



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración.

**Facultad de Contaduría y Administración
Facultad de Química
Instituto de Investigaciones Sociales
Instituto de Investigaciones Jurídicas**

T e s i s

**La importancia de la Información Financiera en el
acceso al Crédito de Micro y Pequeñas Empresas
manufactureras en Tabasco.**

Que para obtener el grado de:

**Doctor en Ciencias de la
Administración.**

Presenta: Juan José Chablé Sangeado.

Tutor: Dr. Raúl Carvajal Moreno

**Asesor de apoyo: Dr. Ignacio Méndez Ramírez
Dr. Clemente Ruiz Duran**

México, D.F.

2006



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.

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres: Maria Elena y
José Inocente (in memoriam)

A mi Compañera Esmeralda
y mis Hijos: Alejandro Enrique
Juan Pablo y Dulce María

A mis Maestros y Amigos a
quienes no los nombro
por temor de omitir alguno.

A todos quienes hicieron
posible lograr esta meta.

INDICE

	Página.
Introducción	1
a.- Resumen	2
b.- El planteamiento del problema de investigación	9
c.- Las preguntas de investigación	24
d.- La hipótesis de trabajo	25
e.- Los objetivos de la investigación	26
f.- El procedimiento para la prueba de la hipótesis de trabajo.	27
Capítulo I.- Teorías sobre la información económica y el financiamiento a MYPES	
1.1.- La Economía de la Información y la primera parte de la Hipótesis de Trabajo de la Investigación.	43
1.2.- La Teoría de la Información Asimétrica y la segunda parte de la Hipótesis de Trabajo.	47
1.3.- La Teoría de la Información Asimétrica, un recuento	51
1.4.- La Teoría del financiamiento a MYPES	54
1.5.- La oportunidad en el financiamiento a las MYPES.	60
1.6.- Reflexiones epistemológicas sobre la Economía de la Información y sobre la Teoría de la Información Asimétrica.	63
1.7.- El Estadístico de Prueba de la Hipótesis de Trabajo	66
Capítulo II.- La Demanda de Financiamiento por las MYPES Manufactureras en Tabasco	
2.1.- Las Fábricas de Chocolate.	79
2.2.- Los Talleres de Carpintería.	92
2.3.- Los Talleres de Herrería.	105
2.4.- Las Fábricas de Helados y Paletas.	117
2.5.- Las Fábricas de Pan y Pasteles	126
2.6.- Las Fábricas de Queso.	137
2.7.- Los Talleres de Confección de Ropa.	147
2.8.- Aplicación del Estadístico de Prueba al total de las MYPES que conocen las diferentes fuentes de financiamiento.	158

Capítulo III.- Hacia una Tipología de la Oferta del Financiamiento a MYPES Manufactureras en Tabasco

3.1.- Prelación de las fuentes de financiamiento.	163
3.2.- Las fuentes de financiamiento y las peculiaridades del crédito que requieren las MYPES.	167
3.3.- Características del financiamiento de las principales fuentes.	170
3.4.- La asimetría de la información financiera en los Bancos.	176
3.5.- Las características de los créditos bancarios obtenidos	180
3.6.- Rompiendo paradigmas: El Banco Azteca.	181
3.7.- Los Programas de Gobierno.	182

Capítulo IV.- El papel de la información relevante y el funcionamiento del mercado crediticio de MYPES manufactureras en Tabasco.

4.1.- Resultados	185
4.2.- Hallazgos	191

Conclusiones y Sugerencias

194

Glosario

203

Índice de Gráficas

207

Índice de Cuadros

209

Anexo Documental

213

Anexo Estadístico

247

Bibliografía

291

INTRODUCCIÓN

El objetivo principal de esta investigación fue analizar el papel que desempeña **la información** relevante en el acceso al crédito de Micro y Pequeñas Empresas Manufactureras en Tabasco, para lo cual se realizaron una encuesta dirigida a este tipo de negocios en su carácter de demandantes de financiamiento externo, y entrevistas a Intermediarios Financieros Bancarios como fuente representativa de los oferentes en ese mercado del crédito.

La encuesta se levantó mediante muestreo aleatorio estratificado y sistemático conformándose los estratos por cada una de las siete clases económicas que se analizaron. Tanto para la encuesta como para las entrevistas se diseñaron una guía y cuestionarios *ex profeso*, que luego de requisitados fueron procesados en una base de datos en excel. Los instrumentos de captación se probaron en una muestra piloto, que sirvió también para determinar la varianza con la que se diseño el tamaño de la muestra.

El trabajo consta de una primera parte que se refiere a los aspectos metodológicos de la investigación, donde se hace la justificación de la importancia de la misma y se plantean las preguntas de investigación, para de ahí formular la hipótesis de trabajo y los objetivos, al final de esta parte se expone el procedimiento para la prueba de la hipótesis de trabajo, el estadístico que se seleccionó para tal efecto fue la *Ji* cuadrada. Siguen después tres capítulos que constituyen el cuerpo de la investigación y al final los resultados, hallazgos conclusiones y sugerencias.

En el primer capítulo se hizo una breve reseña de las teorías sobre **la información** económica que se consideraron relevantes para fundamentar la hipótesis de trabajo de la investigación, por lo cual resaltamos las contribuciones de dos destacados economistas laureados con el premio Nóbel de economía en diferentes años: George Stigler y Joseph Stiglitz, cuya contribución fundamental se refiere al papel que juega **la información** relevante en los procesos económicos.

El siguiente capítulo analizó, de acuerdo con la estructura de la hipótesis de trabajo, a la demanda de financiamiento por las MYPES manufactureras tradicionales en Tabasco, divididas por estratos tales como: Fábricas de Chocolate, Talleres de Carpintería, Talleres de Herrería, Fábricas de Helados y Paletas, Fábricas de Pan, Fábricas de Queso y Talleres de Confección de Ropa.

La oferta de las diferentes fuentes se estudia en el tercer capítulo, intentando hacer una tipología de las más importantes, con base en sus características principales tales como: tasas de interés, plazos de pago,

montos, garantías, y lapsos de entrega; planteándose una propuesta de curva de oferta del mercado crediticio para estas clases de MYPES.

Por último se presentan los resultados y hallazgos de la investigación, así como las conclusiones y sugerencias para hacer más eficiente dicho mercado mediante acciones que pretenden mejorar el flujo de **la información** relevante. Al final se presenta un glosario, los anexos documental y estadístico, y la bibliografía.

a.-Resumen

Las Micro y Pequeñas Empresas, (MYPES) desempeñan un papel muy importante en muchos países del mundo en cuanto al número de establecimientos que representan, los empleos que generan y su aportación al Producto Interno Bruto (PIB), importancia que aumenta según crece el tamaño de la economía a la que se haga referencia.

