/documentos/informe/Informe/textos/finanzas/4finanzasyadmon.htm>

⁴⁵ <http://www.cgever.gob.mx/juridico/leyes/2001/decretos/>

- Fideicomiso del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR). Tiene como objetivo la correcta administración e inversión de las aportaciones que se hagan al fondo del Sistema de Ahorro para el Retiro⁴⁶
- Fideicomiso Liquidador de Instituciones y Organizaciones Auxiliares de Crédito (FIDELIQ). El FIDELIQ, en su carácter de Liquidador Único de las entidades de la Administración Pública, lleva a cabo las siguientes funciones: Coadyuvar con el Gobierno Federal en el marco de las estrategias de saneamiento financiero de las entidades de la Administración Pública Federal, incluyendo el manejo de los créditos que el Gobierno Federal destine o haya destinado para otorgar su apoyo financiero a las Instituciones de Crédito y las Organizaciones Auxiliares de Crédito, y celebrar todos los actos necesarios para la recuperación de tales empréstitos, bien sea que las Instituciones u Organizaciones se rehabiliten o se liquiden.⁴⁷
- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda. FOVI es un Fideicomiso Público constituido en 1963 por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en Banco de México, el cual es administrado por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. a partir del 26 de febrero de 2002. Dentro de sus fines se encuentra el otorgar apoyos financieros y garantías para la construcción y adquisición de vivienda de interés social, canalizando los recursos a través de los intermediarios financieros, siendo éstos las instituciones de banca múltiple y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES) del ramo

⁴⁶<http://www.cgever.gob.mx/juridico/leyes/Leyes.pdf>

⁴⁷ <http://www.fideliq.gob.mx/>

hipotecario e inmobiliario, registradas ante FOVI. Los recursos del financiamiento se asignan a través del sistema de subastas a las que están llamados los promotores de vivienda registrados en FOVI, así como los intermediarios financieros autorizados.⁴⁸

- Kilo por kilo, consiste en fomentar el uso de semillas certificadas de los principales cultivos básicos, en áreas con buen potencial productivo, a fin de incrementar la producción y productividad agrícola, mediante el suministro de híbridos y variedades a precios subsidiados, aportando los productores el equivalente al precio del grano comercial.⁴⁹
- Fondo Guanajuato de Financiamiento y el Fondo Guanajuato de Inversión en Zonas Marginadas, apoyan el desarrollo de proyectos productivos viables a nivel de la microempresa en el Estado, para la generación de empleos en las zonas urbanas y rurales, principalmente en áreas marginadas que permitan el arraigo de la población en sus lugares de origen.⁵⁰
- Fondo para el Desarrollo Rural de Guanajuato. Impulsa y consolida el trabajo coordinado entre la autoridad gubernamental y empresarios con conciencia social para ofrecer alternativas reales de financiamiento y capacitación que favorezcan la productividad y el desarrollo de la población urbana y rural.⁵¹

⁴⁸ <http://www.fovi.gob.mx/>

⁴⁹ <http://www.edomexico.gob.mx/gemweb/sispro/servicios/uno1.asp?MValor1=910>

⁵⁰ <http://www.guanajuato.gob.mx/sefide/estructura.htm>

⁵¹ *idem*

- Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI). Promover el desarrollo de empresas de la cadena productiva minera para fortalecer la demanda interna, dar valor agregado a los minerales industriales, sustituir importaciones y favorecer exportaciones. Mejorar las técnicas de exploración, explotación, beneficio, industrialización y comercialización de todo tipo de minerales metálicos y no metálicos (excepto hidrocarburos). Apoyar el financiamiento de tecnologías que contribuyan al cuidado del medio ambiente.⁵²
- Fideicomiso para el Desarrollo Integral de la Mujer Emprendedora (FIDIME) y el Fideicomiso para la Atención de los Sectores Marginados (FIDASEM) los cuales serán analizados con más detalle en el siguiente apartado.

2.2.2 Fideicomisos internacionales

También son múltiples los fideicomisos que funcionan en la actualidad en diversas partes del mundo, y también como podrá observarse sus objetivos son muy variados⁵³, en estos casos parece que los fideicomisos son sólo de apoyo y no de financiamiento:

Wildlife Preservation Trust International. Fideicomiso Internacional para la Preservación de la Vida Salvaje

International Snow Leopard Trust . Fideicomiso Internacional para el leopardo de las Nieves

International Biotechnology Trust. Fideicomiso Internacional de la Biotecnología

⁵² <http://www.economia.gob.mx/>

⁵³ Tomados de páginas electrónicas de Yahoo.com

International Human Rights Trust. Fideicomiso Internacional de los Derechos Humanos. Promueve el respeto a las normas de la ley internacional de derechos humanos. Promueve la educación y la investigación para estimular la discusión de asuntos de derechos humanos y el avance de capacitación efectiva para lograr un cambio en los derechos humanos.

China International Trust & Investment Corporation (CITIC). Corporación de Inversión y Fideicomiso Internacional de China. Empleo de capital extranjero para financiamiento, banca, inversión internacional y comercio en China. Sede en Vancouver, Canadá.

Wessex Trust for International Education - Fideicomiso Wessex para la Educación Internacional. Organización no lucrativa que trabaja para el avance de la educación internacional en el Reino Unido y el extranjero.

Trust for the Americas. Fideicomiso de las Américas. Fundación dentro de la Organización de Estados Americanos (OEA) que promueve la inversión responsable y el desarrollo en América Latina y el Caribe.

International Child Art Foundation. Fundación Internacional de Arte Infantil. Dedicado a la promoción del arte infantil y el aprendizaje visual a nivel global. El sitio incluye información de convocatorias y eventos, y enlaces a sitios de dibujo y galerías.

Street Children of Nepal Trust, The. Fideicomiso de los Niños de la Calle de Nepal. Su meta es aliviar el hambre, mejorar la nutrición, aminorar las penalidades financieras y apoyar la educación de niños pobres y niños sin hogar en Nepal.

International Music and Art Foundation. Fundación Internacional de Música y Arte. (IMAP) otorga concesiones para facilitar el mejoramiento y la dispersión de artes visuales y ejecutables, así como para el estudio y preservación del arte y la cultura del pasado.

Amazon International Rainforest Reserve (AIRR) -Reserva Internacional para la Reforestación del Amazonas. Organización no lucrativa establecida exclusivamente para comprar tierras en el Amazona y protegerla con guardabosques.

Australian Mathematics Trust. Fideicomiso australiano de Matemáticas Provee actividades de enriquecimiento matemático a estudiantes de preparatoria, incluyendo la Olimpiada Internacional de Matemáticas.

Los fideicomisos que se mencionaron tanto los nacionales como internacionales son un referente para darle importancia a los que a continuación se tratarán. Se considera con esto que la figura del fideicomiso ha tenido una gran relevancia en nuestro país y para el caso particular, el estado de Tlaxcala recurre a ella.

Para esta investigación nos abocaremos en forma específica a dos fideicomisos estatales creados en Tlaxcala, México. El primero tiene como beneficiarias a las mujeres emprendedoras de ese estado, conocido como Fideicomiso de Desarrollo Integral de la Mujer Emprendedora (FIDIME)⁵⁴, y el otro a la población calificada como

⁵⁴ Decreto No. 28 del Congreso Libre y soberano de Tlaxcala, *Fideicomiso de Desarrollo Integral de la Mujer Emprendedora (FIDIME)* Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Tlaxcala No. 38, septiembre de 1999, págs. 5 - 7

sector marginado llamado Fideicomiso para el Apoyo a Sectores Marginados (FIDASEM)⁵⁵.

2.3. Programas de apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MPYMEs).

Las micro, pequeñas y medianas empresas establecidas a lo largo y ancho de nuestro país y las que día con día desean establecerse, realizando actividades de diversos giros económicos, son motivo de estudio y atención. Estudio porque existen una gran variedad de investigaciones que dedican sus esfuerzos para definir las, ubicarlas en los diferentes estratos de nuestra economía, crearles sus programas de administración y operación, elaborarles sus planes de financiamiento y en fin, todos aquellos trabajos que requieren para un funcionamiento eficiente y una permanencia prolongada en la realización de sus actividades en beneficio de sus dueños y de la comunidad a la que ellos pertenecen. La atención se la prestan las autoridades federales, estatales y municipales en sus diferentes ámbitos de competencia, ya sea lo fiscal, lo administrativo, los reportes estadísticos, los nexos con asuntos laborales, etcétera; las instituciones financieras les prestan una atención especial en virtud de que en conjunto todas estas empresas conforman más del 98% de las empresas establecidas en México y que de una u otra forma requieren de sus servicios. Es en este sentido que nos

⁵⁵ Contrato No. 14383-7 de Banamex que cita el decreto de creación del *Fideicomiso para la Atención de los Sectores marginados (FIDASEM)*, publicado en el Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Tlaxcala del 29 de octubre de 1999, 14 pp.

referiremos más adelante a aquellos apoyos financieros y fiduciarios que se han establecido en nuestro país y en otras partes del mundo para acercar recursos a las MPYMEs y a otros sectores de la población como las mujeres y los que habitan en zonas marginadas por medio de créditos.

El hecho de que en la actualidad se esté dando tanta importancia a las MPYMEs no radica en que ahora sí requieran de recursos financieros y antes no los necesitaban. La razón fundamental es que al ser tantos en número en proporción con las grandes empresas, se les debe otorgar la posibilidad de acceso al crédito para que puedan seguir participando en la vida económica de nuestro país ya que también se sabe que son una gran fuente generadora de empleos.

Pero también debemos ponernos de lado del que otorga el crédito cuando se solicitan préstamos por muy poca cuantía y bajos intereses. Primero se debe tomar en cuenta el costo de operación y manejo de créditos, con montos muy bajos comparados con los que solicitan las grandes empresas; después, las tasas de interés que se les marcan, que por lo general deben ser menores a las que se ofrecen a los clientes habituales; los tipos de garantías que pueden ofrecer estos acreditados se convierten en casi la mayoría de los casos en grandes limitantes para el oferente. En vista de esta situación desventajosa para las instituciones financieras con capitales privados, que buscan como cualquier tipo de empresa optimizar sus ganancias y reducir lo más que puedan sus costos, se han establecido como ya lo habíamos apuntado antes, los programas de financiamiento utilizando la figura jurídica del fideicomiso. De tal suerte, el fideicomitente, en casi todos estos casos son el gobierno federal o los estatales de la federación, los que con la creación de los fideicomisos públicos se aprovechan de la

experiencia e instalaciones de las instituciones financieras para ofrecer créditos blandos a diversos sectores de la población que requieren de financiamientos. Los recursos los ponen los gobiernos como lo señalamos en renglones más arriba, las condiciones de préstamo y la selección de los beneficiarios son también responsabilidad del fideicomitente, a la institución financiera que actúa como fiduciaria sólo le corresponde el otorgar y administrar la recuperación de los créditos, teniendo como beneficio el pago de una comisión por parte del fideicomitente. De esta manera, se han hecho llegar recursos a sectores de la población como los pescadores, los artesanos, los henequeneros, etc. y en el momento actual se han pensado en favorecer en forma específica a los empresarios de micro y pequeñas empresas y a mujeres que reúnan las características de emprendedoras.

2.3.1 Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios

El gobierno federal por medio de la Secretaría de Economía tiene en funcionamiento en la actualidad el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM el cual tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, 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 en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.⁵⁶

⁵⁶ <http://www.economia.gob.mx/>, 26/08/02

Es interesante hacer notar la forma como la Secretaría de Economía ha instrumentado este programa. Le ha dado vida y quizás legalidad a algunos grupos que se dedicaban a ofrecer dinero a esta clase marginada de la población, en lo que se conoce como el crédito informal. Ahora se les está regulando y se les están enviando fondos frescos del gobierno federal para soportar los créditos que soliciten los microindustriales. En el mismo documento a que hicimos referencia en el párrafo anterior se define qué es lo que se entiende por microfinancieras, a saber: "son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres. Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica".⁵⁷

Allí mismo se define como clientes de estas instituciones : las personas más pobres y vulnerables que solicitan participar en el programa de una institución de Microcrédito. Las microfinancieras tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, porque se adaptan a las necesidades de la comunidad a la cual le ofrecen el servicio financiero. Las microfinancieras no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de préstamos para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo.

⁵⁷ *idem*, 26/08/02

A la fecha de la redacción de estas líneas existían registradas 37 microfinancieras sólo para este programa, instaladas en todo el país y se tiene pensado seguir con otras más.⁵⁸

2.3.2 Crédito PYME

Otro programa de créditos a la pequeña y mediana empresa se ha instrumentado en Nacional Financiera como banca de segundo piso y también cuenta con el apoyo de la Secretaría de Economía, utilizando al Banco Santander como banca de primer piso. El programa es conocido como Crédito PYME Santander y ofrece crédito accesible para capital de trabajo o para adquisición de activos fijos para la micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, ya sea nuevas o que se encuentre ya en operación. Se define en la literatura sobre este programa que las ventajas que representa este tipo de créditos son: a) no es necesaria una garantía hipotecaria; b) sólo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario como fuente alterna de repago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante; c) se contratará a una tasa fija garantizada (aunque la misma no se señala de antemano); d) los pagos pueden ser hasta de 18 meses en el caso de créditos para capital de trabajo y hasta de 36 meses en el caso de adquisición de activos fijos con 4 meses de gracia, y e) los montos de los créditos pueden ir desde \$50,000 hasta \$500,000 además de que se debe cubrir una comisión del 1.5% sobre el monto del crédito solicitado.

⁵⁸ *idem*, 26/08/02

Estos dos programas parecen ser muy similares, pero el hecho de operar con una institución financiera reconocida podrá hacer sentir más seguro al empresario que recibe el crédito aunque es necesario decir que si las microfinancieras se encuentran localizadas en diferentes partes del país en donde al usuario del crédito le resulta más accesible acudir, es posible que también este programa llegue a tener éxito.

2.3.3 Programa Global para el Desarrollo de la Microempresa

Dentro de las actividades desarrolladas por Nacional Financiera para favorecer a la microempresa, en el sexenio anterior se había establecido el Programa Global para el Desarrollo de la Microempresa. Desafortunadamente ya no está en operación, pero conviene rescatar algunas ideas que en el mismo se habían dejado plasmadas.⁵⁹ Al referirse a la Economía Informal se dice que "El Programa se explica y se diseña para impulsar la incorporación y la consolidación de la población de menores ingresos en la actividad productiva y también para atender un número sin duda significativo de unidades productivas que, en su mayoría, se encuentran estructuralmente marginadas de los sistemas formales de respaldo técnico y financiero. [...] Se busca, por lo tanto, respaldar a los que menos tienen no sólo para que sobreviva su unidad productiva, sino para que evolucione y participe activamente en el proceso de modernización de la práctica empresarial y productiva". Cuando se referían en el documento a los Criterios de orden prioritario se mencionaban los siguientes: "a) comunidades con mayor índice de pobreza extrema y de marginación, donde la acción de fomento del Programa Global

⁵⁹ Notas características y conceptuales sobre el programa elaboradas por el Lic. Mario López, funcionario de NAFIN (no se indica fecha)

podiera contribuir más eficazmente a los propósitos de combate a la pobreza; b) comunidades con una participación mayoritaria de mujeres, ya que la experiencia nacional y de muchos países ha demostrado que cuando los recursos ingresan al hogar por conducto de la mujer productora, es considerablemente mayor el porcentaje que se destina a satisfacer las necesidades esenciales de la familia, en materia de alimentación, vestido, educación, vivienda y salud; c) iniciativas con mayores posibilidades de convertirse en un ejemplo, en un caso demostrativo que pueda reproducirse en la región con un mayor alcance; y d) iniciativas con mayores posibilidades de concreción en el corto plazo.”

Como parte de las acciones derivadas de este Programa se creó con la participación de la Comisión Nacional de la Mujer (en marzo de 2000) el programa “Mujeres Empresarias-Mujeres Productoras”, el cual al parecer ha sufrido el mismo fin que el Programa Global, y en el mejor de los casos éstos han sido sustituidos por otros con nombre o con enfoques distintos.⁶⁰

El programa “Mujeres Empresarias-Mujeres Productoras”, decía en su oportunidad: “deberá tomar en cuenta la realidad de las mujeres y en especial de las que tienen menos ingresos, así como de las comunidades más rezagadas.