En América Latina y en México se replica la situación anterior, pero con el agravante que dicho sector de MYPES, adolece de serias deficiencias en cuanto a atraso tecnológico, desventajas en el acceso a los mercados de insumos y productos finales, escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad, dificultades en el acceso al crédito y a la **información** económica en general, y una integración precaria y marginal a cadenas productivas.

El Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el INEGI en México, han realizado investigaciones en este sector de negocios y en todas ellas se coincide que uno de los obstáculos a su desarrollo más sentido, es el problema del acceso al financiamiento, que en algunas regiones como México y Tabasco, se agudizó desde mediados de la década de los noventa hasta el momento cuando se realizó la investigación.

Una de las posibles explicaciones de este obstáculo es la **asimetría de la información** financiera entre los actores formales del proceso del financiamiento, es decir los intermediarios financieros bancarios y las empresas, por lo que se optó como tema central de la investigación el análisis del papel que desempeña **la información relevante** en el acceso al crédito de los micronegocios en Tabasco.

En consecuencia se formuló como Hipótesis de Trabajo de la Tesis la siguiente: **I.-“Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que, (sección A) el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B).....**

II.-Asimismo la falta de información de los intermediarios financieros bancarios sobre características crediticias de estas empresas y sobre peculiaridades de suficiencia, oportunidad y costo del financiamiento que requieren las MYPES aludidas, (sección C) ha propiciado que el financiamiento obtenido sea inadecuado.”(sección D)

George Stigler es uno de los economistas pioneros en resaltar que la **información económica** no es un bien libre en los mercados de bienes y servicios como suponía el planteamiento clásico de microeconomía, sino que es escaso, de difícil acceso en ocasiones y por lo mismo cuesta tiempo y dinero el obtenerla por los demandantes.

Otros autores abundaron sobre el tema de la **información** en los mercados financieros aduciendo además que es de difícil interpretación para los usuarios, de tal forma que **la disponibilidad de información** afecta de manera significativa la adquisición de productos adecuados de buena calidad y mejor precio.

Joseph Stiglitz va más allá y establece que **la asimetría de la información financiera** afecta negativamente la eficiencia de los mercados crediticios originando problemas de selección adversa y daño moral que conducen a los intermediarios financieros bancarios al racionamiento del crédito a las empresas.

El énfasis que se hace en la investigación de la intermediación financiera bancaria obedece a que hay indicios de la existencia de una relación de causalidad del desarrollo del aparato financiero formal al crecimiento económico y además porque el sistema bancario puede desempeñar una serie de funciones que difícilmente podrían llevar a cabo con éxito otro tipo de intermediarios.

La oportunidad en el acceso al crédito es una de las peculiaridades que más se resaltó en el análisis por lo que respecta a la adecuación del crédito requerido por este tipo de MYPES, además de los aspectos de costo y suficiencia. La recepción del crédito en el momento más oportuno del ciclo anual de ventas de las empresas es un factor que incide en el éxito de la recuperación de cartera en el financiamiento de los micronegocios dada la restricción del excedente económico que generan.

La aplicación del estadístico de prueba a los diferentes estratos de la muestra dio como resultado en todos los casos que se aceptara la hipótesis de que la preferencia por el uso de una fuente de financiamiento **no es** independiente de la frecuencia de conocimiento de la **información** sobre esa fuente. La evaluación de los financiamientos obtenidos por las MYPES resultó ser salvo casos excepcionales, inadecuado según los criterios de

suficiencia, oportunidad o costo y que **con mejor información** los micronegocios hubieran podido obtener mejores condiciones de crédito.

Las fuentes de financiamiento externas, que con mayor frecuencia han acreditado a MYPES industriales en Tabasco han sido **principalmente de tipo informal** : Proveedores, tandas, familiares, prestamistas y amigos en ese orden de importancia, sólo marginalmente han obtenido crédito de fuentes formales, lo que reduce su potencial de crecimiento, ya que el 75 por ciento de los negocios encuestados tienen proyectos de inversión o expansión rezagados.

Esta situación se puede explicar en parte como una consecuencia de la crisis financiera nacional que inicia a finales de 1994, y en parte por la política que se siguió de convertir a la banca de desarrollo en banca de segundo piso

La crisis aludida llevó a buen número de MYPES a su ingreso en el buró de crédito como empresas morosas y a muchas a la quiebra, volvió a las autoridades bancarias excesivamente cautas con los intermediarios financieros tradicionales y éstos se tornaron muy conservadores y exigentes para suministrar el financiamiento racionando el crédito.

La opción de ampliar la oferta crediticia a las MYPES vía los bancos comerciales para que actuaran como ventanilla al público con fondeo de segundo piso de la banca de desarrollo, se redujo a su mínima expresión con la crisis aludida, estimándose que para el año 2000 el nivel de financiamiento a las empresas y a las personas con actividad empresarial alcanzó apenas el uno por ciento del producto interno bruto del país, después de haber representado el cuatro por ciento en 1995.

Gran parte de la red de intermediación de la Banca de Desarrollo desapareció como consecuencia de dicha situación problemática, quedando reducida a un grupo pequeño de intermediarios que se caracterizan por ser sumamente conservadores y prestar a segmentos de mercado muy específicos.

Al restringir severamente el otorgamiento de préstamos, los bancos y organizaciones auxiliares del crédito, contribuyeron a que las MYPES buscaran otras fuentes alternas de financiamiento, que son las que se analizan y evalúan en esta investigación.

La curva de la oferta que se plantea es fragmentada, discontinua, con vacíos que representan los posibles rangos de racionamiento del crédito, un primer tramo amplio que va de cero costos a niveles de interés muy bajo, la oferta surtida por las fuentes informales, un segundo tramo horizontal pequeño correspondiente a los programas de gobierno, luego

los bancos comerciales en el siguiente nivel de costos con gradiente positivo, y por último los prestamistas y algunos proveedores a niveles más altos de interés.

Las mezclas de financiamiento obtenido por las MYPES analizadas **no han sido suficiente** para permitirles realizar sus proyectos de inversión y expansión, esta situación ha sido uno de los impedimentos que han tenido para modernizarse y volverse más eficientes.