El objetivo del programa era impulsar el desarrollo y la inserción en la economía nacional de la microempresa, a través del acceso al crédito, con capacitación y asesoría

⁶⁰ <http://www.cimac.org.mx/noticias/html,26/08/02>

técnica y promoción comercial, para que éstas, pudieran continuar su combate a la pobreza".⁶¹

2.3.4 Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales

En lo que va de la administración foxista, además de los programas que se mencionaron al principio de este apartado, también hay algunos programas que apoyan en forma directa a las mujeres, entre ellos: el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR). "La Secretaria de Economía, a través del FOMMUR, promueve la conformación de una oferta de microcrédito para las mujeres que viven en el ámbito rural, para lo cual fomenta el desarrollo de un sistema de instituciones de carácter privado y social, denominadas organismos intermediarios (OI), que reciben líneas de crédito del FOMMUR y utilizan esos recursos para otorgar microcréditos directamente a las mujeres rurales, asumiendo completamente el riesgo de recuperación.

Los OI otorgan los microcréditos a grupos solidarios de un mínimo de 5 y un máximo de 40 mujeres pertenecientes a los sectores de bajos ingresos del medio rural, quienes en un proceso de autoselección se asocian para llevar a cabo una práctica de ahorro y préstamo, disciplina de pago y cumplimiento solidario. Los préstamos se otorgan en una secuencia de 4 ciclos de financiamiento y pago; el primer préstamo asciende a \$500.00, el segundo a \$1,000.00, el tercero a \$1,500.00 y el cuarto a \$3,000.00"⁶²

⁶¹ *idem*, 26/08/02

⁶² <http://www.secodam.gob.mx/dgorcs/reglas/htm/26/08/02>

2.3.5. Programa de Impulso Productivo de la Mujer

Otro programa se denomina "Impulso Productivo de la Mujer"⁶³ también bajo la jurisdicción de la Secretaría de Economía persiguiendo lo siguiente: "La Secretaría de Economía, a través del Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales (FONAES), otorga aportaciones directas en beneficio de grupos o empresas sociales conformadas exclusivamente por mujeres ubicadas en áreas rurales, urbanas y suburbanas, con viabilidad económica de los sectores pecuario, forestal, pesquero, acuícola, agrícola, agroindustrial, extractivo, industrial, comercial y de servicios, para el fortalecimiento de sus procesos de producción, transformación y comercialización de sus productos y/o servicios. Estas aportaciones tienen las siguientes características:

- Se utilizará para la adquisición de activos fijos (excepto terrenos) o capital de trabajo en cualquier proporción
- Todos los apoyos serán recuperables considerando una tasa de interés del 6% anual sobre saldos insolutos
- La aportación de las beneficiarias será de un mínimo de 20% del costo total del proyecto, ya sea en numerario o en especie
- El monto de apoyo financiero se determinará en función a la viabilidad técnica, financiera y comercial del proyecto y éste no podrá ser menor a \$30,000.00

⁶³ http://www.cipi.gob.mx/html/programas_de_apoyo.html, 26/08/02

- Este apoyo se podrá otorgar un máximo de tres veces a un mismo proyecto sin que ello implique comprometer recursos de ejercicios posteriores”

Otros programas con objetivos más o menos similares, existen en algunos estados de la República como San Luis Potosí, denominados Programas de Desarrollo Productivo de la Mujer y de Empleo Temporal y el Programa Estatal de la Mujer; en Coahuila Plan de Acción Más y Mejores Empleos para las Mujeres en México (Prueba Piloto - Coahuila); en Campeche Buenaventura; en Nuevo León Mujeres Organizadas en el Desarrollo Rural y en Tlaxcala. Fideicomiso para el Desarrollo de la Mujer Emprendedora **FIDIME**.

A nivel internacional existen creados en países como Colombia, Perú, Paraguay, Chile y Argentina, programas similares al Programa Global de Desarrollo de la Microempresa que funcionó en México hasta el año 2000.

2.4. Fideicomisos públicos en el estado de Tlaxcala, México

Como puede observarse son muy variados los destinos que se dan a los fondos fideicomitados tanto a nivel nacional como internacional. En algunos casos son para cumplir con algún fin específico y en otros se han destinado fondos para el otorgamiento de créditos a sectores específicos de la población.

Dos fideicomisos señalados antes corresponden a fideicomisos instituidos en el estado de Tlaxcala y tienen como propósito el apoyar con créditos blandos a dos sectores específicos de su población. El primero conocido por su siglas como **FIDIME**, tiene a las mujeres emprendedoras como sus beneficiarias, buscando proporcionarles créditos

para el establecimiento o bien la continuación de sus empresas; y el segundo FIDASEM tiene como población meta a la que es considerada como marginada para apoyarles también con créditos blandos que les permitan realizar alguna actividad productiva en beneficio de ellos, sus familias y de ser posible de su comunidad.

Es importante dejar asentado que aunque quedó señalado en forma específica que los créditos de los fideicomisos arriba mencionados se destinan a las mujeres emprendedoras y a los sectores marginados que son los núcleos de población que pueden favorecerse con los financiamientos que ofrecen los fideicomisos FIDIME y FIDASEM y que además se menciona a la pobreza extrema en que se encuentran viviendo algunos sectores de la población, no se ha localizado ni en las reglas de operación ni en los contratos de creación de cada uno de ellos, un apartado en que se defina con exactitud cada una de estas expresiones. Sería importante que se pudieran definir las características que deben reunir las mujeres emprendedoras y las mujeres empresarias tanto en el estado de Tlaxcala como a nivel general. También señalar qué es lo que el gobierno de ese mismo estado considera como pobreza extrema, ya que existen investigaciones que apuntan sobre el particular⁶⁴ y cada una de ellas tienen una forma distinta de clasificarla y medirla, y cuál es la base que se ha tomado para definir a

⁶⁴ En el liberalismo se considera a la pobreza como, "efecto temporal de las fuerzas del mercado, la cual podría ser superada si éstas, actuaran libremente aumentando la acumulación de la riqueza"; en el marxismo la pobreza es "un fenómeno inherente al desarrollo del capitalismo que resulta de la apropiación privada de la riqueza generada por los trabajadores. La superación de la pobreza sería posible mediante la apropiación colectiva de la riqueza"; por su parte la reciente nueva escuela dice que pobreza es "el rezago en consumos individuales de acuerdo con los parámetros derivados de enfoques normativos en lo económico, social y político", tomado de Sánchez A. Adolfo, *Marginación e Ingreso en los municipios de México. Análisis para la asignación de recursos fiscales*, Colección Jesús Silva Hersog, UNAM Porrúa, 2000, 278 pp.

los municipios tlaxcaltecas que se considera integrados con población de este tipo. También podemos localizar en esa misma fuente lo que se entiende por marginación.⁶⁵

2.4.1 Fideicomiso para el Desarrollo Integral de la Mujer Emprendedora (FIDIME)

El FIDIME, creado en 1999 por el gobierno del estado de Tlaxcala, tiene señaladas como fideicomisarias a las mujeres que cuenten con proyectos productivos que generen la creación y fortalecimiento del empleo, el aprovechamiento de los recursos naturales bajo el criterio de sustentabilidad y el mejoramiento de su nivel de vida, de su grupo o de la región donde habitan⁶⁶. El fideicomitente es el Gobierno del Estado (Tlaxcala), por conducto de la Secretaría de Finanzas, de acuerdo a lo previsto por la Ley Orgánica de la Administración Pública, Ley de la Hacienda Pública y la Ley de las Entidades Paraestatales del Estado de Tlaxcala⁶⁷. En la misma fuente se lee que el fondo fideicomitado inicial es de \$4,000,000.00 y el fiduciario designado es BANAMEX.

Según las reglas de operación los objetivos de este fideicomiso son:

⁶⁵ Los marginales son aquellos que "están ubicados en la parte inferior de la escala social o más bien fuera de ella. Puede decirse que no están social y económicamente integrados a una sociedad, a un sistema de clases, ya que no pertenecen al sistema económico. Están en el límite matemático, sin ser, pues no se encuentran en el campo, los expulsa, ni en la ciudad, que no los acoge; no pertenecen al sector primario ni al secundario; no son nadie, no hacen más que estar, poblar un pedazo de tierra, que es tierra de nadie", Roger Vekemans e Ismael Silva, citados por Sánchez A. Adolfo, *idem* pág. 23

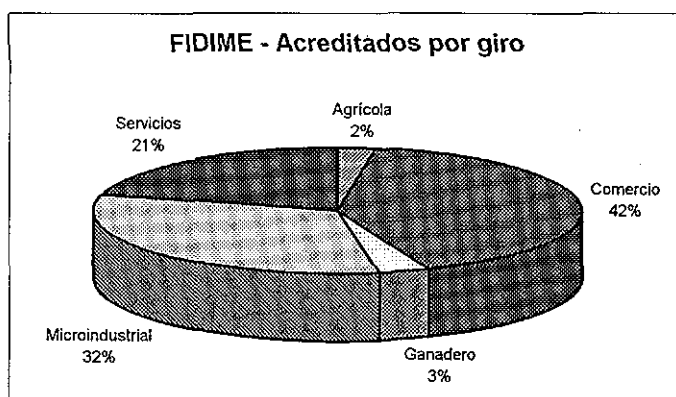
⁶⁶ Reglas de operación del Fideicomiso para el Desarrollo Integral de la Mujer Emprendedora (FIDIME) incluido en el contrato de fideicomiso 14384-5 de Banamex, proporcionado para esta investigación por el Director General del Fideicomiso Dr. Carlos Mario Peña Soto

⁶⁷ Periódico Oficial del Congreso del Estado de Tlaxcala, tomo LXXX, segunda época No. 38, *Decreto No. 28* para la creación del FIDIME

- Desarrollar micronegocios competitivos a través del financiamiento y un programa integrador de capacitación, asistencia técnica, cadenas de comercialización y alianzas estratégicas para promover la generación del autoempleo productivo.
- Financiar proyectos de negocios emprendidos por mujeres.
- Desarrollar en las participantes un compromiso social hacia su comunidad para que, en combinación con organismos gubernamentales y no gubernamentales, identifiquen los principales problemas de ésta y las posibles soluciones⁶⁸.

Con datos proporcionados por las autoridades de los fideicomisos, podemos observar que el giro más apoyado con créditos a mayo de 2000 corresponde al comercio que representa un 42%, seguido por el microindustrial con un 32%, según la gráfica No. 1

Gráfica No. 1

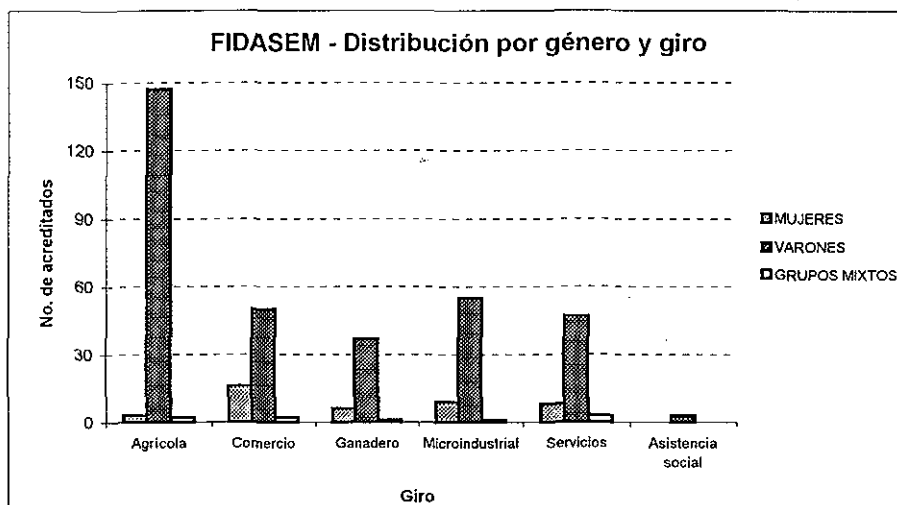


Fuente.- Elaboración propia con datos proporcionados por las autoridades del FIDIME

⁶⁸ *idem*

Este fideicomiso tiene señaladas como beneficiarias sólo a mujeres, pero como en el fideicomiso denominado FIDASEM también pueden ser considerados los hombres como acreditados, por vivir en zonas marginadas, presentamos a continuación una gráfica en la que se muestra la proporción de mujeres atendidas por este fideicomiso. Podemos con facilidad observar que es muy pequeño el número de personas del género femenino que acuden a este tipo de financiamiento. Veamos estos datos en la gráfica No. 2

Gráfica No. 2



Fuente.- Elaboración propia con datos proporcionados por las autoridades del FIDASEM

2.4.2 Fideicomiso para el Apoyo a Sectores Marginados (FIDASEM)

El Gobierno del Estado de Tlaxcala, preocupado por la situación en que se encuentran algunos sectores de la población de ese estado decidió crear en el año 1999 otro fideicomiso, el Fideicomiso para el Apoyo a Sectores Marginados, (FIDASEM), declarando que "Debido a los altos niveles de pobreza y marginación que existen en México, y en especial en el Estado de Tlaxcala, la actual administración, como una alternativa, pretende dar acceso al financiamiento a la población que vive en la pobreza extrema, buscando brindar oportunidades para mejorar esta situación a través de inyección de recursos financieros que fomenten el autoempleo y la generación de ingresos económicos⁶⁹. De esta manera, encontramos en el contrato del fideicomiso que el fideicomitente es el Gobierno del Estado Libre y Soberano de Tlaxcala, el fiduciario, el Banco Nacional de México, División Fiduciaria; y los fideicomisarios, la población tlaxcalteca que viva en zonas de marginación, que de manera individual u organizada presenten (...) solicitudes de financiamiento para el desarrollo de proyectos productivos generadores de empleos e ingresos. Como en el caso del FIDIME los fondos fideicomitados en su aportación inicial fueron de \$4,000,000.00

Los objetivos señalados en las reglas de operación del FIDASEM son⁷⁰:

- El financiamiento de proyectos que deriven en la generación de fuentes de empleo en los sectores de la población que viven en condiciones de marginalidad.

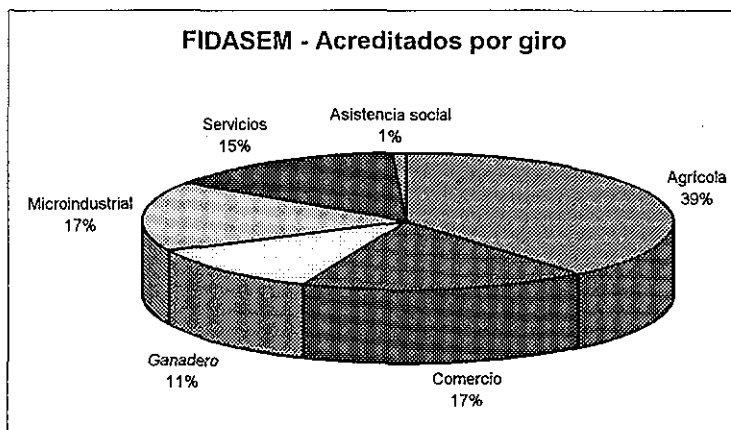
⁶⁹ Contrato No. 14383-7 de Banamex para la creación del Fideicomiso para la Atención de los Sectores Marginados.

⁷⁰ *idem*

- Apoyar al desarrollo de los proyectos presentados de manera individual o colectiva, a efecto de que alcancen sus propios objetivos en cuanto a la generación de empleos y, en general, la integración a la actividad económica de quienes a la fecha han permanecido al margen de esta actividad.
- Constituir la instancia gubernamental a través de la cual se canalicen recursos públicos para el otorgamiento de financiamiento crediticio a la población que en razón de sus condiciones no pueden tener acceso al tipo comercial para ser destinados a la creación o fortalecimiento de proyectos que se traduzcan en la generación de ingresos que permita a los interesados mejorar sus condiciones socioeconómicas, la de su familia y su integración al desarrollo integral del estado.
- Establecer alternativas con base en proyectos productivos, la comercialización de bienes y servicios y en general todo proyecto que propicie el desarrollo en cuanto a las necesidades que cada sector, comunidad o población presente, apoyando y asesorando a los interesados en la consecución de sus objetivos.