En cuanto a **la oportunidad** del crédito, **las fuentes que mayor número** de MYPES de la muestra han financiado, informales todas ellas, fueron consideradas en su mayoría como **adecuadas**; en cambio las **fuentes formales** fueron calificadas como **inadecuadas**, por sus retrasos.

En el aspecto del **costo** las fuentes de financiamientos más importantes fueron consideradas como las **más baratas** y también **los bancos y los programas de gobierno** fueron calificados como **adecuados** desde esta perspectiva. Por el contrario **una** fuente informal, **los prestamistas**, considerada como **muy oportuna** en todos los casos, resultó ser **la más cara** en su financiamiento.

La información que tienen los bancos sobre las características crediticias de estas MYPES y sobre las peculiaridades del financiamiento que requieren, resultó ser **muy escasa**, como se deduce de las entrevistas que se hicieron, lo que explica en parte el racionamiento del crédito a este sector de negocios.

El hecho de que los bancos no tomen en cuenta los ciclos de ventas de las MYPES para la confección de las tablas de amortización de los créditos que les otorgan, afecta negativamente la probabilidad de la recuperación de cartera, reforzándose así la percepción de que son demasiados riesgosos los créditos otorgados a este sector, lo que indica la dificultad de la banca comercial para establecer mecanismos más ad-hoc al financiamiento de este tipo de empresas.

Se propone en consecuencia mejorar el flujo de **información** relevante entre las fuentes de financiamiento y las MYPES a través de la figura del promotor de micronegocios, el impulso a programas etiquetados de financiamiento especial a proveedores de MYPES y de tarjetas de crédito para insumos y materiales, mayor énfasis a los programas de garantías colaterales y una capacitación específica a las MYPES sobre los programas de apoyo oficiales, tanto financieros como no financieros, de los cuales carecen de **información** los micronegocios.

PALABRAS CLAVE: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, micronegocios, **información** asimétrica, financiamiento, racionamiento del crédito, oportunidad del financiamiento, costo del crédito, suficiencia del crédito.

ABSTRACT

The Micro and Small Business (MSB) play a very important roll in many economies of the world due to the amount of establishments they represent, the employments they generate and their contribution to the GNP, importance that grows according to the size of the economy that is being refereed.

In Mexico and Latin America the situation is the same, but with the feature that this sector of MSB, has deficiencies like technologic backwardness, disadvantages in the access to markets of raw material and final products, low use of modern techniques of management and commercialization, low quality control, difficulties to get credit and economic information, and low integration to productive chains.

The World Bank, The Inter American Development Bank and the INEGI in Mexico, had made researches in this business sector and found that the difficulty to get financial support has been a constant and one of the main obstacles for its development, in some areas like Mexico and Tabasco, this problem became more acute from the middle of the decade of the 90's up to the moment of this research.

One of the reasons given to explain this obstacle is the Asymmetric Information between the formal actors of a financial process, such as the financial intermediaries and the enterprises, that is why the central subject of this research is to analyze the roll of the relevant information in the access to credit markets for MSB (Micro and Small Business) in Tabasco.

Therefore we established the following Working Hypothesis:

“For MSB of traditional industrial activities of Tabasco, the lack of relevant information on the credits conditions that offer the different financial sources available has propitiated MSB to get a mixture of credits, such that the financing obtained has been inappropriate... Also the lack of information of banking intermediaries on credit characteristics of these enterprises and over peculiarities of sufficiency, opportunity and costs of the financing they require, has propitiated that the financing obtained be inappropriate”.

George Stigler is one of the pioneers economists who emphasized that the economic information isn't a free good in the market, as it was supposed to

be by the classic microeconomics thought, instead it is limited, with difficulties of access in many cases, so it costs time and money to the demanders.

Others authors abounded on the subject of the information in financial markets alleging moreover that it is difficult to be interpreted by the users, in such a way that the availability of information affects in a significant way the acquisition of appropriate products with good quality and better price.

Joseph Stiglitz went further, and established that the financial asymmetric information affects negatively the efficiency of credit markets, producing problems of adverse selection and moral hazard, that lead to credits rationing from the suppliers of loans to the enterprises.

The emphasis on this investigation on the banks intermediaries is due to the clue that there exists a cause effect relation between the development of the formal financial system and the economic development, moreover the bank system can carry out different functions that are difficult or impossible to be carried out by others types of intermediaries.

The timing of the credit is one of the features emphasized along with the sufficiency and costs as requisites for an adequate financing. The reception of the loan in the more convenient point of the annual business cycle makes easier the repayment due to the shortage of economic surplus constraint characteristic of this size of enterprises.

The application of the statistical test to the different stratum of the sample led to accept, in all the cases, the alternative hypothesis that the use of a financial source is not independent of the frequency of knowledge of information about that source. The credits given to the MSB resulted evaluated as to be unsuitable in most of the cases judged under the criteria of sufficiency, cost and/or opportunity. With better information the MSB could have been obtained better credit conditions.

The external financial sources that more frequently have credited Tabasco's industrial MSB are of informal type: Suppliers, "Tandas", Familial, Moneylenders and Friends, in that order of importance, only on a marginal way the MSM have received credit from formal sources.

These situations can be explained in part as a consequence of the national financial crisis that begun at the ending of 1994, and on the other hand to the official policy to transform the development banks in second floor banks.

That crisis pushed a lot of MSB into the “buro de credito” like arrears enterprises and to declare bankruptcy, what makes the bank authorities extremely cautious with the commercial financial intermediaries and these ones to become very conservators and demanding to submit credit.

The option to broaden the credit supply to the MSB through the commercial banks with funding of the development banks, became to its minimum expression because of the crisis, the level of the financing to enterprises and persons with commercial activities by 2000 was estimated to be barely 1% of the GNP, while in 1995 reached 4 %.

The major share of that network disappeared as a consequence of such problematic situation (the 1994 crisis), becoming a smaller group of intermediaries that had characterize themselves to be very conservators and to give credit only to a very select part of the market.

The several restrictions in the drawing up of lending, imposed by banks and auxiliary credit organizations, contributed to make the MSB seek others financial sources, that are the ones which are analyzed and evaluated in this research.

The supply curve proposed is fragmented, discontinue, with gaps that represent the possible ranks of credit rationing, the wide first part goes from zero cost to low levels of interest, the funds submitted by the informal sources; the following small horizontal fragment refers to the government programs; the third section to the commercial banks with positive costs gradient, and at last the money lenders and some suppliers with the highest interest level.

The credits mixture obtained by the MSB analyzed haven't been enough to let them realize their investment and expansion projects, this situation has been one of the more important problem that have impeded the enterprises to modernize and become more efficient.

As the feature of credit opportunity, the financial sources that helped the largest number of MSB, informal all of them, were considered appropriated, instead the formal sources were considered inadequate because of theirs delays.

As the feature of cost, the more important sources that gave financing were considered the cheapest and the banks and government programs were considered adequate from these perspective. On the other hand one informal source, Moneylenders, were considered very opportune in all cases, but resulted to be the most expensive one.

The perfect financing source for these type of businesses should be one with the penetration and associated costs of the credits from suppliers, with the opportunity of response of moneylenders and with the interest rates of government programs, and one that would take into account the annual sales cycle of each kind of enterprise to adapt the credit amortization schedule, in such way that in the low season the enterprise would paid only the interests and the capital amortization in the months of high sales.

The information that banks had about the credit characteristics of the MSB and about the peculiarities of financing that they require, was very poor, that fact could explain the credit rationing for this business sector and why they don't take into account the sales cycle in the design of the credit amortization schedules, omissions that affects negatively the probability of loan repayment, reinforcing the perception that this is a very high risk business sector.

The proposals are: to improve the fluency of relevant information between the financial sources and the MSB trough the micro-business promoter figure; to impulse labeled special financial programs for the suppliers and credit cards for materials and inputs, more emphasis to the collateral guaranties programs and specific training of the MSB on official support programs.

KEY WORDS: Micro and small enterprises, small business, asymmetric information, financing, credit rationing, credit timing, credit costs, credit opportunity, credit sufficiency.

b.- El planteamiento del problema de la investigación

La importancia económica de las Micro y Pequeñas Empresas.(MYPES)

En muchos países del mundo las Micro y Pequeñas empresas desempeñan un papel muy importante tanto en la generación de empleos como en su aportación a la producción de bienes y servicios, hay un reconocimiento creciente de su importancia como elemento central para fomentar el crecimiento económico, el empleo y la disminución de la pobreza.¹

En Austria, Bélgica, Alemania, Dinamarca, Francia, Reino Unido, Italia, Japón, Corea, Noruega, Portugal, Suiza, Taiwán, las empresas que tienen de uno a 250 empleados, (que llamaremos MYPES) generan entre el 56 y el 80 por ciento del empleo del sector formal de sus respectivas

¹ The World Bank., "Small and Medium Enterprises across the Globe", *A New Database, Policy Research, working paper. Development Research Group.* Finance, Agosto de 2003. Pag: 2.

economías; en los Estados Unidos generan el 52 por ciento del empleo en el sector formal y el 48 por ciento del Producto Interno Bruto.²

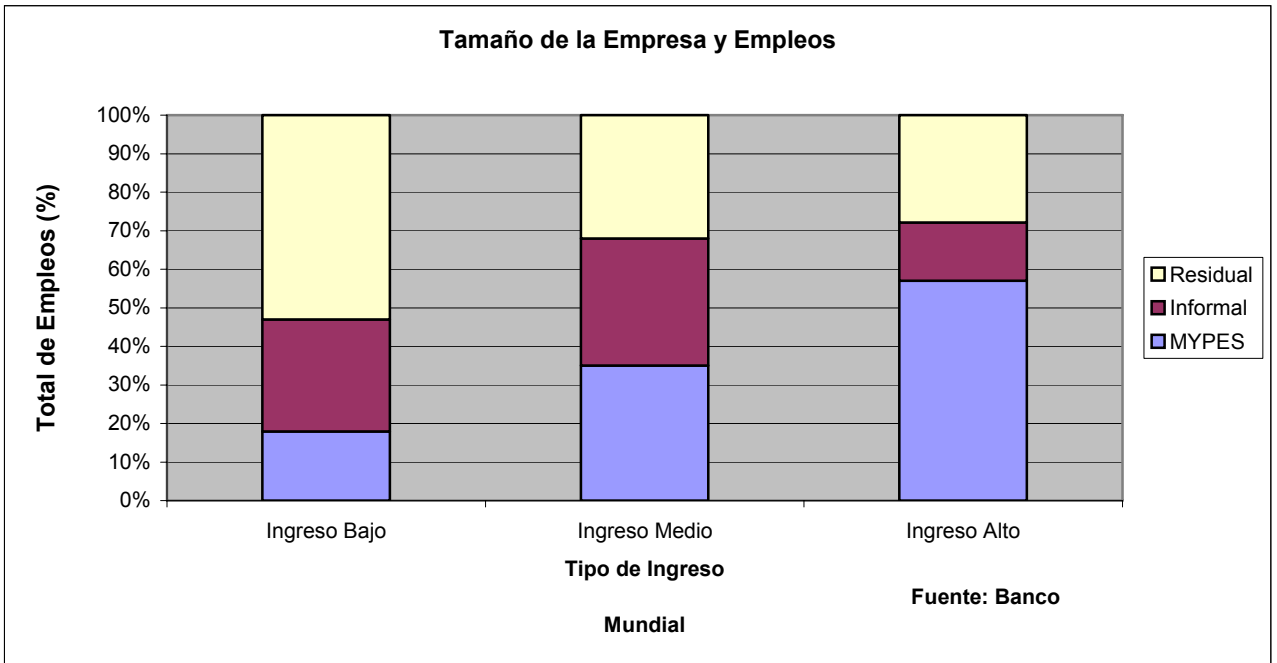
Según una clasificación en grupos de países por nivel de ingreso del Banco Mundial³, la contribución de las MYPES al empleo del total de la fuerza laboral crece conforme crece el nivel del ingreso per cápita y lo mismo sucede con su contribución al Producto Interno Bruto (PIB). (Gráficas No. b.1 y b.2 que siguen)

Puede observarse en la primera gráfica, que la contribución del sector informal en cuanto al empleo sigue un patrón decreciente contrario a la participación de las MYPES, por ejemplo en el grupo de países de ingresos bajos, mientras que el sector informal genera el 29.14 por ciento del total del empleo, las MYPES aportan sólo el 17.56 por ciento y en el grupo de altos ingresos el sector informal sólo genera el 15.16 por ciento y en cambio el de las MYPES significa el 57.24 por ciento.