De la misma manera como lo hicimos en el fideicomiso anterior, aquí presentamos la distribución de los créditos por giro, según se muestra en la gráfica No. 3. En ella podemos ver que los giros más importantes son el agrícola con el 39%, seguido por los giros de comercio y microindustrial con 17% cada uno.

Gráfica No. 3

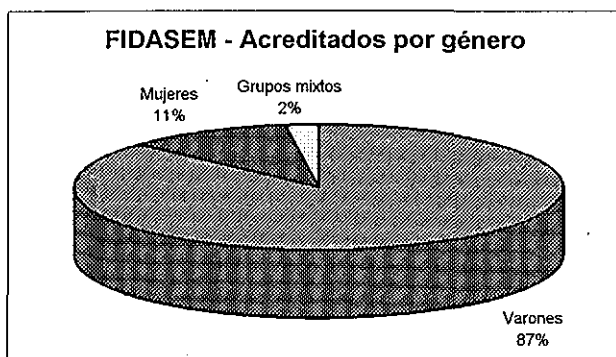


Fuente.- Elaboración propia con datos proporcionados por las autoridades del FIDASEM

Este fideicomiso ha dedicado la mayor parte de sus créditos al financiamiento de varones, como lo podemos observar en la gráfica No. 4 en la que encontramos que el 87% corresponde a créditos a varones y el resto a mujeres (11%) o a grupos mixtos (2%).

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Gráfica No. 4

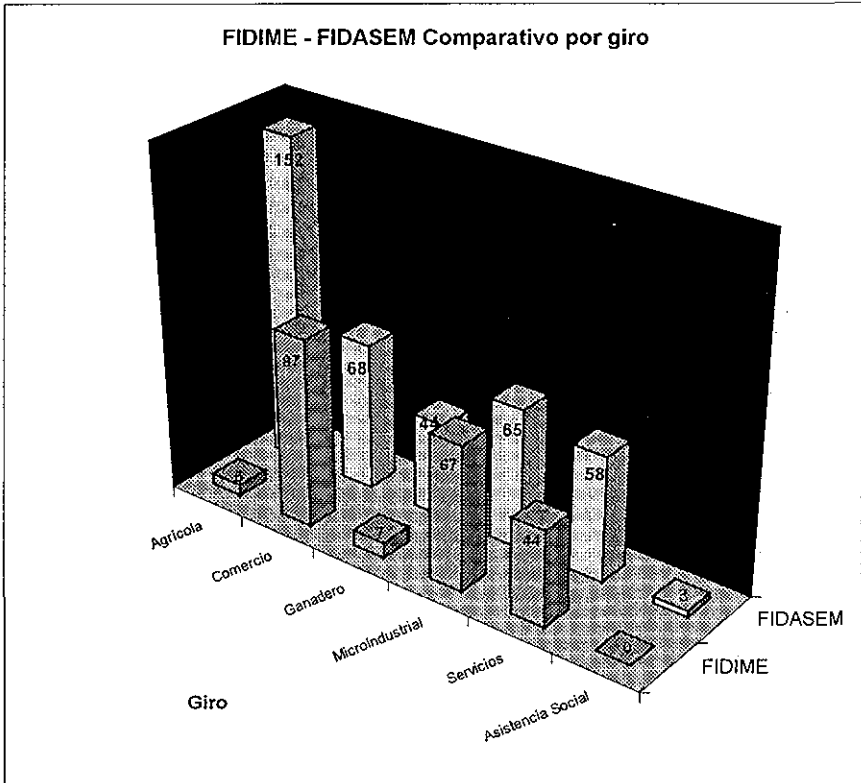


Fuente.- Elaboración propia con datos proporcionados por las autoridades del FIDASEM

Por último, se quiere hacer notar en forma comparativa los giros y el número de acreditados que han sido atendidos en cada fideicomiso. Podemos observar que en el ramo agrícola es donde encontramos una diferencia muy grande: los acreditados de FIDASEM, son varones que siguen dedicándose al campo y requieren de apoyos financieros para obtener provecho de sus tierras. En el comercio se observa que las mujeres tienen un poco más de créditos pero la diferencia con los varones no es muy notoria. Algo por el estilo sucede en la microindustria, en donde prácticamente encontramos que los créditos se han otorgado en el mismo número en ambos fideicomisos.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

GRÁFICA No. 5



Fuente.- Elaboración propia con datos proporcionados por las autoridades del FIDIME y FIDASEM

III. PANORAMA GENERAL DEL ESTADO DE TLAXCALA

En el capítulo anterior nos referimos a los fideicomisos establecidos por el gobierno del estado de Tlaxcala para favorecer el desarrollo económico de la población. A continuación presentaremos información sociodemográfica y económica extraída de las bases de datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), relacionados tanto con la población del estado como con la nacional con el objeto de tener un panorama general de su situación actual.

3.1. Datos geográficos

El territorio tlaxcalteca consta de 4,061km², no más del 0.2% del territorio nacional. Se localiza geográficamente en la región Centro-Oriental de la República Mexicana y colinda con los estados de Hidalgo, Puebla y México. Por lo tanto, carece de salida al mar. Sin embargo, su ubicación dentro del territorio nacional le permite comunicarse fácilmente con el resto de los estados y su cercanía a los centros poblacionales más importantes de la República favorece su desarrollo tanto industrial como comercial.

3.2. Características de la población

En 1990 la población del estado ascendía a 761,277 habitantes distribuidos en 44 municipios, concentrándose el 6.63% de la población en el municipio de Tlaxcala; para el año 2000, el total de la población llegó a 962,646 habitantes, distribuidos en 60

municipios (16 municipios de reciente creación) de los cuales el 7.62% se encontraba en el municipio de Tlaxcala. Puede observarse que el número de municipios en estos últimos 10 años, se incrementó en 36% en tanto que la población aumentó en 26.35%. De esto se infiere que la creación de estos municipios obedeció a la necesidad de realizar una mejor redistribución de los recursos municipales en función de la concentración poblacional del estado. Según datos del XII Censo de Población llevado a cabo en el año 2000, del total de habitantes de Tlaxcala el 48.82% eran hombres y el 51.18% mujeres⁷¹. En la misma fecha, a nivel nacional, la población total era de 97,361,711 de la cual el 48.63% eran varones y el 51.34% mujeres. La población tlaxcalteca representaba entonces menos del 1% (0.98%) del total nacional.⁷²

De la población tlaxcalteca el 21.5% se ubicaba en poblaciones con menos de 2,500 habitantes, y el 31% en poblaciones de 15,000 a 49,999, lo cual nos indica que la mayoría de la población es más bien urbana aunque los estratos económicamente más débiles absorben a la población rural.

La densidad de la población nacional era para la misma fecha del último censo de 50 habitantes por km² mientras que la de Tlaxcala fue de 238; el Distrito Federal, el estado de México y el de Morelos constituyen las entidades federativas con mayor densidad poblacional del país.

⁷¹ <http://www.inegi.gob.mx/difusion/espanol/poblacion/definitivos/.PDF>, 26/04/02

⁷² <http://antares.inegi.gob.mx/>, 02/08/02

En la base de datos del INEGI denominada "Niveles de Bienestar en México"⁷³ se encuentra la distribución de la población nacional dividida en siete estratos; el denominado con este último número corresponde a la población con mejor nivel de vida mientras que el número uno integra a la de más bajo nivel. Para establecer estos niveles se tomaron en consideración datos obtenidos del XII Censo de Población y Vivienda 2000 y se dispone, además, de información municipal tanto a nivel nacional como estatal. Para este trabajo sobre el estado de Tlaxcala, se ha tomado en cuenta la estratificación estatal la cual en el nivel número uno incluye a los siguientes municipios: Altzayanca, El Carmen Tequexquitla, Cuapiaxtla, Emiliano Zapata, Españita, Terrenate, Tlaxco, Zitlaltepec de Trinidad Sánchez Santos.

Sin embargo, en el Informe de Actividades 1999-2001 de **FIDIME** y **FIDASEM**, preparado por funcionarios del estado de Tlaxcala se señalan como municipios considerados como marginados a los siguientes: Tlaxco, Emiliano Zapata, Lázaro Cárdenas, Españita, Xaltocan, Terrenate, Altzayanca, El Carmen Tequexquitla, Tzompantepec, San Francisco Tetlanohcan, Zitlaltepec de Trinidad Sánchez Santos.

Como puede apreciarse, no hay coincidencia total entre ambos informes. Algunos de estos municipios están mejor ubicados de acuerdo con la estratificación del INEGI. De cualquier manera es importante destacar que de todos ellos sólo San Francisco Tetlanohcan y Zitlaltepec de Trinidad Sánchez Santos no han recibido créditos por parte del **FIDIME**, no así en el **FIDASEM**, donde sus solicitudes sí han sido atendidas.

⁷³ <http://www.inegi.gob.mx/difusion/espanol/niveles/>, 31/07/02

3.3. Aspectos económicos generales

La población económicamente activa para el año 2000 era de 466,690 habitantes, es decir, 48.48% del total estatal en tanto que la nacional era de 49.33%. Esta población económicamente activa ocupada ascendía a 318,700 personas, entendiéndose como persona económicamente activa ocupada a toda aquella que hubiera trabajado por lo menos una hora en la semana de referencia. Por lo tanto podemos concluir que por cada persona ocupada dependían 2.1 personas en promedio en el estado.

La participación del Producto Interno Bruto (PIB) de la entidad dentro del PIB nacional observados en el periodo de 1993 a 2000 se modificó escasamente al pasar de 0.50% a 0.53%⁷⁴.

Respecto al PIB total del estado, podemos observar que de 1993 a 1999 éste permaneció en la misma proporción respecto al promedio nacional, pese a haber habido un incremento nominal en el producto interno bruto. En relación con el producto interno bruto per cápita se observa que éste permanece casi en el mismo lugar respecto a su ubicación en el ordenamiento nacional, ascendiendo a tan sólo US \$ 850 anuales, aproximadamente.

⁷⁴ <http://www.inegi.gob.mx/entidades/espanol/flax.html>

3.4. Infraestructura industrial

En la actualidad, la infraestructura industrial del estado está integrada por corredores, parques, ciudades y zonas industriales, y en muchos municipios el desarrollo industrial es notable gracias a inversiones considerables de capital tanto estatal como nacional y del extranjero, lo cual ha fortalecido la demanda de empleo en Tlaxcala. El estado cuenta con cerca de 307 industrias que dan empleo a 46,000 trabajadores, aproximadamente. De este total el 57.7% corresponde a la micro y pequeña industria, proporción que es menor al conjunto nacional en que sobrepasan el 99% el 25.4% a la mediana y el 16.9% a la grande. Por lo que respecta al empleo, el 17.9% corresponde al sector de la micro y pequeña industria, el 25.7% a la mediana y el 56.7% a la grande.

En el proceso manufacturero del estado destaca la rama textil con el 28.0% de los establecimientos fabriles y el 18.6% del personal ocupado; le sigue en importancia la rama de la confección con el 20.5% y 27.5% respectivamente; y en tercer término, la rama de minerales no metálicos con 7.8% y 8.7% en personal ocupado.

Como apoyo al desarrollo industrial se han aplicado programas para fomentar las exportaciones y las importaciones en el estado, entre los que sobresalen los Programas Federales Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), y el de Maquiladoras Altamente Exportadoras. Todos estos programas son federales y están orientados a incrementar el poder competitivo de los productos. En el caso de Tlaxcala, tanto para los mercados nacionales como en los internacionales. Para junio de 1999 existían 17 empresas altamente exportadoras, 16 maquiladoras de exportación y 79 empresas con

programa de exportación temporal, que incluye a las ramas de la confección, la textil, la química, partes automotrices, minerales no metálicos, productos electrónicos, metálica básica, hule, y plástico, entre otras.

En el sur del estado se localiza la zona industrial; ahí se concentran fábricas de motores de combustión interna; de aguardiente, vinos y licores; de acumuladores para automóviles; industrias de hilados y tejidos de algodón y sintéticos; y empresas productoras de bujías, radios y accesorios de la industria automotriz auxiliar. Otra localidad de importancia es Santa Ana Chiautempan, donde se localizan varias empresas textiles que elaboran desde hilados y casimires hasta prendas de vestir. También es necesario mencionar a Apizaco, población que ocupa el tercer lugar como fuerza industrial en el estado, donde pueden localizarse fábricas de papel absorbente, de productos químicos y plásticos, de celulosa de madera y de productos alimenticios. Calpulalpan posee plantas maquiladoras de radios y artículos electrónicos, de bobinas para radio y televisión y de antenas, terminales eléctricas y memorias electrónicas. Otras poblaciones que a últimas fechas han experimentado crecimiento sensible gracias a la instalación de nuevas fábricas son: El Carmen, Tlaxco, Contla y Huamantla de Juárez. Aunque no pueden considerarse precisamente como asentamientos poblacionales, vale la pena mencionar a los corredores industriales del estado: el de San Martín Texmelucan, Puebla-Tlaxcala, el de Apizaco-Xalostoc-Huamantla y el de Panzacola y la ciudad industrial de Xicohtécatl.

3.5. Comercio

Las actividades comerciales han venido desarrollándose de manera creciente y sostenida tanto en el medio urbano como en el rural con la creación predominante de micro y pequeños establecimientos de propiedad privada y administración familiar. Los principales giros son: tiendas de abarrotes, talleres mecánicos, refaccionarias, tiendas de ropa, mueblerías, estéticas, recauderías, zapaterías y carnicerías. Para fomentar esta actividad, el estado dispone de más de 200 tiendas del Sistema de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), 4 almacenes de la Distribuidora CONASUPO (DICONSA), 6 lecherías tradicionales de Leche Industrializada CONASUPO (LICONSA) y 63 lecherías distribuidoras de leche en polvo y se organizan, además, 95 tianguis semanales en el estado. Se cuenta también con 17 mercados municipales, 7 rastros, 6 centros comerciales y 6 tiendas departamentales. El IMSS y el ISSSTE contribuyen con cinco tiendas institucionales.

Ya desde el sexenio de Ernesto Zedillo se planteó el Programa de Apoyo a la Mujer Empresaria y el Programa Global de Apoyo a la Microempresa manejados en Nacional Financiera y en paralelo con programas similares en otros países, ya que se considera a las mujeres como muy buenas sujetos de crédito, pagan mejor que los varones, poseen muy buenas aptitudes empresariales, en ocasiones mejores que las del hombre y porque su función social (de esposa y madre) las ha hecho tener una visión de largo plazo. Estas razones han propiciado que en Tlaxcala se busque incrementar su actividad empresarial con el apoyo del FIDIME. No se quiso tampoco dejar sin apoyo a la población que vive en sectores marginados y también se creó otro fideicomiso, el

FIDASEM, y se espera que con estos fideicomisos públicos estos núcleos de población puedan insertarse y permanecer con una actividad económica permanente para mejorar su nivel de vida.

3.6. Educación

Tlaxcala es considerado como uno de los estados con menor índice de analfabetismo a nivel nacional, pues según datos estimados para 1998 éste representaba sólo el 8%. En cuanto a la educación primaria y de acuerdo con datos a julio de 1998, la eficiencia terminal fue del 97.3%, lo que significa que de cada cien niños que iniciaron su educación primaria seis años antes, 97 la concluyeron⁷⁵. En este año, la educación primaria se proporcionó a 141,039 alumnos, la secundaria a 58,176, la educación media superior a 28,710 alumnos y la educación tecnológica a 3,930. Respecto al nivel superior éste abarcó a 18,872 alumnos que incluyen educación normal, licenciaturas, posgrados y sistema de educación abierta. En términos generales, la atención a la demanda y la eficiencia terminal son superiores a los promedios nacionales.