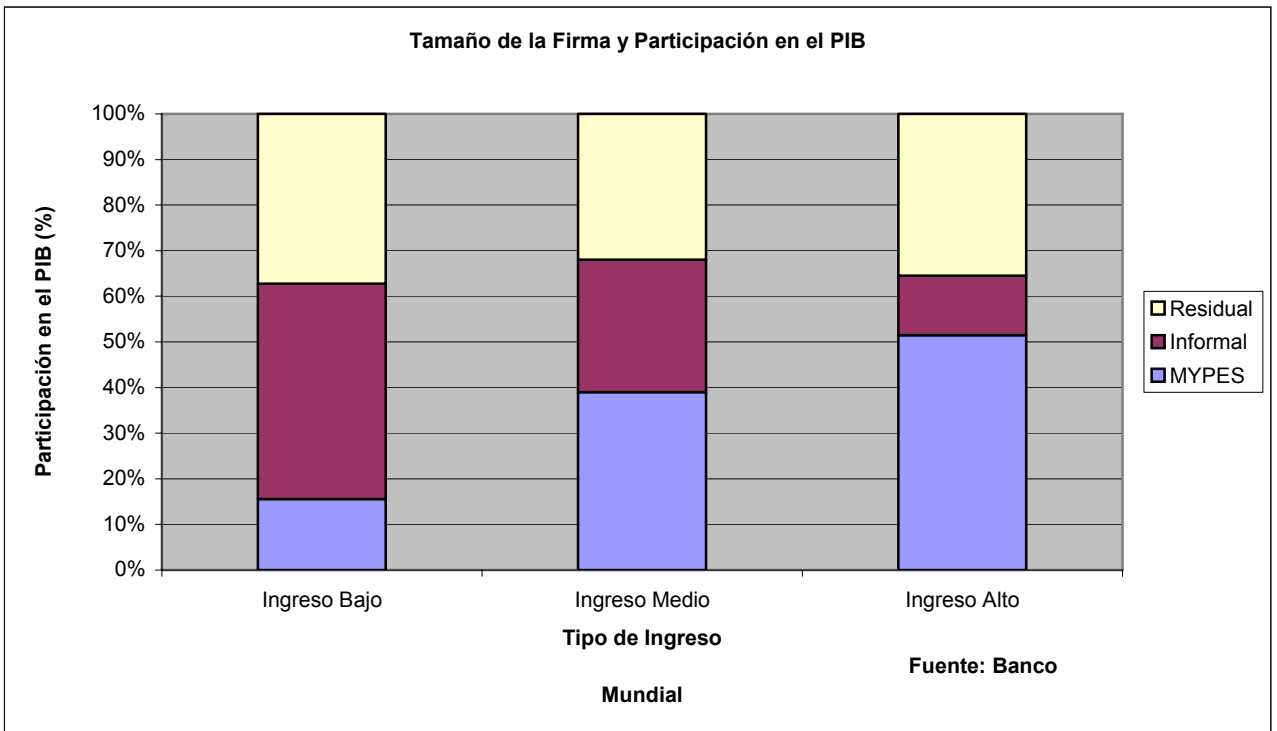
² Idem. Tabla 1 pps: 22-23.

³ Ibid Figs 3 y 4 pps 29 y 30.

Gráfica b.1



Gráfica b.2



La participación de las MYPES en el PIB también crece a expensas de la participación del sector informal como podemos observar en la gráfica No b.2 pasando del 15.56 por ciento en el grupo de países de ingresos bajos, al 39 por ciento en el de ingresos medios hasta llegar al 51.45 por ciento en el último grupo. Llama la atención que curiosamente la suma de las participaciones de estos dos grupos de empresas permanece en un nivel muy semejante en los tres grupos de países, entre 65 y 70 por ciento.

Las MYPES en América Latina

El interés por las Micro y Pequeñas empresas en América Latina (MYPES) ha aumentado en los últimos años derivado de su papel como generadoras de empleo así como por la expectativa de convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa, dadas las exitosas experiencias que han tenido lugar en Italia (Emilia Romana), Alemania (Baden-Wuttemberg) y Estados Unidos (Silicon Valley) que muestran lo que se puede lograr con ellas en términos de crecimiento económico y redistribución del ingreso vía encadenamientos productivos.⁴

El cambio de modelo económico que ha experimentado la región en las dos últimas décadas, sitúan a los empresarios como los protagonistas del crecimiento económico, el Sector Público le cedió su papel de locomotor de la economía en la casi totalidad de éstos países, observándose un vigoroso crecimiento en el número de empresas durante los años noventa, que estuvo dominado por micro y pequeños negocios.⁵

La base de datos del Banco Mundial citada anteriormente, sugiere que las empresas con menos de 250 trabajadores emplean cerca del 50 por ciento de la fuerza laboral en la economía formal de México, cerca del 60 por ciento en Ecuador y en Brasil, alrededor del 70 por ciento en Argentina, Colombia, Panamá y Perú, y tanto como el 86 por ciento en Chile⁶.

El segmento de la microempresa formal es preponderante en América Latina, ya que llega a representar hasta el 88 por ciento de todos los establecimientos censados en estos países, y representa alrededor del 30 por ciento del empleo generado por todos los estratos empresariales de la muestra.⁷

⁴ Cevallos V., Emilio., "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina". **Revista de la CEPAL** 79, Abril del 2003.

⁵ Ruiz Duran, Clemente. Coordinador. "**Desarrollo Empresarial en America Latina**". México D.F., Nacional Financiera-UNAM. 2002.Pp: 11-12.

⁶ The World Bank. **Op. Cit.** 2003 Tabla 1 pp: 22-23-

⁷ Llisteri, Juan J., Fermin Vivanco y Maria Ariano, "**El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento**". Washinton, D.C. Informe de trabajo. Banco Interamericano de Desarrollo. 2002. pag: 5

El problema es que éste sector empresarial está conformado en su mayor parte por negocios que se encuentran en el nivel de subsistencia, por ejemplo en el caso mexicano, la microempresa manufacturera tan sólo genera un promedio de 3,775 dólares al mes por hombre ocupado, en cambio la gran empresa genera mensualmente 21,469 dólares es decir 5.7 veces más⁸.

La profunda brecha de productividad entre las grandes empresas y los micronegocios en la región, refleja la situación en que operan estos últimos: atraso tecnológico, desventajas en el acceso a los mercados de insumos y productos finales, escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad, dificultades en el acceso al crédito y a la **información** económica en general, y una integración a cadenas productivas precaria y marginal.⁹

En pocos casos las MYPES han sido capaces de insertarse exitosamente en encadenamientos productivos de mercados internos e internacionales, la gran mayoría permanece desvinculada. El esfuerzo exportador que requirió el nuevo modelo de crecimiento, ha sido realizado principalmente por las medianas y grandes empresas de la región, en cambio la participación de las micro y pequeñas en las exportaciones se encontró por debajo del 10 por ciento.¹⁰

Las restricciones al crecimiento de las MYPES.