3.7. Atención a la salud

Los servicios de salud públicos en la entidad están cubiertos por una infraestructura médica aproximada de 200 unidades médicas y 9 hospitales atendidos por los servicios de salud del estado, el Instituto Mexicano del Seguro Social (**IMSS**) , el Instituto de

⁷⁵ <http://www.tlaxcala.gob.mx/tlaxcala/educacion.asp>

Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), el Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF) y el Módulo Médico del Gobierno del Estado. En relación con la atención médica privada, no se cuenta con información disponible.

3.8. El campo

Respecto a los recursos agrícolas en Tlaxcala destacan los cultivos de maíz y de cebada siguiendo, en orden de importancia, los de frijol, haba, papa, trigo y alfalfa, entre otros. En cuanto a las explotaciones pecuarias se distinguen la de bovinos (para producción de carne, leche y toros de lidia) así como la de porcinos, equinos, caprinos, aves y colmenas; aunque se desarrollan a pequeña escala en granjas familiares, son de vital importancia para el estado pues son una gran fuente de empleo y suministran recursos alimenticios fuera de la cadena comercial. La acuacultura está orientada, básicamente, a mejorar el nivel nutricional de la población y constituye una fuente alterna o adicional de ingresos.

En cuanto a la actividad frutícola sobresalen los cultivos de durazno, manzana, nogal, pera y ciruelo. La vegetación natural se encuentra muy mermada debido a la alta densidad de población característica de Tlaxcala desde tiempos prehispánicos. Sus recursos forestales, aunque escasos, están integrados por especies propias de climas fríos o templados resistentes a bajas temperaturas.

Los recursos hidrográficos integrados principalmente por la cuenca Atoyac-Zahuapan y la presa de Atlangatepec abastecen el consumo rural y urbano del estado.

3.9. Comunicaciones

Tlaxcala no sólo es el estado mejor comunicado del país; fue el primero en contar con vías férreas y el de mayor densidad de vías terrestres. Tiene en promedio 60.53 km de caminos (carreteras pavimentadas, revestidas y terracerías) por cada 100 km² de terreno, las cuales permiten a sus habitantes comunicarse fácilmente entre casi todas sus localidades y con el resto del país. En 1998 el estado contaba con una infraestructura carretera de 2,457.9 km de los cuales 187.5 km correspondían a la red federal de carreteras principales pavimentadas, 79.1 km a una autopista de cuatro carriles, y 1,226.8 km a caminos rurales revestidos. La red estatal ascendía a 964.5 km pertenecientes a la red secundaria pavimentada. En cuanto al transporte ferroviario contaba con tres líneas con una longitud de 306.50 km.⁷⁶

Por lo que a comunicación telefónica se refiere, para 1998 el estado contaba con 51,216 líneas (1 línea por cada 18 habitantes) y 279 localidades con servicio. Actualmente se dispone de dos radiodifusoras de amplitud modulada, tres radiodifusoras de frecuencia modulada, un canal de televisión local y tres repetidoras.

⁷⁶ <http://www.tlaxcala.gob.mx/tlaxcala/03/08/02>

IV. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA ENCUESTA

4.1. Metodología de la investigación

La evaluación del comportamiento crediticio de los microempresarios que se han visto beneficiados por los financiamientos recibidos por medio de los fideicomisos tlaxcaltecas **FIDIME** y **FIDASEM**, constituye un estudio de tipo exploratorio y se basa en una encuesta descriptiva de corte transversal, aplicada a una muestra de 15 hombres y 15 mujeres durante los meses de junio y julio de 2002.

4.1.1 Hipótesis de trabajo

El comportamiento crediticio de las mujeres beneficiarias de **FIDIME** es mejor al compararse con el de los varones beneficiarios de **FIDASEM** en igualdad de circunstancias.

4.1.2 Objetivos de la encuesta

- a) Determinar el comportamiento crediticio de los microempresarios tlaxcaltecas que fueron beneficiados por **FIDIME** y **FIDASEM**.
- b) Comparar el comportamiento crediticio de las mujeres con el de los varones tlaxcaltecas propietarios de microempresas beneficiados por **FIDIME** y por **FIDASEM**.
- c) Analizar las razones que han orillado a las mujer tlaxcalteca a la obtención de recursos adicionales por medio de **FIDIME**

- d) Determinar con base en las opiniones de los entrevistados si las mujeres se consideran con más iniciativa que los hombres en la toma de decisiones en sus empresas.

4.1.3 Variables en el estudio

De acuerdo con los objetivos de la encuesta se consideró como variable dependiente el comportamiento crediticio de los acreditados.

Las variables independientes en el estudio que se encuentran en cada grupo son:

- Datos personales: escolaridad, estado civil, número de hijos, actividad laboral anterior, personas que viven con el acreditado y que aportan recursos al ingreso familiar, preferencia familiar por los varones, discriminación; en qué se invierte el ingreso familiar; actividades que realiza en su tiempo libre
- Generación de empleos: número de empleos generados, divididos por obreros, empleados y familiares; la importancia que representa para el acreditado poder generar empleos en su comunidad; cuál es el género de los trabajadores que es más comprometido con el trabajo
- Aspectos relacionados con la capacitación: posibilidad de capacitar a personas de su comunidad; capacitación que ha recibido en el último año.
- Aspectos relacionados con la administración de las microempresas: papel que desempeña el acreditado en su negocio; giro del negocio; antigüedad del negocio; apoyo familiar para crear el negocio; actitud respecto a la toma de decisiones en la microempresa; planes a corto, mediano y largo plazo que tiene para su empresa; porcentaje de disminución de las ventas en el último año; horas a la semana que le

dedica a su negocio; antigüedad de la maquinaria (en caso de tenerla); mercados en los que adquiere su maquinaria (en caso de tenerla); nacionalidad de los técnicos que reparan la maquinaria (en caso de tenerla); mercados de venta de sus productos; problemas que haya tenido con su negocio; uso de una agenda.

- Aspectos relacionados con el crédito: medio por el que se enteró de los créditos; monto del crédito recibido, plazo y tasa de interés; tipo de garantías otorgadas; destino del crédito; cumplimiento en el pago del crédito; razones por las que no se está al corriente; si conoce a otras personas que hayan recibido créditos similares.
- Calidad del servicio recibido por el personal del fideicomiso que les otorgó el crédito.

4.1.4 Diseño de los instrumentos de recolección de datos

Para poder hacer la recolección de los datos que nos permitan evaluar las variables anteriores, se elaboró un cuestionario estructurado que contiene preguntas en su mayoría cerradas, relativas a los hechos, opiniones y actitudes en relación a su actividad empresarial y al crédito. (ver anexo)

4.1.5 Prueba piloto

Se llevó a cabo una prueba piloto a una muestra de juicio de 8 acreditados, de los cuales correspondieron 6 a mujeres y 2 a varones, de los cuales 4 acreditadas de FIDIME, 2 acreditadas de FIDASEM y 2 acreditados de FIDASEM. Estas entrevistas se realizaron en los municipios de Tlaxcala, Panotla, Tlaxco y Apizaco. Las respuestas y comentarios de estos ocho acreditados incluidos en la prueba piloto fueron muy

importantes y permitieron hacer modificaciones al documento inicial, quitando en algunos casos preguntas irrelevantes y en otros modificando o agregando otras más. Estas ocho entrevistas forman también parte de las entrevistas totales.

4.1.6 Población bajo estudio

La población bajo estudio correspondió a los listados de acreditados que los funcionarios de los fideicomisos **FIDIME** y **FIDASEM** tenían registrados hasta mayo de 2002, los cuales sumaban en total 600 registros (210 de **FIDIME** y 390 de **FIDASEM**). Estos acreditados se encuentran localizados en 49 de los 60 municipios que conforman la geografía política del estado de Tlaxcala. Estos listados contienen los siguientes datos por cada uno de los acreditados: para identificar la procedencia del crédito se cuentan con datos como el origen de la instancia de gobierno que los remitió (en caso de contar con ese dato), la fecha de recepción de datos y la fecha de la solicitud, el folio; para identificar al solicitante se cuenta con su nombre, organización política o social a la que pertenece, giro, actividad y producto por el cual se hace la solicitud y la aplicación del mismo; municipio, localidad y domicilio del interesado, en caso de contar con teléfono también se proporciona; si se trata de un grupo o una sociedad, se cuenta con los nombres de las personas que actúan como presidente, secretario, consejo de vigilancia y tesorero; datos específicos del crédito como son: monto del apoyo, número de los socios, empleos consolidados y número de beneficiarios; también existen otros datos propios de la operación de los créditos de los cuales el de la evaluación de la situación actual del crédito nos permite medir el comportamiento crediticio de cada solicitud.

La muestra aleatoria que se determinó correspondió a 15 mujeres y 15 varones. Las primeras se seleccionaron entre los dos fideicomisos, ya que en FIDASEM los acreditados están conformados por personas de ambos géneros, de esta manera y considerando a los 8 acreditados de la prueba piloto se entrevistaron a 10 personas de FIDIME y 5 de FIDASEM mujeres, el resto, los otros 15 corresponden a varones en FIDASEM.

4.1.7 Diseño de muestreo

El diseño muestral probabilístico utilizado para la selección de los acreditados a encuestar fue de tipo sistemático, es decir partiendo de las listas a partir de un principio aleatorio.

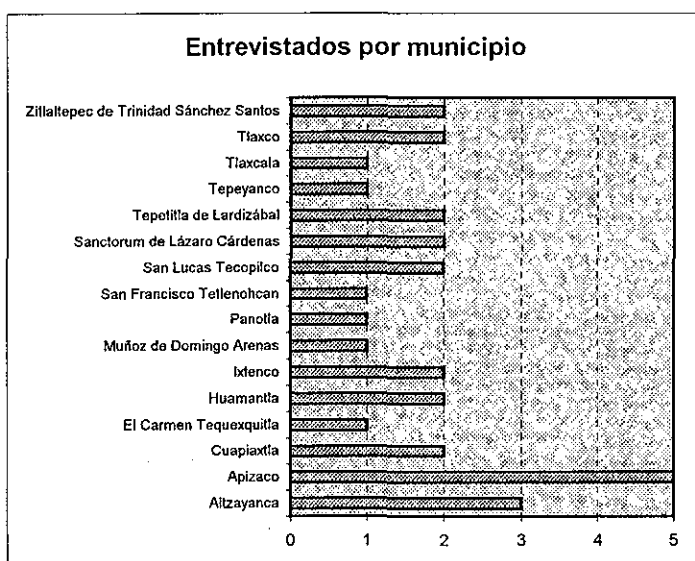
Del total de los registros proporcionados por los funcionarios de los fideicomisos, que sumaban 600, se seleccionaron 15 de cada uno aunque en algunas ocasiones se tuvieron que tomar del listado general otros más por no encontrar al acreditado o por no poder localizar calle o número del domicilio en la localidad y municipio indicados.

4.2. Análisis estadístico de la muestra

4.2.1 Sectores en que viven los acreditados entrevistados

De los 30 cuestionarios que pudieron aplicarse podemos encontrar que los acreditados se ubican en los siguientes municipios que se muestran en la gráfica No. 6 y el número de acreditados en cada uno de ellos. (las direcciones se obtuvieron de los listados entregados por los funcionarios de los fideicomisos

Gráfica No. 6



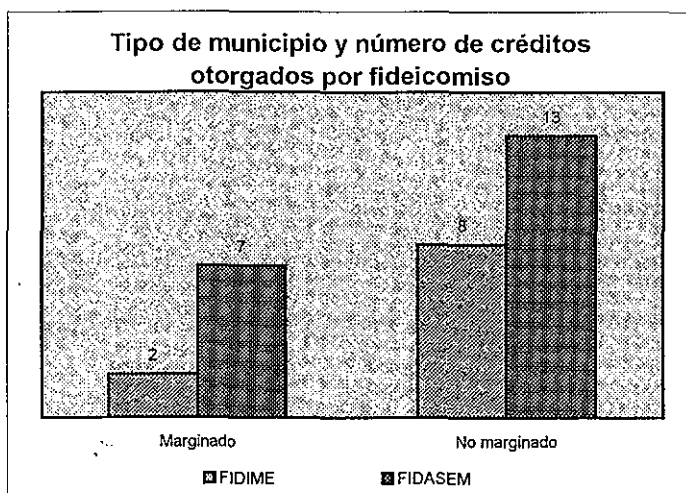
Fuente.- Elaboración propia con datos proporcionados por los funcionarios del FIDIME y FIDASEM

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

De acuerdo con el informe proporcionado por las autoridades de los fideicomisos se observó si los municipios visitados en las entrevistas, 16 en total, están considerados o no como sectores marginados y encontramos que se realizaron entrevistas en 5 municipios considerados con alta marginalidad y los otros 11 no se incluyen en esta clasificación.

Ahora, si analizamos por tipo de fideicomiso, si se están otorgando los créditos en zonas marginadas o no, encontramos según la gráfica No 7 que 9 créditos corresponden a entrevistados en zonas marginadas, y 21 corresponden a sectores no considerados como marginados.

Gráfica No. 7



Fuente.- Elaboración propia con datos proporcionados por FIDIME y FIDASEM

También podemos observar en la gráfica anterior, que las 21 entrevistas que se hicieron y que no corresponden a acreditados ubicados en sectores marginados, sólo 8

corresponden a créditos otorgados por **FIDIME**, por lo que los 13 restantes con créditos de **FIDASEM** en teoría no debieron otorgarse ya que los créditos que otorga este fideicomiso deben corresponder a sectores marginados. Lo que nos indica lo anterior, es que los municipios pueden ser o no considerados como marginados, pero algunos núcleos de población dentro de ellos sí reúnen las características para ser considerados como beneficiarios de los créditos del **FIDASEM** .

4.2.2 Datos socio económicos de los entrevistados

- *Escolaridad.*- [pregunta 3] Al analizar la máxima escolaridad que reportan los entrevistados vemos que existe coincidencia con lo reportado a nivel general del estado (ver capítulo III). En nuestro estudio el 40% señala tener completos sus estudios de primaria y un 20% los de secundaria. En algunos de estos casos, lo dicen con orgullo, sus estudios los realizaron en los sistemas de educación para adultos o bien en los sistemas abiertos para la secundaria. Se cuenta con dos casos de bachillerato terminado y uno con licenciatura.
- *Estado civil.*- [pregunta 4] De los 30 casos, 26 de ellos reportan estar casados, dos todavía son solteros, en estos casos son varones muy jóvenes que acaban de terminar sus estudios, carrera técnica uno, y bachillerato el otro. La situación de unión libre y divorcio sólo fue señalada en dos casos.
- *Número de hijos.*- [pregunta 5] El 23% y el 20% indican tener 3 y 4 hijos respectivamente. Tal parece que la tendencia a tener muchos hijos va disminuyendo notoriamente, sólo encontramos un caso con 10 hijos (3.33%)y dos con 8 (6.66%). Los casos de los solteros coinciden al no reportar hijos y tenemos cuatro casos con dos

hijos (13.33%) y dos casos con sólo un hijo (6.66%). Cuando se les preguntó si los hijos todavía viven en el seno familiar, sólo un caso reporta que ya no. Esto nos lleva a inferir que la necesidad de obtener ingresos adicionales en el hogar para sufragar los gastos de las familias es derivado de la manutención de un mayor número de personas. Podemos analizar estos datos en el cuadro No. 4

Cuadro No. 4

Número y porcentaje de hijos por género y total

Número de hijos	Mujeres	Porcentaje	Hombres	Porcentaje	Total	Porcentaje
No tienen			2	13.33	2	6.66
1	1	6.66	1	6.66	2	6.66
2	3	20	1	6.66	4	13.33
3	4	26.66	3	20	7	23.33
4	3	20	3	20	6	20
5	3	20			3	10
6			3	20	3	10
8	1	6.66	1	6.66	2	6.66
10			1	6.66	1	3.33
TOTALES	15	100	15	100	30	100

Fuente.- Elaboración propia con datos de la encuesta

- *Actividad laboral anterior a crear su negocio.*- [pregunta 5] El 27% nos indica no tener ninguna experiencia en otros tipos de trabajos antes de llevar a cabo las actividades empresariales a las que se dedica en la actualidad. Estos casos corresponden a 7 mujeres y un hombre. Es probable que este caso sea uno de los varones solteros que recientemente terminó sus estudios, pero tener siete mujeres sin ninguna experiencia laboral y estarse enfrentando al reto de manejar un negocio y pagar un crédito, debe ser una señal de alerta para los funcionarios de los

fideicomisos, quizás seguir muy de cerca sus actividades y proporcionarles asistencia técnica y administrativa para lograr que sus negocios sean productivos.