El Estudio del Medioambiente de los Negocios en el Mundo, WBES por sus siglas en inglés,¹¹ realizado por el Banco Mundial en 2000, preguntó a las empresas encuestadas que calificaran desde su perspectiva, del uno al cuatro los siguientes obstáculos más importantes para su crecimiento: obstáculos financieros, de infraestructura, de inestabilidad política, obstáculo de la inflación, obstáculo del tipo de cambio, obstáculo del crimen callejero, obstáculo de crimen organizado, obstáculos de regulación e impuestos, obstáculo de la corrupción, obstáculos judiciales, y el obstáculo de prácticas anticompetitivas.

El resultado fue que a nivel global, los empresarios eligieron al **obstáculo de tipo financiero, como el más serio**, seguido de la inflación, después los impuestos y regulaciones, y en cuarto lugar la inestabilidad política.¹² En América Latina, **los obstáculos financieros ocuparon el segundo lugar en importancia** después del crimen callejero, como restricción al crecimiento desde el punto de vista de las MYPES, y se encontró una

⁸ Ruiz Duran, C., **Op.Cit.**, pag:12.

⁹ Idem. pag: 13.

¹⁰ Ibid. pag: 19.

¹¹ El WBES proporciona datos de más de 10,000 empresas en 81 países para 1999-2000,

¹² Interamerican Development Bank. Washintong D.C **2005 Report** pp: 188.

correlación negativa entre el tamaño de la empresa y la severidad de dichas restricciones financieras.¹³

A pesar de la liberalización de los mercados financieros de la región, hay estudios que indican que **existe un importante desajuste generalizado entre la oferta y demanda de financiamiento bancario** para las MYPES, en América Latina., aunque se presentan variaciones extremas en la región como Chile que reporta un 72 por ciento de acceso al crédito bancario por parte de los pequeños negocios, hasta casos como el de México que reporta sólo un 32 por ciento en el año 2000.¹⁴

Podemos inferir que uno de los problemas que han enfrentado las empresas durante éste proceso de cambio de modelo es el bajo financiamiento bancario en proporciones inferiores a lo que acontece en los países industrializados; en la década de los noventa países como Brasil y México sufrieron una reducción del crédito bancario como proporción del PIB.¹⁵ En Argentina, una encuesta levantada en 1999, mostró que el capital propio de las empresas alcanzaba una participación superior al 70 por ciento , siendo muy reducido el peso de la deuda a mediano y largo plazos, y más de la tercera parte (38 por ciento) no tenía deudas de corto plazo.¹⁶

Se establece que en general hay **cuatro causas principales de las restricciones financieras bancarias** que padecen las MYPES en América Latina: altos costos fijos de los préstamos, reforzamiento imperfecto de los contratos de crédito, costos de bancarrota **y problemas de información asimétrica**¹⁷, que generan problemas tales como *el riesgo moral y la selección adversa*, que llevan a su vez al *racionamiento del crédito* bancario hacia los proyectos de inversión de los micronegocios, ya que los bancos no pueden distinguir entre las solicitudes de crédito más seguras y cuales son las más riesgosas.¹⁸

Las MYPES en México

En México, el tipo de crecimiento económico seguido desde los años 40 hasta mediados de los 80 del siglo pasado, privilegió la industrialización vía la sustitución de importaciones y el crecimiento del mercado interno, mediante políticas proteccionistas y de subsidios, lo que permitió que se generara una planta industrial importante, formada principalmente por

¹³ Interamerican Development Bank. **Op. Cit.** pp 189.

¹⁴ Llisterri, Juan J., Et al.**Op. Cit.** pag:1.

¹⁵ Ruiz Duran, C., **Op. Cit.** Pag: 20.

¹⁶ Idem. pag: 21.

¹⁷ Interamerican Development Bank, “**Unlocking credit**”. Economic and Social Progress in Latin America, 2005 Report. Washinton, D.C. Johns Hopkins University Press. Pag: 4

¹⁸ Ver Capitulo I “El Marco Teórico”. Apartado 1.2.2.

empresas manufactureras, las que a partir de los años 60 llegaron a aportar más del 20 por ciento del Producto Interno Bruto del País¹⁹. En dicho proceso de industrialización las micro y pequeñas empresas han jugado un papel muy importante especialmente en la generación de empleos; en 1988 alcanzaron a generar poco más de la mitad del empleo del sector manufacturero²⁰.

En la década de los noventa el proceso de expansión empresarial fue vigoroso, el número de establecimientos que cerró fue rebasado con creces por el número de las nuevas empresas, creciendo éste a una tasa del 4.5 por ciento anual, superior a la del Producto Interno Bruto del País. (P.I.B.)²¹. Dicha expansión estuvo dominada por establecimientos de menos de 15 empleados, durante el periodo de 1993-1998 el INEGI reportó la creación de 514 mil 124 micronegocios, 11 mil 037 pequeñas empresas, 1 mil 120 medianas y 831 grandes, esto es que 97.5 por ciento del incremento de nuevos negocios provino de microempresas.

Lo anterior se puede explicar porque la falta de empleo formal obligó a la población a que buscara opciones de autoempleo y creación de microempresas como medio de subsistencia, ya que estos establecimientos tienen requerimientos menores de capital que la mediana o gran empresa, especialmente en el sector servicios. Mas de la mitad del crecimiento del empleo durante éste periodo (50.5 por ciento) se explica por la expansión del número de micronegocios.²²

En el nivel nacional, según el censo económico de 1999, las MYPES industriales generaron el 37.3 por ciento del empleo y aportaron casi el 17 por ciento del valor agregado censal bruto del sector, sumando el 97.9 por ciento del total de los establecimientos manufactureros²³. Las MYPES aportaron en Tabasco, según ese mismo censo económico, el 55 por ciento del empleo, y el 41.7 por ciento del Valor Agregado Censal Bruto Tabasqueño²⁴ del sector secundario.

Al relacionar el crecimiento del empleo con el crecimiento del número de microempresas, se obtienen un indicador del multiplicador del empleo por negocio según escala productiva, siendo mayor el de las Micro

¹⁹ Ruiz Duran, Clemente y Carlos Zubirán Schadtler Coordinadores. **Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México**. México. Nacional Financiera, 1992. Pág. 11.

²⁰ Ídem. Pág. 14.

²¹ Ruiz Duran, Clemente., **“Desarrollo Empresarial en América Latina”**. Op. Cit., pag:110.

²² Ídem pág: 112.

²³ INEGI. **“Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa”**. Estratificación de los establecimientos, Censos económicos 1999. Aguascalientes, México. 2001.

²⁴ Esto es el valor agregado censal Bruto sectorial restándole el valor generado por la actividad económica pesca y las de PEMEX en el territorio del Estado (Exploración y Explotación de Hidrocarburos y Petroquímica Básica), datos tomados del INEGI. **Censos Económicos de 1999** para Tabasco

manufacturas (3.1) que en las Micro de los sectores servicios (2.5) y comercial (2.2)²⁵.

Llama la atención el diferencial de generación de empleo potencial de una unidad de capital invertida en la gran empresa y en la Micro si relacionamos el multiplicador del empleo con el requerimiento de capital promedio que se necesita para abrir un establecimiento según escala productiva.

Existen estimaciones de que la inversión promedio requerida para abrir un Micro negocio manufacturero es de 653 dólares, para la pequeña 38 mil 888, en cambio para una gran empresa el monto es de 2 millones 267 mil, lo que implica que con la misma cantidad de capital se podrían abrir 3 mil 472 Microempresas o 58 Pequeñas.²⁶

Se puede deducir aplicando el multiplicador del empleo citado arriba, que con la misma cantidad de recursos se podrían generar 10 mil 772 empleos en Microempresas manufactureras, o bien 2 mil 256 en pequeñas fábricas, en comparación con solo 824 de una gran industria.

La permanencia, estabilidad y el crecimiento de las MYPES potencian la capacidad de generar empleos productivos en la economía, para coadyuvar a absorber al 1 millón 300 mil jóvenes que en promedio cada año se incorporan en el ámbito nacional a la fuerza de trabajo y que en Tabasco se estima son alrededor de 20 mil jóvenes que ingresan anualmente a éste grupo.²⁷

El contexto del crédito a MYPES en México y en Tabasco

Desde principios de la década de los 90, el financiamiento bancario total al sector privado sufrió una dramática reducción como porcentaje del PIB, pasando del 42 por ciento en 1994, cuando llegó a un máximo, hasta el 18 por ciento en 1999.²⁸ A los desafíos de la apertura comercial derivados del TLCAN, las MYPES tuvieron que agregar el problema de la restricción crediticia doméstica.

²⁵ Ruiz Duran, Clemente., “**Desarrollo Empresarial en América Latina**”. **Op. Cit.**, pag: 115.

²⁶ Idem pag: 119.

²⁷ El cálculo se realizó a partir de la pirámide de edades de la población de 2000, según el INEGI la cohorte de los 10 a 14 años contaba ese año con 228,638 personas; dividiendo entre 5 la cohorte nos arroja, *grosso modo*, estratos con población promedio de 45,728 habitantes, de los cuales se estima que el 50.09 por ciento son Población Económicamente Activa (P.E.A.); es decir 22,905 personas que aproximadamente pasarían de los 16 a los 17 años de edad en el 2003 y que pueden considerarse como los jóvenes que ese año podrían ingresar al mercado de trabajo.

²⁸ Ruiz Duran, C., Ruiz Duran, Clemente., **Ibid** pag: 20

Esta falta de financiamiento institucional obligó a buscar una diversificación de las fuentes de financiamiento especialmente para las MYPES, las cuales tuvieron que recurrir a fuentes alternativas que suponemos como **no adecuadas** a la función crediticia, dado que no fueron diseñadas para ello.

En el año 2000 sólo el 22.5 por ciento de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México, contaba con créditos de la banca comercial y de estos únicamente el tres por ciento de los créditos provenía de la banca de desarrollo²⁹. De este 22.5 por ciento fueron las medianas quienes tuvieron una participación creciente entre 1998 y 2000, en cambio las MYPES redujeron su porcentaje de participación en dichos créditos durante ese lapso.³⁰

El monto del financiamiento administrado al sector privado por parte de los intermediarios financieros bancarios a Septiembre de 2001, continuaba la tendencia decreciente que inicio desde 1995, en contraste con la creciente participación de los intermediarios no bancarios. La participación de la banca de desarrollo bajó del nueve al cinco por ciento del total de esos créditos otorgados durante ese período³¹.

Al tercer trimestre del 2002, los bancos comerciales nacionales únicamente aportaban el 18.9 por ciento del financiamiento al sector empresarial del país, porcentaje de participación menor que un año atrás cuando aportaron el 20.4 por ciento; en cambio los proveedores aumentaron su financiamiento a las empresas pasando del 53.2 por ciento en el tercer trimestre del 2001, al 57.1 por ciento en el trimestre de referencia³².

De las fuentes de financiamiento en Septiembre de 2002, la banca de desarrollo sólo aportó el 1.9 por ciento del total de los financiamientos.³³ En el ámbito nacional las micro y pequeñas empresas son las que más se financiaron de proveedores, en cambio las empresas medianas y grandes son las que más acudieron al financiamiento bancario tanto nacional como extranjero.

²⁹ **Banco de México.** Resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio del tercer trimestre del 2000.

³⁰ Martínez Tovilla, Carlos. "Las Garantías de Crédito: El Caso Mexicano" **El Mercado de Valores.** México. Julio de 2001.

³¹ Conferencia dictada por el Dr. Alberto Gómez Alcalá Director de Estudios Económicos y Sociopolíticos de BANAMEX, en la reunión Macroeconómica de la CIEMEX-WARTHON del 7 de diciembre del 2001 en la Universidad Anáhuac Campus Estado de México.

³² **Banco de México.** Resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio del tercer trimestre del 2001 y del 2002.

³³ **Banco de México.** Idem Tercer trimestre de 2002

Según la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) del 2002³⁴, uno de los principales problemas reportados desde la perspectiva de los empresarios, fue el de **la falta de crédito o financiamiento**, que ocupó **el cuarto lugar** después de los problemas de mercado (falta de clientes, competencia excesiva) y de bajas ganancias. Dicho problema de financiamiento, parece agudizarse para los establecimientos más pequeños, pues en cuanto va aumentando el número de trabajadores que tienen se va haciendo menor el número de empresas que lo reportan como tal. (Cuadro No. b.1.)

Por rama de actividad, para la Manufactura, la ENAMIN, reporta el mismo resultado, es decir que **también para el caso de los negocios industriales** se mantiene el problema de **la falta de crédito o financiamiento** en el cuarto lugar de importancia después de los anteriormente citados.