- *Personas que viven con el acreditado.*- [pregunta 20] En el cuadro No. 5 se presentan los números de los casos y las personas que viven en la misma casa que el acreditado, veamos:

Cuadro No. 5

Personas que viven en la misma casa del acreditado

	No. de casos	%
Madre	5	16.7
Padre	4	13.3
Hijos	27	90.0
cónyuge	22	73.3
Compañero	1	3.3
Suegra o suegro	2	6.6
Otra persona (ahijado, cuñados, hermanos)	7	23.3

Fuente.- Elaboración propia con base en los datos de la encuesta.

Podemos observar que los porcentajes mayores los ocupan los hijos y el esposo con el 90% y el 73%. Con porcentajes muy separados de los anteriores encontramos que en el mismo hogar viven otras personas con el 23% y la madre con el 17%. Una vez conocido este dato, es interesante también saber quiénes de estas personas aportan ingresos al gasto familiar y su cuantía. Lo analizaremos en el cuadro No. 6:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro No. 6

Personas que aportan dinero al ingreso familiar y rango de la aportación

Persona que aporta dinero al ingreso familiar	No. de casos	Rango de la aportación
Padre	3	De \$800 a \$2,400 mensuales
Hijos	3	De \$1,600 a \$6,000 mensuales
Esposo(a)	14	De \$850 a \$2000 mensuales
Otro	1	\$1000

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

Como podemos observar los ingresos que aportan al gastos familiar el padre, los hijos y el esposo se reportan en un rango de \$800 hasta \$6,000 y si vemos que estos hogares están integrados por personas adicionales, encontramos que estos ingresos son en la mayoría de los casos, totalmente insuficientes para vivir, razón más que suficiente para que se hayan solicitado créditos para instalar negocios y poder obtener ingresos adicionales.

- *Preferencia familiar por los varones.*- [preguntas 21 y 22] Esta situación parece no estar presente en las familias de nuestros entrevistados, ya que 28 personas no perciben esa preferencia. Sólo tenemos dos casos que sí vale la pena mencionarlos. El primero nos remite a una persona expulsada desde muy pequeña de la casa familiar y otro que menciona que al ser mujer y querer casarse merece no ser tomada en cuenta.
- *Discriminación.*- [preguntas 23 y 24] En el cuadro No 7 podemos observar algunos casos en los que sí se manifestaron los encuestados que han sufrido algún tipo de discriminación, pero parecen ser muy pocos. Se observa que el porcentaje mayor aparece en la familia (20%), seguido de discriminación en la sociedad con el

10%. Aquí vale la pena mencionar que uno de los acreditados sufría discriminación cuando era muy pequeño porque al no tener recursos la familia lo mandaba a la escuela sin zapatos. Claro está que esta situación ahora la tiene totalmente superada. Al llevarse a cabo la entrevista, la mayoría nos responde con mucho agrado, nosotros no tenemos discriminación como en otros países.

Cuadro No. 7

Tipo de discriminación que sufren los entrevistados

Tipo de discriminación	No. de casos	%	Mujer	Hombre
En la familia	6	20.0	5	1
En el trabajo	2	6.7	2	
En la sociedad	3	10.0	2	1
Por su género	1	3.3	1	
Por su partido político	1	3.3	1	

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

- *En qué se invierte el ingreso familiar.*- [pregunta 37] Nos informan que lo destinan a alimentación, vestido, salud, transporte, compra de mercancías, así en forma detallada, otros simplemente contestan 'en vivir'. Todas estas respuestas nos remiten a pensar en la pobreza, cuando al encontrar los índices para medirla comentaban que en algunos casos sólo tienen lo indispensable para vivir.
- *Actividades que realiza en su tiempo libre.*- [pregunta 25] Para la mayoría no existen tiempos libres, principalmente para los hombres. Las mujeres comentan que en esos ratos les gusta tejer, bordar o dedicarse a la costura o repostería. Para los hombres hacer deporte o jugar con amigos son algunas actividades, pero son muy

pocos, sólo dos casos, los que las practican. Comentan que casi no tienen tiempos libres y sí llega a haber tiempo libre, se van a cuidar sus tierras.

4.2.3 Generación de empleos

• *Número de empleos generados.*- [pregunta 11] Este aspecto es muy importante ya que uno de los propósitos de los créditos que se otorgan, es poder convertir a las microempresas en fuentes generadoras de empleos y por tanto de recursos para las comunidades. Se les preguntó a los entrevistados cuántos trabajadores tenían contratados en sus negocios, clasificados en obreros, empleados y familiares, lo que encontramos se muestra en el cuadro No. 8

Cuadro No. 8

Número y tipo de personal que trabaja con los entrevistados

Tipo de personal	Número de personas que trabajan para los entrevistados	
	Mujeres (15)	Hombres (15)
Obreras	12	15
Empleadas	2	--
Familiares mujeres	3	6
Obreros	2	27
Empleados	3	3
Familiares varones	7	16
Total	29	67
No. promedio	1.93	4.46

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

A simple vista podemos observar que los varones prefieren contratar a personas de su mismo sexo, 27 obreros y 16 familiares hombres y las mujeres se inclinan hacia la contratación de obreras con 12. Pero es notorio que no se están creando los empleos

necesarios en las comunidades ya que si obtenemos promedios, las mujeres de esta muestra están contratando sólo a dos personas y los varones a cuatro y como un promedio general se contratan 3 personas. De las relaciones generales de los acreditados a mayo de 2002, obtenemos que en FIDIME el promedio esperado de empleos generados es de 3.71 y este promedio es mayor en FIDASEM con 4.90

Otro dato importante que se puede analizar en este cuadro, es que también en el caso de los acreditados varones trabajan con familiares en un número bastante considerable (6 mujeres y 16 hombres).

- *Importancia que tiene para los acreditados el poder generar empleos en su comunidad.*- [pregunta 29] Sólo al 37% de los acreditados es importante dar empleo a otras personas en su comunidad, en los otros rangos de la escala que se señalan como muy importante, indiferente o muy indiferente, los porcentajes son menores.
- *Género de los trabajadores y su compromiso con el trabajo.*- [preguntas 33 y 34] El 60% de los entrevistados dice que ambos géneros tienen el mismo compromiso en el trabajo, y en porcentajes iguales del 17% opinan que son las mujeres o que son los hombres. Esto nos indica que en realidad siempre que puedan realizar el trabajo, no tienen ninguna preferencia por el sexo del empleado, sólo en aquellas situaciones en que se requiere fuerza física se recurre a contratar varones. Esto lo comentaron algunos comerciantes porque dicen que en ocasiones se deben cargar bultos grandes y pesados.
- *Aspectos relacionados con la capacitación.*- [preguntas 30, 31 y 36]
 - a) Por parte de las autoridades de los fideicomisos

Uno de los propósitos que tienen los fideicomisos además de proporcionar créditos es apoyar a los acreditados con capacitación para que sus negocios funcionen en mejor medida. Esta meta parece todavía difícil de lograrse, como puede verse en el cuadro No. 9 son muy escasos los casos en que los acreditados contestan afirmativamente sobre si han recibido capacitación en el último año. Y cuando se les pregunta en forma abierta quien les ha apoyado con esa capacitación contestaron que son instancias distintas a las de los fideicomisos, a veces ellos mismos han buscado esa capacitación como cuando se han acercado al Programa de Becas para Capacitación de los Trabajadores (PROBECAT), como lo señalaron algunos acreditados de la maquila de prendas de vestir; otros han comentado que tienen relación con el Sistema Estatal de Promoción del Empleo y Desarrollo Comunitario del estado de Tlaxcala (SEPUDE) o con la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) y es por ese medio que han recibido algún tipo de apoyo en capacitación. Pero en verdad parece ser que en la mayoría de los casos, los acreditados manejan sus microempresas con su propia experiencia y esto en ocasiones no es conveniente para el desarrollo de la misma.

Cuadro No. 9

Tipo de capacitación recibida por género

Tipo de capacitación	Sí recibieron capacitación		No recibieron capacitación
	Mujeres	Hombres	
Financiera	1	1	28
Administrativa		1	29
Fiscal	1	1	28
En mercadotecnia	1		29
Tecnológica	1	2	27
De otro tipo	1	2	27

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

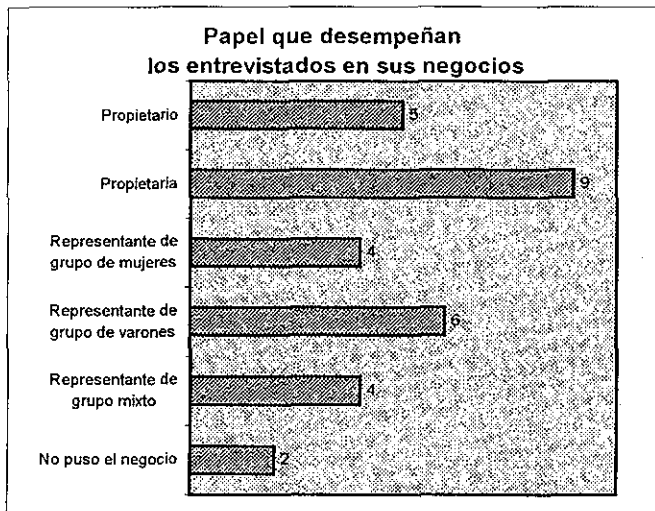
b) Capacitación que los acreditados pueden proporcionar a miembros de su comunidad.

Contestan en sentido afirmativo 24 de los 30 entrevistados. Esto nos da idea de la disponibilidad que ellos tienen para poder ayudarse y en la mayoría de los casos comentan que la mejor manera de poder hacerlo es que la persona que desee ser capacitada debe estar cerca de ellos y verlos trabajar, parece que sus enseñanzas son en la práctica, no hay teorías ni nada por el estilo. A una persona que tiene máquinas de coser, se le preguntó cómo lo haría y dijo "que vengan a mover la máquina, que se les quite el miedo y una vez que ya puedan con la máquina se les enseña como unir las piezas y todos los trucos que esto conlleva".

4.2.4 Aspectos relacionados con la administración de las microempresas

- *Papel del acreditado en el negocio.*- [pregunta 2] Podemos observar en la gráfica No. 8 que el papel que más se destaca es el de propietaria con 9 casos, seguido del de representante de grupo de varones con 6, el propietario con 5 y los representantes de grupos de mixtos y de mujeres con 4 en cada uno. Sólo tenemos un caso de representante de grupo mixto que sea mujer; tal parece que las asociaciones a las mujeres en el trabajo no se les están presentando como un medio adecuado para trabajar.

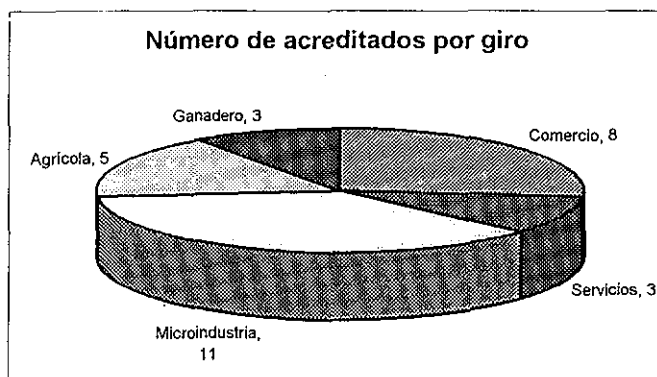
Gráfica No. 8



Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

• *Giros a los que se dedican los entrevistados.-* [pregunta 7] Estos 30 entrevistados se dedican a giros como la microindustria, en especial se destaca la que se dedica a la maquila de prendas de ropa de vestir, aunque también encontramos otras actividades como el mantenimiento de tractores o la carpintería. Este giro es el que vemos en la gráfica No. 9 ocupando el rango más importante con 11 acreditados, seguido del comercio con 8, agrícolas con 5 y ocupando el mismo lugar los servicios y los ganaderos con tres cada uno.

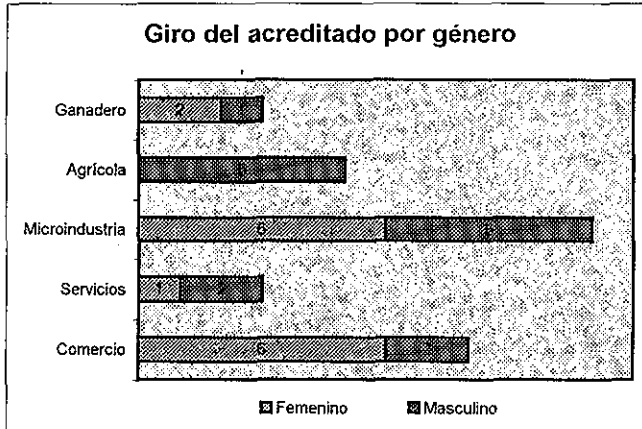
Gráfica No. 9



Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta.

- *Giro del negocio y género del acreditado.*- [preguntas 1 y 7] En la gráfica No.10 podemos ver que las mujeres se dedican más a las actividades de la microindustria y al comercio con 6 casos en cada giro; en tanto que las actividades de los varones se encuentran con cinco en la microindustria y cinco en la agricultura como actividades principales de la muestra. Si estos datos se comparan con todos los acreditados de los registros entregados por los funcionarios de los fideicomisos encontramos que los giros con mayor número de acreditados en **FIDIME** corresponden al comercio con 87 casos equivalentes al 41% y al microindustrial con 67 equivalentes al 32% y en **FIDASEM** el giro más representativo es el agrícola con 152 casos (39%) y en segundo lugar se encuentra el comercio con 68 casos (17%) y la microindustria con 64 (16%)

Gráfica No. 10



Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

- *Antigüedad del negocio.*- [pregunta 8] Los datos nos indican que el 47% de los negocios tiene entre uno y tres años de existir, en tanto que el 27% tiene más de tres años y el 20% todavía no llega a un año. Desde el punto de vista de la administración, son negocios muy jóvenes, todavía como se dice 'no han asentado sus reales' y todavía no nos es posible poder dar una opinión sobre su funcionamiento y permanencia en el mercado⁷⁷.
- *Actitud relacionada con la toma de decisiones en su negocio.* [pregunta 35] Es importante conocer cómo se consideran los acreditados respecto a su toma de decisiones en su negocio. En un continuo que va de una actitud muy tímida hasta una actitud muy arriesgada, nos encontramos que las mujeres se consideran a sí mismas

⁷⁷ Existe un criterio en NAFIN según el cual si una MYPE supera tres años, tiene probabilidades de sobrevivir.

en un 40% muy arriesgadas y 28% arriesgadas en tanto que los varones se califican como arriesgados en un 47% y neutrales en el 33%. Es probable que lo anterior se deba a la falta de experiencia que tienen las mujeres en el campo de la administración de los negocios y su gran deseo de aportar recursos monetarios para los gastos familiares.

- *Planeación de la empresa.*- [pregunta 38] Otro aspecto importante que puede interesarnos es el relacionado con la forma de ver sus negocios, respecto a sus planes a corto, mediano y largo plazo, como se muestra en el cuadro No. 10

Cuadro No. 10

Planes a corto, mediano y largo plazo y género de los entrevistados

	Si manifiestan tener planes		No tienen planes
	Mujeres	Hombres	
Planes a corto plazo			
Aumentar sus ventas	3	1	26
Ampliar el negocio	1		29
Otros motivos	1	1	28
Planes a mediano plazo			
Ampliar el negocio existente	1		29
Crear otro negocio	1		29
Planes a largo plazo			
Ampliar el negocio existente		1	29
Adquirir maquinaria nueva		1	29

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

Puede observarse con gran preocupación que son mínimas las manifestaciones tanto de mujeres como de hombres que indican estar planeando actividades para el futuro en su negocio, quizás esto tenga alguna relación con la falta de capacitación en aspectos del manejo administrativo y financiero de las empresas, porque también se espera que con este esfuerzo que está haciendo el gobierno del estado de Tlaxcala en entregar

fondos para los préstamos a bajos intereses, que los acreditados logren consolidar sus empresas y crear empleos para otras personas en su comunidad. En el análisis del cuadro 10 se puede observar que aunque son sólo 7 mujeres las que manifiestan tener algún tipo de plan a corto o a mediano plazo, representan un número mayor que el de los hombres en que sólo lo hacen 4 personas, aunque en este caso ellos sí tienen visión a más largo plazo como es ampliar el negocio y adquirir maquinaria nueva.

- *Porcentaje de disminución de ventas en el último año y giro.*- [preguntas 7 y 39]
Encontramos que en 13 casos nos reportan que no han tenido disminución en sus ventas, pero en el resto de los casos, 17 personas manifiestan lo contrario con disminuciones que van desde el 20% hasta el 100%. Los giros en los que más se observa esta disminución son el comercio con 6 casos y la microindustria con 7.
- *Horas a la semana que le destina a su negocio.*- [pregunta 7 y 40] Es muy importante conocer cuánto tiempo le destina a su negocio cada uno de los acreditados. Las mujeres reportan trabajar desde 12 hasta 84 horas a la semana (en ocasiones como en la ganadería, trabajan los siete días de la semana), pero en ningún caso —y todas tienen una familia que atender— agregan a las horas laborales las que destinan a los quehaceres domésticos, podemos decir que todas tienen una doble jornada diaria. Por lo que respecta a los varones, llama notoriamente la atención que algún acreditado reporta trabajar 112 horas a la semana, equivalente a 16 horas diarias. Se puede también hacer un análisis del número de horas dedicadas al negocio y el giro del mismo para conocer cuáles son los que requieren más tiempo de atención, veamos: con 84 horas a la semana encontramos a cuatro acreditados de los giros de comercio, microindustria, agrícola y ganadero. Hay un acreditado en servicios que reporta 112 y

otros dos con 90 y 96 horas en comercio y en la agricultura. Como podemos ver, no es un giro en especial el que demande más tiempo de atención del acreditado, más bien esto depende de la forma que cada acreditado tiene de administrar su tiempo y sus actividades.

- *Antigüedad de la maquinaria, mercado en que la adquiere y técnicos que la reparan.*- [preguntas 41, 43 y 44] Son sólo 15 los acreditados que requieren maquinaria para hacer sus productos. de éstos, 6 nos indican que su maquinaria tiene una antigüedad mayor a 3 años, tres más con maquinaria que va de uno a tres años y los otros seis con maquinaria menor de un año. En todos los casos indican que la maquinaria es comprada en mercados nacionales y que su mantenimiento se lo dan en muchas ocasiones ellos mismos, los acreditados, o bien son técnicos mexicanos los que acuden a atender estos equipos. Podemos ver que estos acreditados no tienen ninguna relación con adquisiciones en el extranjero. Estos 15 acreditados, son 6 mujeres y 9 hombres y los giros en que se utiliza maquinaria son: microindustria 11 casos, servicios 2 casos y agrícola 2 casos.

- *Mercado de venta de sus productos.*- [pregunta 42] Cuando se les pide que nos informe el tipo de mercado en que venden sus productos, encontramos que 23 tienen ventas a nivel local, 9 a nivel regional y 6 a nivel nacional. En ningún caso han logrado establecer algún contacto para realizar ventas en el extranjero.

- *Disminución de sus ventas en el último año.*- [preguntas 39 y 46] 56% de los acreditados señalan que sí han tenido disminución de ventas en el último año, el 37% no ha tenido este problema y 10% no pueden darnos esta información, quizás por la falta de registros sobre sus operaciones normales. Esta pregunta se hizo para saber

cómo había afectado a la población objeto de estudio la crisis de la economía mexicana iniciada en 2001. Una pregunta que tiene relación con lo anterior es el hecho de que lleven una agenda para sus compromisos en el negocio, aquí encontramos que sólo el 47% la tienen. Todos estos aspectos es conveniente tomarlos en cuenta para organizarles algunos cursos de capacitación en administración.

- *Problemas en su negocio en el último año.*- [pregunta 45] Son de diversa índole los problemas que manifiestan haber tenido estos acreditados en el último año, analicemos el cuadro No. 11:

Cuadro No. 11
Tipos de problemas manifestados por los entrevistados en el último año

Tipo de problema	No. de casos	%
Disminución de ventas	16	53.3
Competencia con negocios locales	6	20
Competencia con mercancías del extranjero	1	3.3
Descompostura de los activos fijos	3	10
No tener dinero	10	33
No poder obtener la concesión	2	7

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

La disminución de las ventas es el problema que encontramos con el porcentaje más elevado, ocupa más del 50%. Muchos se refieren a los problemas que se presentaron a partir de septiembre de 2001 en los Estados Unidos, pero en realidad lo tenemos que asociar con el estancamiento de la economía iniciado en el primer trimestre de 2000.

Le sigue en importancia el hecho de no tener dinero, claro, este problema está ligado al anterior, ya que si no se tienen ventas tampoco se tiene dinero y podría afectar la realización de los pagos a los créditos recibidos. También es importante revisar las respuestas que proporcionaron sobre haber recibido apoyo familiar para la creación de

su negocio o para el pago de los créditos. La mayoría, representada por un 66% manifiesta no haber recibido ninguna clase de apoyo y el otro 33% sí ha sido apoyado. De estas 10 personas, 6 son hombres y 4 mujeres, lo que nos lleva a pensar que los varones son más apoyados por familiares y esposas, en cambio las mujeres parece que tienen que enfrentarse al reto de crear, administrar su empresa y pagar su crédito sin recibir en la mayoría de los casos apoyos por parte del esposo o de la familia.

4.2.5 Aspectos relacionados con el crédito recibido

- *Monto de los créditos.*- [pregunta 12] Si se analizan los montos de los créditos otorgados a las personas entrevistadas encontramos que para las mujeres propietarias de sus negocios las cantidades van desde los \$5,000 hasta los \$50,000, para los varones dueños de sus negocios, estos montos se reportan entre \$12,000 y \$50,000. Para el caso de los créditos solicitados por grupos encontramos que los créditos oscilan entre los \$15,900 y los \$134,600. El crédito con monto mayor como podemos notar no llega a los \$135,000, este crédito fue otorgado a un grupo de 15 mujeres para adquirir borregas como pie de cría y cada una de ellas hizo sus adquisiciones en forma individual, pero el crédito lo pagan en conjunto. Los registros oficiales nos indican que este crédito se encuentra en muy buena situación habiéndose recibido pagos en forma adelantada.

Los propietarios entrevistados que recibieron créditos en forma individual, tanto hombres como mujeres suman 14, de los cuales sólo el 50% están al corriente en sus pagos. Este mismo análisis realizado a créditos otorgados a grupos nos reporta que sólo 4 están al corriente. Esto nos lleva a pensar que la asociación de personas para

solicitar créditos funciona bien en un principio, pero con el tiempo se presentan problemas entre sus integrantes, los grupos llegan a disolverse, la comercialización de sus productos no era lo que esperaban en conjunto, el uso de los recursos no se destina en forma específica al pago del crédito y los resultados no son satisfactorios para todos. En uno de estos casos al disolverse el grupo, una sola persona está haciendo frente al pago del crédito recibido, reportándose con una prórroga.

- *Plazos de los créditos y tasas de interés.*- [pregunta 12] Los plazos de los créditos van desde uno a cinco años, encontrando que los plazos más largos son para giros de agricultura y ganadería. Cuando se les preguntó sobre la tasa de interés que deben pagar, la mayoría de los entrevistados no saben precisarla con exactitud pero sí saben que estos intereses están calculados tomando en cuenta el porcentaje de los Certificados de la Tesorería (CETES) al cual se le disminuye un 15%, es decir saben que los intereses son bajos y que los benefician.

- *Razones por las cuales no se encuentran al corriente en el pago de su crédito.*- [preguntas 17 y 18] Los acreditados que se encuentran en esta circunstancia manifiestan las siguientes razones: haber invertido el importe del crédito en otra cosa diferente al destino solicitado, esta razón no debe considerarse como justificable para los funcionarios de los fideicomisos, porque la impresión que proyectan los acreditados es de engaño; no tener dinero y no haber suficientes ventas, razones que deben vigilarse para apoyar a estos acreditados para que puedan cumplir con las metas de sus negocios; enfermedades de ellos y de sus familiares, en estos casos, si recurren a estos recursos para afrontar los gastos en salud, indica que estas porciones de la población no cuentan con servicios sociales de salud; enfermedades de los animales

(sólo para el caso de los ganaderos), este problema repercute en falta de ventas y falta de dinero. Podemos analizar los resultados anteriores en el cuadro No 12 en donde se presentan las razones con sus porcentajes y el género del acreditado que lo manifiesta:

Cuadro No.12

Razones para no estar al corriente en el pago de los créditos y género

Razón para no estar al corriente en el pago de los créditos	No. de casos	Porcentaje	Mujeres	Hombres
No procede por estar al corriente o haber terminado de pagar los créditos	10	33.33	6	4
Por enfermedad de ellos o de familiares	3	10	1	2
Por enfermedad del ganado	1	3.33	1	
Por no haber ventas y por tanto no tener dinero	10	33.33	4	6
Invirtieron en mercancía y no pagaron	1	3.33	1	
No tener el dinero completo	1	3.33		1
Por una mala venta	1	3.33		1
Tiene prórroga, tuvo problemas con sus socias	1	3.33	1	
No crearon sus empresas	2	6.66	1	1

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta.

- *Garantías sobre los créditos.-* [preguntas 13 y 14] Si revisamos los tipos de garantía que aportaron los acreditados vemos que casi dos terceras partes (19 casos) corresponden a hipotecarias lo que indica que en un alto porcentaje los acreditados sí son dueños de sus casas y terrenos.
- *Destino principal de crédito-* [pregunta 16] Son 13 entrevistados los que solicitaron créditos para invertirlo en capital de trabajo; le sigue en importancia la compra de maquinaria con 8 casos y con 6 para la compra de mercancías (este último caso puede incorporarse a la clasificación de capital de trabajo, pero así es como está señalado en

los registros entregados por los funcionarios de los fideicomisos). Se reporta un caso que no señala un destino específico, corresponde a uno de los dos acreditados que no instalaron sus negocios, pero que sí deben cubrir el recurso recibido, como se muestra en el cuadro No. 13

Cuadro No. 13

Destino principal del crédito y género del entrevistado

Destino principal del crédito	Género		Total
	Femenino	Masculino	
Capital de trabajo	5	8	13
Comprar maquinaria	4	4	8
Compra de mercancías	4	2	6
Construcción del local	1	1	2
No contestó	1		1
Total	15	15	30

Fuente.- Elaboración propia con base en datos de la encuesta

- *Medios por los que se enteró de los créditos que ofrece FIDIME y FIDASEM.-*
[pregunta 10] Observamos que las personas comentan situaciones que los pueden ayudar en reuniones de trabajo, a la hora de recoger a los hijos de la escuela, cuando están realizando algún pago, etc., así se van dando a conocer algunos aspectos de importancia para la comunidad como son los créditos que ofrecen los fideicomisos del estado de Tlaxcala. Pero existen otros medios para que ellos se vayan enterando de estas situaciones, algunos acreditados nos comentaron que acuden a las dependencias de la Secretaría de Fomento Agropecuario y ahí se enteran, otros con personal del Sistema Estatal de Promoción del Empleo y Desarrollo Comunitario

(SEPUUDE). Esto quiere decir que funcionarios gubernamentales del estado hacen promoción de estos instrumentos de apoyo social a la comunidad.

- *Conoce a otras personas que tengan créditos similares a los de los acreditados.*- [pregunta 32] En este caso el 43% sí conocen a otras personas y 53% manifiestan lo contrario, lo que nos da idea de la poca comunicación que existe entre los acreditados de las mismas comunidades.
- *Está al corriente en el pago de su crédito.*- [preguntas 17 y 18] Cuando se les preguntó a los entrevistados sobre su comportamiento crediticio, en especial sobre si estaban al corriente en el pago de sus créditos, las respuestas nos indican que el 37% dice sí estar al corriente y el 63% indica lo contrario. Como disponemos de los datos que nos entregaron los funcionarios de los fideicomisos, realizamos dos análisis: el primero para conocer cómo están calificados con relación a su situación crediticia, en los registros oficiales los entrevistados, y el segundo para conocer la situación crediticia general de los 600 acreditados registrados a mayo de 2002.

En el primer análisis para FIDIME de los 10 casos, el 60% está calificado como bien, estamos agrupando rangos de evaluación de los registros generales que incluyen: normal, pagos adelantados y pagos irregulares. El 40% calificado como que no está al corriente en el pago de sus crédito lo conforman calificaciones como: mal, recuperar y turnar al departamento jurídico.

El mismo análisis lo hicimos para FIDASEM y encontramos que el 70% está al corriente en el pago de su crédito y el 30% no lo está.

Como podemos observar los propios entrevistados no se califican muy bien, apenas llegan a un 37%, en cambio en la evaluación de los registros de **FIDIME** encontramos que un 60% tienen una buena calificación y en **FIDASEM** esta calificación se mejora al alcanzar el 70%.

Veamos ahora el otro análisis que se muestra en el cuadro No. 14

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN CREDITICIA GENERAL

TIPO DE EVALUACION	FIDIME						FIDASEM GENERAL						FIDASEM POR GENERO					
	ESTA AL CORRIENTE			ESTA AL CORRIENTE			ESTA AL CORRIENTE			ESTA AL CORRIENTE			ESTA AL CORRIENTE			ESTA AL CORRIENTE		
	SI	%	NO %	SI	%	NO %	SI	%	NO %	SI	%	NO %	SI	%	NO %	SI	%	NO %
Apoyo reciente	26	12.4		6	1.5		1	2.38		5	1.44							
Crédito liquidado				47	12.1		2	4.76		45	12.93							
No paga			3	1.4		39	10.00			9	21.43						30	8.62
Normal	96	45.7		98.0	25.1		15	35.71		83	23.85						11	3.16
Convenio y/o reestructurar			2	1.0		11	2.82											
Embargo			1	0.5														
Pagos irregulares	22	10.5		41.0	10.5		5	11.90		36	10.34							
Pagos adelantados	2	1.0																
Pendiente						24	6.15			3	7.14						21	6.03
Próximo vencimiento						55	14.10										55	15.80
Recursos desviados						3	0.77										3	0.86
Recuperar			2	1.0														
Sin información						16	4.10			2	4.76						14	4.02
Solicitó recursos en otra dependencia						1	0.26		1	2.38								
Término vigencia	23	11.0		22.0	5.6		4	9.52		18	5.17							
Turnar al jurídico	169	80.5	41	19.5	214.0	54.9	176.0	45	28	66.67	14	33.33	187	53.74	161	46.26		
TOTALES																		

Fuente.- Elaboración propia con base en los registros proporcionados por FIDIME y por FIDASEM

Como podemos observar en **FIDIME**, al hacer el agrupamiento nos reporta que el 80,5% de las acreditadas sí se encuentran al corriente en el pago de sus créditos, en tanto que para el **FIDASEM** las acreditadas son sólo 42 y su comportamiento nos indica que el 67% sí están al corriente y el 33% no lo están. En este mismo fideicomiso, los varones que son 348 tienen un comportamiento distinto ya que el 54% sí está al corriente y el 46% no lo está. De estos resultados sí se puede concluir que las mujeres tienen un mejor comportamiento que el de los varones y que aquellas acreditadas que han decidido emprender un negocio se comportan todavía mejor que aquellas acreditadas que fueron favorecidas con créditos por vivir en zonas marginadas.

Al entrevistar directamente al director de estos fideicomisos, su opinión sobre el comportamiento crediticio se inclina a favor de **FIDIME**, considera que en este caso, el fideicomiso dedicado exclusivamente a las mujeres emprendedoras les reporta una recuperación crediticia mejor que la del fideicomiso en que se han dado créditos tanto a mujeres como a hombres. Esta persona indica que los porcentajes están alrededor del 65% para el **FIDIME** y un 55% para **FIDASEM**.

4.2.6 Calidad de los servicios recibidos por FIDIME y por FIDASEM

En **FIDIME**, de los 10 casos entrevistados, 7 contestan que la calidad del servicio fue buena, para el caso de **FIDASEM** las opiniones se ubican entre buenas y muy buenas. Esto nos lleva a pensar que los entrevistados perciben genéricamente el servicio como bueno, pero no se manifiestan espontáneamente por una mejor calificación. [preguntas 27 y 28]

4.3. Prueba estadística de hipótesis de trabajo.

Para probar la hipótesis de trabajo de que el comportamiento crediticio de las mujeres beneficiarias de **FIDIME** es mejor comparado con el de los varones beneficiarios de **FIDASEM** en igualdad de circunstancias, se utilizó la estadística de prueba χ^2 con la siguiente prueba de independencia:

H_0 : No existe asociación entre la variable 'género' y la variable 'está al corriente en el pago de su crédito'

H_1 : Sí existe asociación entre la variable 'género' y la variable 'está al corriente en el pago de su crédito'.

Como puede observarse en el cuadro No 15

Cuadro No. 15

Género y estar al corriente en el pago de su crédito

		Género		Total
		Femenino	Masculino	
Está al corriente en el pago de su crédito	Si	7	4	11
	No	8	11	19
Total		15	15	30

Fuente.- Elaboración propia con base en los datos de la encuesta

los datos no aportaron evidencia suficiente para rechazar la hipótesis de independencia entre las variables 'género' y 'está al corriente en el pago de sus créditos', es decir, no se puede afirmar con base en los datos de esta muestra que las mujeres pagan mejor que los varones. Este resultado puede deberse al tamaño de la muestra, ya que sólo

se entrevistaron 15 mujeres y 15 varones. En vista de lo anterior se solicitó información adicional a **FIDIME** y **FIDASEM** sobre el comportamiento crediticio de sus acreditados como se muestra en el cuadro No. 14 en el que se observa que las mujeres sí tienen un mejor comportamiento que los varones.

CONCLUSIONES

Con base en el análisis descriptivo realizado se puede concluir lo siguiente:

- 1) Al analizarse los registros proporcionados por los funcionarios de los fideicomisos se puede observar (ver cuadro No. 14) que los créditos otorgados por FIDIME tienen una mejor evaluación en su situación crediticia (80.5%) que los de FIDASEM (54.9%). En este segundo fideicomiso encontramos que las mujeres son evaluadas con un 67% de buen comportamiento en tanto que los varones sólo alcanzan un 54%. Para llegar a estos resultados se hizo una clasificación de los diversos criterios de evaluación señalados en los registros oficiales para poder agruparlos sólo en dos grupos: están al corriente o no lo están en el pago de sus créditos.
- 2) Después de haber analizado las preguntas que se incluyeron en el cuestionario para realizar las entrevistas, podemos relacionarlas con algunas de las barreras que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha mencionado que obstaculizan o frenan en ocasiones las actividades de las mujeres empresarias: hemos observado que las mujeres microempresarias han superado la barrera de la confianza, ahora actúan e interactúan a la par que los varones. Se cuentan con 210 créditos otorgados por FIDIME en forma específica a mujeres emprendedoras y 390 otorgados por FIDASEM en el que aparecen registros de 42 mujeres (11%) y 348 varones (89%).

Se menciona también una barrera de tiempos y de actividades en los negocios. Aquí los datos nos indican que tanto las mujeres como los varones destinan según sus propias necesidades el número de horas que requieren para sus negocios, encontrando que pueden ser 12 horas a la semana en un extremo y en el otro 112 horas. Pero en ningún caso se dice en forma específica, que el tiempo que las mujeres le dedican a sus pequeños negocios tiene que verse incrementado con las horas destinadas a las labores del hogar que todavía recae en la mayoría de los casos en la figura femenina, así es que ellas por lo general cumplen con una jornada doble de trabajo. Ligado con lo anterior, también podemos concluir que en la mayoría de los casos las microempresarias han decidido iniciar o continuar con un pequeño negocio, porque los ingresos que aporta el esposo y en algunos casos los hijos no son suficientes para afrontar todas las necesidades familiares ya que ellos llegan a aportar desde \$800 hasta \$6,000 mensuales y en estos hogares se reporta tener en promedio 4 hijos. Todavía es muy poco el tiempo que se tiene entre haber recibido el crédito y poder definir si con el mismo se han modificado los ingresos familiares. Casi todos los negocios se encuentran en la etapa de implantación y no pueden reportar si con los créditos se ha podido obtener una ventaja, por el momento la mayoría se preocupa sólo por pagar la deuda.

La OIT señala también como una barrera el nivel educacional. Para el caso que nos ocupa de 30 entrevistados sólo dos manifiestan no haber asistido a la escuela, pero el resto se ubican desde una primaria incompleta hasta el nivel licenciatura (el caso de un solo hombre). Quizás les hace falta capacitación para

el negocio, saber comprar, saber vender, llevar sus propios registros contables y fiscales, hacer planes con el negocio y consolidarlos, etc.; también les faltan elementos técnicos para mejorar su producción y comercializarla. No tienen en este momento ninguna relación comercial con el extranjero, los tratados de libre comercio no juegan ningún papel en sus actividades económicas, aparentemente, aunque hay que considerar que con dichos tratados se han incrementado las importaciones y, por tanto, los productores mexicanos tienen que competir en el mercado interno con los productos extranjeros.

- 3) Tal parece que todos los créditos están destinados a sectores marginados de la población y que los montos que se han prestado son muy pequeños, van desde \$500 hasta \$190,000; con un promedio de \$26,600 para FIDASEM en créditos individuales y para FIDIME el mínimo es de \$1,500 y el máximo de \$65,000 con un promedio de \$15,800 para los créditos unipersonales. También en los dos fideicomisos se han apoyado a grupos que van desde 2 personas hasta 25 en el caso del fideicomiso a las mujeres y para el fideicomiso de apoyo a los sectores marginados, los grupos llegan a tener hasta 49 integrantes. Los montos de los créditos también varían, llegando a cifras máximas de \$320,000 para FIDIME y de \$360,000 para FIDASEM. Aquí cabe hacer una reflexión: ¿pueden estas familias hacer crecer sus ingresos e insertarse en la economía con este nivel de préstamos? Se intuye con esta investigación, que no. Está bien que no se les regale el dinero, pero es difícil pensar que con financiamientos tan pequeños ellos puedan hacer mucho. Podrían organizarse mejor a grupos de acreditados por giro y otorgarles créditos por montos más elevados y también organizar

cadena entre el productor, el comercializador y el consumidor y así buscar un mejor desplazamiento de los productos con beneficio para todos.

- 4) Es muy importante apoyar a las personas que requieren de créditos ya sea para instalar un negocio nuevo o bien para continuar con el que ya existe, pero se puede observar en los resultados de la encuesta que el 27% no ha tenido ninguna experiencia laboral previa y mucho menos ha tenido alguna empresa con anterioridad. Los responsables de los fideicomisos deberían vigilar muy de cerca a estos acreditados; orientarles y capacitarles para un eficaz funcionamiento de sus pequeños negocios sobre todo en aspectos de manejo de sus finanzas, para que pueden consolidar su empresa y al mismo tiempo liquidar el crédito recibido.
- 5) Si estos entrevistados estuvieran obteniendo un ingreso superior al mínimo para sobrevivir con el funcionamiento de sus pequeños negocios, podrían haber contestado algo adicional a "sólo vivir", cuando se quiso saber en qué invierten el ingreso familiar. Pero tal parece que estos ingresos sólo están sirviendo para complementar el gasto de la casa, todavía no son suficientes para alcanzar un rango diferente al de sólo vivir. Algunos inclusive comentaron que lo invierten en salud, ya sea de ellos o de los familiares, esto quiere decir que en algunos casos no cuentan con ningún tipo de seguridad social. Y si el ingreso familiar es sólo para vivir o para la salud, nos hemos encontrado con el caso de que no disfrutan de tiempos libres, todos los días parecen ser iguales, la vida parece ser monótona. Algunos, muy pocos hacen algún deporte, otras en este caso las mujeres, bordan, tejen, cosen o cocinan, pero otros comentan que no saben que

es un tiempo libre, siempre están trabajando, se van al campo o cuidan a sus animales. Al revisarse los índices de pobreza y los nuevos criterios que se han marcado en México para crear los estratos de la pobreza, se menciona a la pobreza de capacidades y a la pobreza de patrimonio, cuando en el primer caso les hacen falta además de alimentos, recursos para gastos en educación y salud y en el segundo, el de pobreza de patrimonio, se aumentan a los que se mencionaron antes, la falta de recursos para vestido, calzado, vivienda y transporte público. Parece ser entonces que las personas de nuestra encuesta son pobres alimentarios, los que sólo dedican su ingreso para alimentarse y vivir, o podríamos decir sólo sobrevivir y no pueden ser considerados en los otros dos niveles.

- 6) Uno de los objetivos de los fideicomisos es el apoyar con créditos a estos sectores de la población para mejorar el nivel de vida de los acreditados y esto todavía es muy pronto para poderlo medir. Otro objetivo es el proporcionar empleo a personas de la comunidad. Este objetivo parece ser que sí se está cumpliendo, ya que de acuerdo a los niveles de empleo que los entrevistados señalan que van a generar cuando solicitaron los créditos en comparación con las respuestas que dieron a nuestro cuestionario vemos que se esperaba un promedio de empleos en FIDIME de 3.71 y para FIDASEM de 4.70. Los resultados de la encuesta nos arrojan que en FIDIME tenemos 3 y en FIDASEM 4 empleos generados, datos bastante cercanos entre ambas mediciones.
- 7) No se observa que tengan ninguna preferencia por contratar hombres o mujeres para los trabajos que ofrecen. Lo que sí buscan es que puedan hacer el trabajo.

Un ejemplo lo hace muy preciso, si se van a cargar bultos grandes y pesados, lo más seguro es que sí se contraten varones pero para trabajos más delicados o en los que se requiera mayor puntualidad y permanencia en el mismo, se prefiere a las mujeres.

- 8) Ya hemos hablado de la capacitación o mejor dicho de la falta que les hace el tenerla. Al preguntarles sobre este tema solo el 3% de los entrevistados nos comenta haber tenido oportunidad de recibirla por alguna instancia distinta a la de los fideicomisos, casi siempre son los acreditados los que la buscan, en algunas ocasiones la pueden obtener en el **PROBECAT** pero aquí si se nota la falta de interés de algunos acreditados por capacitarse y para enfrentar sus problemas de mejor manera. También es uno de los objetivos de estos fideicomisos, que los acreditados se conviertan en capacitadores en su comunidad, pero aquí valdría la pena hacer una recomendación, primero cumplir con una fase de la capacitación, la que deben recibir los acreditados y después llevar a cabo la segunda etapa, enseñar a la comunidad. Ellos comentan que sí están dispuestos a dar la capacitación, pero la única forma que tienen para hacerlo, en este momento, es que los vean trabajar, se requeriría sistematizar la enseñanza.
- 9) De acuerdo a los análisis de los resultados de la encuesta encontramos que la microindustria se reporta como el giro que tiene el mayor número de acreditados y dentro de este giro encontramos que la actividad principal es la maquila de prendas de vestir. Por género encontramos que las mujeres se dedican según nuestra muestra en el mismo número al comercio y a la microindustria con 6

casos en cada giro y los varones a la agricultura y a la microindustria con cinco casos también en cada giro. En los listados generales se observa que son muy pocos los créditos a mujeres para la agricultura, pero sí los hay para la ganadería (en estos casos para pequeñas especies como borregos y cabras), esta actividad, el campo, parece ser que está mayoritariamente en manos de los varones.

10) Si más del 60% de los negocios que manejan los acreditados no sobrepasa una antigüedad de los tres años, estamos hablando de negocios muy jóvenes que todavía no se han consolidado bien y que pudieran desaparecer en cualquier momento. Este es otro foco de atención para los funcionarios de los fideicomisos, vigilar la permanencia de estos negocios, hacer que se sigan creando ingresos y fuentes de trabajo y que los negocios crezcan. Quizás en una segunda etapa de esta investigación se pueda hacer otra evaluación y medir el impacto que estos negocios hayan tenido en sus localidades y en la economía del estado y saber cuántos lograron seguir funcionando.

11) Alrededor del 40% de los entrevistados se consideran arriesgados y muy arriesgados en la toma de decisiones en sus pequeños negocios y sin embargo esto no lo manifiestan abiertamente cuando se les pregunta por sus planes a corto, mediano y largo plazo. La mayoría no tiene esta perspectiva de futuro, parece ser que sólo les interesa el presente, sobrellevar el negocio y obtener algunos recursos para el gasto familiar. Crecer, aumentar sus ventas, crear otro negocio por el momento muy pocos lo tienen contemplado.

12) Los giros que resienten más la disminución de ventas son el comercio y la microindustria, y todos coinciden en que los acontecimientos de septiembre de 2001 en Estados Unidos, han provocado de una u otra manera una afectación en sus empresas. Ahora ellos asocian estos hechos con su situación económica actual, pero la realidad es que la recesión que se padece en México inició desde el primer trimestre de 2001 y está haciendo estragos en economías tan pequeñas como las de estas personas, pero los medios de comunicación propician que ahora se le pueda adjudicar estos problemas a un hecho externo

ACRÓNIMOS

ACRÓNIMOS

AIRR	Amazon International Rainforest Reserve
ALTEX	Programas Federales de Empresas Altamente Exportadoras.
Banamex	Banco Nacional de México
BANCOMEXT	Banco de Comercio Exterior
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CETES	Certificados de la Tesorería
CITIC	China International Trust & Investment Corporation
COINVER	Fideicomiso del Consejo de Inversión Veracruzana
CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
CONDUCEF	Comisión Nacional par la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
DICONSA	Distribuidora CONASUPO
DIF	Desarrollo Integral de la Familia
EXIMBANK	Export Import Bank
FAO	Food and Agriculture Organization
FARAC	Fideicomiso Carretero
FEFA	Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios
FEGA	Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios
FIDASEM	Fideicomiso para la Atención de los Sectores Marginados
FIDELIQ	Fideicomiso Liquidador
FIDIME	Fideicomiso para el Desarrollo Integral de la mujer Emprendedora
FIFOMI	Fideicomiso de Fomento Minero
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación a la agricultura
FIRCO	Fideicomiso de Riesgo Compartido
FMI	Fondo Monetario Internacional

FOMMUR	Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales
FOPESCA	Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras
FOVI	Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda
IMAP	International Music and Art Foundation
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto nacional de Estadística, Geografía e Informática
INPC	Índice Nacional de Precios al Consumidor
ISSSTE	Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
LGTOC	Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
LICONSA	Leche Industrializada CONASUPO
MPYMEs	Micro, Pequeñas y Medianas empresas
OEA	Organización de Estados Americanos
OI	Organismos Intermediarios
OIT	Organización Internacional
ONU	Organización de Naciones Unidas
PIB	Producto Interno Bruto
PITEX	Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
PROBECAT	Programa de Becas para Capacitación de los Trabajadores
PRONAFIM	Programa nacional de Financiamiento al Microempresario
SAR	Sistema de Ahorro par el Retiro
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SEPUEDE	Sistema Estatal de Promoción del Empleo y Desarrollo Comunitario del Estado de Tlaxcala
SOFOLÉS	Sociedades Financieras de Objeto Limitado
US	Dólares Americanos

BIBLIOGRAFÍA Y SITIOS ELECTRÓNICOS

BIBLIOGRAFÍA

- Alfaro-Laska Alma A., *La empresaria mexicana del siglo XXI*, Revista El Mercado de Valores, No. 2, febrero de 2002, Año LXII, ed. en español
- Barnetche M. Hilda, *El Fideicomiso de Pesca, Procedimientos de Contabilidad y Auditoría*, México, FCA, UNAM, 1969, 84 pp. más anexos.
- Carvalho Y. Erick y Enrique Lara T., *Formulario teórico-práctico de contratos mercantiles*, Porrúa, México (2ª ed 2001)
- Diccionario de Economía Política, Castilla, Madrid, España, (versión en español de la italiana con el nombre de *Dizionario di economia Política*), 1962, 1604 pp.
- Economía, Diccionario Enciclopédico, ed. Planeta, Barcelona España, 1980, volumen 3,
- Gavito M. Javier, *Ahorro y crédito popular*, en Revista El mercado de Valores, No. 2 febrero 2002, año LXII, ed. en español, Nacional Financiera
- Instituto de Investigaciones Jurídicas, Nuevo diccionario jurídico mexicano, Tomo D – H, México, Porrúa y UNAM, 2000
- Levy, citado por Sánchez Almanza, *Marginación e ingreso en los municipios de México, Análisis para la asignación de recursos fiscales*, UNAM – Porrúa, 2000, 278 pp.
- López L. José Isauro, Diccionario contable, administrativo, fiscal, ECAFSA y Thompson Learning, México, (3ª. ed), 2001, 350 pp.
- Pría Melba, *La pobreza, las mujeres indígenas y los proyectos para la generación de ingresos*, Seminario para la definición de lineamientos básicos para la aplicación del enfoque de género en las políticas públicas, Oct. de 2000
- Rueda P. Isabel, (coordinadora), *Las empresas integradoras en México, Siglo XXI*, 1997, 236 pp.
- Sánchez A. Adolfo, *Marginación e ingreso en los municipios de México. Análisis para la asignación de recursos fiscales*, México, UNAM, PORRÚA, 2000, 278 pp.
- Villegas H. Eduardo y Rosa María Ortega, *Sistema Financiero de México*, México, McGraw Hill, 2002, 346 pp.

SITIOS ELECTRÓNICOS

Banco Mundial, *La voz de los pobres*, Escuche las voces,

<http://www.worldbank.org/poverty/spanish/vpices/listen.findings.htm>, 09/08/02

Boletín Electrónico Emprenautas, No. 13, Julio 2002, definición adaptada de Howard H. Stevenson, http://www.gerentesvirtuales.com/cii/ner_miguelnu/pages/default.asp, 24/07/02

Crespo Germán, "*Los parques tecnológicos y el negocio de la tecnología*", Revista Espacios, Vol. 20, 1999, <http://www.revistaespacios.com/a99v20n01/22992001.html>

Entender la pobreza, <http://www.worldbank.org/poverty/spanish/mission/index.htm>, 09/08/02

Flores Pedro, Curso "*Soy capaz de crear mi empresa*", capítulo No. 1 "Ser más emprendedor", <http://www.emprendedores.cl/e1.rtf/24/07/02>

<http://www.selectett.es/al/biscatra/clase7.htm>, 23/07/02

http://lectura.ilce.edu.mx:3000/sites/estados/libros/edome3x/htm/sec_13.htm, *La formación del sistema colonial: repartos y encomiendas*, 31/11/02

http://mx.google.yahoo.com/bin/query_mx?p=Estatutos+del+Gobierno+del+Distrito+Federal&hc=0&hs=0

<http://www.antares.inegi.gob.mx/cgi-bin/map3.3/mapserv?map=/home/web/htdocs/map/estados/tlax/Stlax.map>, 02/08/02

<http://www.cgever.gob.mx/juridico/leyes/>, 26/08/02

<http://www.cgever.gob.mx/juridico/leyes/2001/decretos/>, 26/08/02

<http://www.cimac.org.mx/noticias/>, 26/08/02

http://www.cipi.gob.mx/html/programas_de_apoyo.html, 26/08/02

http://www.condusef.gob.mx/aspectos_contratos/contratos/contrato_fideicomiso.htm, *El fideicomiso es un contrato mercantil*, CONDUSEF, México, 28/04/02, 4 pp.

http://www.condusef.gob.mx/normatividad/ley_fed_ent_paraest_completa.htm

http://www.df.gob.mx/secretarias/finanzas/egresos/cuenta_publica/2000/bit.htm, *Situación financiera y explicación a las variables programático-presupuestales*, 28/04/02

<http://www.economia.gob.mx/>, 26/08/02

<http://www.edomexico.gob.mx/gemweb/sispro/servicios/>, 26/08/02

<http://www.fideliq.gob.mx/>, 28/04/02

<http://www.fira.gob.mx/QuienesSomos.asp>. La entidad de fomento financiero y tecnológico del sector rural mexicano, 28/04/02

<http://www.fovi.gob.mx/>, 28/04/02

<http://www.gobernacion.gob.mx/archnov/doffondem200602.pdf>

<http://www.guanajuato.gob.mx/sefide/estructura.htm>, 28/04/02

http://www.iiec.unam.mx/Boletin_electronico/1999/v5-07/finanzas.html, *Finanzas públicas*, 28/04/02

<http://www.inegi.gob.mx/difusion/espanol/niveles/jly/nivbien/variables/tlax1.html>, 31/07/02

<http://www.inegi.gob.mx/difusion/espanol/poblacion/definitivos/iter/INITER29.PDF>, 26/04/02

<http://www.inegi.gob.mx/entidades/espanol/ftlax.html>

<http://www.microempresa.net/servinfo/anexos%20word/servinfo14-2.html>, 26/07/02

<http://www.microempresa.net/servinfo/anexos%29word/servinfo9-1.html> del 23/07/02

<http://www.sagarpa.gob.mx/Firco/Admon/Admon-H.htm>, 28/04/02

<http://www.secodam.gob.mx/dgóracs/reglas/>, 26/08/02

<http://www.tlaxcala.gob.mx/tlaxcala/cYT.asp>, 03/08/02

<http://www.tlaxcala.gob.mx/tlaxcala/educacion.asp>

<http://www.veracruz.gob.mx/documentos/informe/Informe/textos/finanzas/4finanzasyadmon.htm>

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, capítulo IV De los Créditos, secciones primera a séptima, <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/145/>

OIT, *Temas de Género en el Desarrollo de la Microempresa*,

<http://www.microempresa.net/servinfo/anexos%20word/servinfo14-2.html>

PovertyNet *¿Qué es exactamente la desigualdad? Introducción*,
<http://www.worldbank.org/poverty/spanich/inequal/index.htm>, 09/08/02

Secretaría de Desarrollo Social, Subsecretaría de Prospectiva, Planeación y Evaluación, *La Medición de la Pobreza en México al año 2000*, Ago 2002,
http://www.sedesol.gob.mx/ofsec/prensa/2002/comunicados/b_077b.htm

Sen Amartya – Nóbel de Economía 1998,
<http://www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/nobel.htm>, 090802

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Proporción de población pobre en zonas rurales y urbanas en México para el año 2000	37
Cuadro 2	Fideicomisos que operaban en 1969 en México	51
Cuadro 3	Relación de fideicomisos del gobierno del Distrito Federal, 2002	55
Cuadro 4	Número y porcentaje de hijos por género y total	99
Cuadro 5	Personas que viven en la misma casa del acreditado	100
Cuadro 6	Personas que aportan dinero al ingreso familiar y rango de la aportación	101
Cuadro 7	Tipo de discriminación que sufren los entrevistados	102
Cuadro 8	Número y tipo de personal que trabaja con los entrevistados	103
Cuadro 9	Tipo de capacitación recibida por género	105
Cuadro 10	Planes a corto, mediano y largo plazo y género de los entrevistados	110
Cuadro 11	Tipos de problemas manifestados por los entrevistados en el último año	112
Cuadro 12	Razones para no estar al corriente en el pago de los créditos y género	116
Cuadro 13	Destino principal del crédito y género del entrevistado	117
Cuadro 14	Análisis de la situación crediticia general	120
Cuadro 15	Género y estar al corriente en el pago de su crédito	122

ÍNDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1	FIDIME Acreditados por giro	74
Gráfica 2	FIDASEM Distribución por género y giro	75
Gráfica 3	FIDASEM Acreditados por giro	78
Gráfica 4	FIDASEM Acreditados por género	79
Gráfica 5	FIDIME – FIDASEM Comparativo por giro	80
Gráfica 6	Entrevistados Por Municipio	96
Gráfica 7	Tipo de Municipio y número de créditos otorgados por fideicomiso	97
Gráfica 8	Puestos que tiene los entrevistados en sus negocios	107
Gráfica 9	Número de acreditados por giro	108
Gráfica 10	Giro del acreditado por género	109

ANEXO

CUESTIONARIO									
Número de cuestionario		FIDIME		FIDASEM					
1	Nombre del acreditado	2 Puesto							
3	Escolaridad:	sin estudios	primaria	secundaria	bachillerato	licenciatura			
		posgrado	carrera comercial	carrera técnica	otra				
4	Estado civil del(los) acreditado(a)(s)	soltero(a)	casado(a)	divorciado(a)	en unión libre				
		viudo(a)	abandonado(a)						
5	No. de hijos								
6	Nombre del negocio								
7	Giro								
8	Antigüedad	0 a 6 meses	6 a 12 meses	más de 12 mese					
9	Razones para crearlo								

10	¿Cómo se enteró usted de la posibilidad de obtener un crédito de este tipo?								
	a) radio								
	b) televisión								
	c) periódico								
	d) plática con alguna persona								
	e) en la escuela de mis hijos								
	f) en el trabajo								
	g) no lo recuerdo								
	h) otro								
11	Número de personas que trabajan en la actualidad en su empresa	OBREROS	EMPLEADOS	FAMILIARES					
		Mujeres							
		Varones							
12	Señale los datos siguientes relacionados con su crédito	MONTO	PLAZO	TASA DE INTERES	MONTO POR CUBIR				
13	Otorgó garantías	Si, pase a la siguiente pregunta		No, pase a la pregunta 15					
14	Por favor mencione, qué clase de garantía es:								
15	Leyó usted todas las cláusulas del contrato de crédito que firmó con FIDIME o	Si	No						
16	Indique en qué invirtió el crédito que le concedieron?								
17	¿Se encuentra al corriente en el pago de su crédito?	Si, pasa a pregunta 19	No						

18	Si la pregunta anterior es negativa, ¿Por qué razón se ha retrasado?			
	19 ¿Había tenido la oportunidad de realizar alguna actividad laboral, antes de crear su propia empresa?	Si	No	
20	De la lista de personas que se le presenta a continuación, díganos lo siguiente:	Viven en la misma casa, con usted	Aportan dinero al ingreso familiar	Cantidad que aportan
	Madre			
	Padre			
	Hijos			
	Abuela			
	Abuelo			
	Esposo(a)			
	Compañero (a)			
	Suegra			
	Suegro			
	Otro			
21	Considera usted que en su familia existe preferencia por los varones?	Si, pasar a la siguiente pregunta	No, pasar a la pregunta No 25	
22	En caso de que la respuesta sea afirmativa, señale los aspectos por los cuáles usted así los considera:			
23	¿Ha sufrido algún tipo de discriminación en los siguientes ambientes:	No, pase a la pregunta 25	Si	Motivos

	a) familiar							
	b) laboral							
	c) social							
	d) académico							
	e) político							
	f) ideológico							
	g) partidista							
	h) religioso							
	i) de género							
	j) racial							
	k) otro							
24	En caso de haber sufrido algún(os) tipo(s) de discriminación, menciónelos por favor:							
25	Señale sus actividades preferidas que realiza en sus tiempos libres							
26	¿Ha recibido apoyo familiar para crear o mejorar su propia empresa?		SI	NO				
27	Califique usted la calidad del servicio que ha recibido hasta la fecha de FIDIME		MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA	
28	Califique usted la calidad del servicio que ha recibido hasta la fecha de FIDASEM		MUY MALA	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA	

		MUY IMPORTANTE	IMPORTANTE	REGULAR	INDIFERENTE	MUY INDIF
29	Señale en la siguiente escala lo importante que es para usted de haber podido apoyar a personas de su comunidad a la generación de empleos y recursos, por medio de la creación o mejora de su negocio, le hace sentirse:					
30	¿Puede usted apoyar con su experiencia a capacitar a otras personas para que inicien o mejoren su propio negocio?	SI	No			
31	Si la pregunta anterior fue positiva, indique como lo haría:					
32	¿Conoce usted a otras personas que hayan recibido créditos similares al suyo?	SI	No			
33	¿Quiénes considera usted que son más comprometidos con el trabajo?	HOMBRES	MUJERES	AMBOS, PASAR A PREGUNTA No 36		
34	Señale las ventajas y desventajas que encuentra usted en su personal considerando su género:	HOMBRES	MUJERES			
	Ventajas					
	Puntualidad					
	Asistencia					
	Presentación					
	Perseverancia					
	Tenacidad					
	Compromiso					
	Lealtad					
	Compañerismo					
	Espíritu de superación					
	Otro					

Desventajas								
Ausentista								
Conflicto(a)								
Alcoholismo								
Drogadicción								
Poco compañerismo								
Deslealtad								
Desapego								
Indiferencia								
Sin perspectivas								
Poco comprometido(a)								
Sin deseos de superación								
Otra								
¿Cómo calificaría usted su actitud respecto a la toma de decisiones en su empresa?	MUY ARRIESGADA	ARRIESGADA	NEUTRAL	MESURADA	MUY MESURADA			
35								
¿Ha recibido en el último año capacitación en los siguientes aspectos:	SI		Quién se la dio		No			
a) financiera								
b) administrativa								
c) fiscal								
d) de mercadotecnia								
e) tecnológica								
f) informática								
g) jurídica								
h) otro tipo								
37 ¿En qué invierte usted el ingreso familiar?								

38	¿Tiene usted planes a futuro para su empresa?	Para los próximos 12 meses	De uno a cinco años	Para un plazo mayor de cinco años	No
	a) aumentar mis ventas				
	b) crear otro negocio				
	c) ampliar en negocio existente				
	d) adquirir maquinaria nueva				
	e) adquirir maquinaria usada				
	e) para gastos familiares				
	f) para adquirir nueva tecnología				
	g) exportar mis productos				
	h) aumentar salarios a los trabajadores				
	i) otro				
39	Se han visto disminuidas sus ventas en el último año. Si la respuesta es afirmativa ¿En qué porcentaje lo considera usted?	Si	%	No	
40	¿Cuántas horas a la semana le dedica a su negocio?	No. de horas diarias trabajadas	Total de horas semanales trabajadas		
41	En el caso de negocios que cuenten con maquinaria, preguntarl: ¿Qué antigüedad tiene su maquinaria?	a) menos de un año	b) de uno a tres años	c) más de tres años	d) lo desconozco
42	¿En qué mercados adquiere usted lo siguiente?	Nacional	Internacional		
	a) materia prima				
	b) maquinaria				
43	Si su maquinaria requiere mantenimiento técnico especializado, acostumbra usted recurrir a técnicos:	Nacionales	Extranjeros		

44	Señale el porcentaje de ventas que efectúa en los siguientes mercados a) local b) regional c) nacional d) internacional	%	
45	¿Ha tenido que enfrentar algún(os) problemas en su negocio	Si	Mencione los No, pase a la pregunta No 62
46	Acostumbra usted llevar en forma escrita una agenda de sus actividades diarias	Si	No
47	¿Ha obtenido ganancias en su empresa en el último año?	Si	Mencione la cantidad
			No

152



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

Oficio: PPCA/EG/2002

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que la alumna **Hilda Barnetche Montero**, presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en Administración (Organizaciones), toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Comité Académico del Programa, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

- | | |
|-----------------------------------|------------|
| Dra. Nadima Simón Domínguez | Presidente |
| M.A. Eduardo Villegas Hernández | Vocal |
| Dr. José Manuel Lastra Lastra | Secretario |
| Dra. Isabel Rueda Peiro | Suplente |
| M. en C. Rocio Casaigne Hernández | Suplente |

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente
"Por mi raza hablará el espíritu"
Ciudad Universitaria, D.F., 31 de octubre del 2002.
El Coordinador del Programa

Dr. Sergio Javier Jasso Villazul

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**