**NEGOCIOS CON PROBLEMAS PARA SU FUNCIONAMIENTO POR PROBLEMA PRINCIPAL,
SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES**

Cuadro
No b.1

Problema principal	Total	Porcentaje	Número de trabajadores								
			1	2	3	4	5	6	7 a 10	11 a 16	
Total	3,759,978	100por ciento	2,837,222	534,558	224,767	87,286	49,245	18,123	6,123	2,654	
Falta de clientes	1,568,216	41.70por ciento	1,213,225	215,148	82,169	38,137	14,734	3,468	517	818	
Falta de crédito o financiamiento	183,020	4.86por ciento	130,931	29,227	11,354	4,405	5,180	1,358	565	0	
Bajas ganancias	548,014	14.57por ciento	444,825	70,644	20,431	5,421	3,564	1,090	1,685	354	
Competencia excesiva	1,047,357	27.85por ciento	741,757	172,531	83,401	30,139	13,575	3,746	1,926	282	
Conflicto con los clientes	42,158	1.12por ciento	31,032	4,970	5,505	371	280	0	0	0	
Problemas con las autoridades	76,625	2.03por ciento	57,645	15,046	2,985	140	220	589	0	0	
No le pagan a tiempo	121,742	3.23por ciento	92,448	6,635	9,521	3,205	3,449	4,569	943	972	
Otros	172,846	4.59por ciento	125,359	20,357	9,401	5,468	8,243	3,303	487	228	

Fuente: INEGI: ENAMIN-2002. Cuadro No. 4.3.

³⁴ INEGI.-Encuesta Nacional de Micronegocios 2002. México 2003.

Del total de créditos solicitados por el sector manufacturero de las MYPES, (61 mil 244) según la ENAMIN 2002³⁵, resalta el hecho de que el grueso de solicitudes, 52.7 por ciento, se dirigió al grupo de fuentes informales de financiamientos tales como prestamistas, amigos y familiares, 15 por ciento aproximadamente fue a los bancos comerciales, 8.9 por ciento a Uniones de crédito y sociedades financieras, 1.2 por ciento a los bancos de desarrollo, el restante 22.3 por ciento se canalizó a los programas de gobierno y fuentes formales de financiamiento.

³⁵ INEGI: ENAMIN 2002 Cuadro 1.17

Cuadro No. b.2

NÚMERO DE CRÉDITOS SOLICITADOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO, SEGÚN CONDICIÓN DE OBTENCIÓN DEL CRÉDITO Y POSICIÓN EN EL TRABAJO DEL DUEÑO							Cuadro 1.17
Sector de actividad y fuente de financiamiento	Total	Crédito obtenido			Crédito no obtenido		
		Subtotal	Patrón	Trabajador por su cuenta	Subtotal	Patrón	Trabajador por su cuenta
Total	379,477	344,649	78,327	266,322	34,828	5,207	29,621
Banco comercial (Bancomer, Banamex, etc.)	41,689	31,468	14,822	16,646	10,221	3,920	6,301
Banco de desarrollo (Natin, Bancomext, BNCI)	6,142	5,479	2,998	2,481	663	194	469
Programa de gobierno	28,199	13,801	4,750	9,051	14,398	227	14,171
Uniones de crédito, sociedad financiera (ahorro y préstamo)	14,267	13,826	2,487	11,339	441	0	441
Cajas populares, prestamistas particulares (con intereses)	114,048	109,197	23,107	86,090	4,851	262	4,589
Amigos o parientes, etc. (sin intereses)	152,103	150,831	23,570	127,261	1,272	301	971
Otro	23,029	20,047	6,593	13,454	2,982	303	2,679
Manufacturas	61,244	41,241	14,842	26,399	20,003	1,990	18,013
Banco comercial (Bancomer, Banamex, etc.)	9,138	3,726	3,041	685	5,412	1,391	4,021
Banco de desarrollo (Natin, Bancomext, BNCI)	719	719	350	369	0	0	0
Programa de gobierno	13,648	2,597	771	1,826	11,051	145	10,906
Uniones de crédito, sociedad financiera (ahorro y préstamo)	5,445	5,445	959	4,486	0	0	0
Cajas populares, prestamistas particulares (con intereses)	14,085	11,177	3,536	7,641	2,908	151	2,757
Amigos o parientes, etc. (sin intereses)	15,940	15,816	5,351	10,465	124	0	124
Otro	2,269	1,761	834	927	508	303	205
Construcción	6,476	5,871	3,771	2,100	605	133	472
Banco comercial (Bancomer, Banamex, etc.)	133	0	0	0	133	133	0
Banco de desarrollo (Natin, Bancomext, BNCI)	145	0	0	0	145	0	145
Programa de gobierno	140	0	0	0	140	0	140
Uniones de crédito, sociedad financiera (ahorro y préstamo)	762	762	452	310	0	0	0
Cajas populares, prestamistas particulares (con intereses)	2,601	2,414	1,291	1,123	187	0	187
Amigos o parientes, etc. (sin intereses)	2,046	2,046	1,592	454	0	0	0
Otro	649	649	436	213	0	0	0
Comercio	168,744	161,184	23,935	137,249	7,560	1,149	6,411
Banco comercial (Bancomer, Banamex, etc.)	14,028	10,899	5,464	5,435	3,129	1,149	1,980
Banco de desarrollo (Natin, Bancomext, BNCI)	1,257	1,042	274	768	215	0	215
Programa de gobierno	7,344	6,976	154	6,822	368	0	368
Uniones de crédito, sociedad financiera (ahorro y préstamo)	2,517	2,453	850	1,603	64	0	64
Cajas populares, prestamistas particulares (con intereses)	47,797	46,763	6,614	40,149	1,034	0	1,034
Amigos o parientes, etc. (sin intereses)	82,003	81,291	6,325	74,966	712	0	712
Otro	13,798	11,760	4,254	7,506	2,038	0	2,038
Servicios	116,952	111,294	29,593	81,701	5,658	1,324	4,334
Banco comercial (Bancomer, Banamex, etc.)	16,588	15,366	5,600	9,766	1,222	922	300
Banco de desarrollo (Natin, Bancomext, BNCI)	3,724	3,421	2,295	1,126	303	194	109
Programa de gobierno	6,777	4,074	3,755	319	2,703	55	2,648
Uniones de crédito, sociedad financiera (ahorro y préstamo)	4,895	4,518	226	4,292	377	0	377
Cajas populares, prestamistas particulares (con intereses)	41,220	40,715	9,699	31,016	505	0	505
Amigos o parientes, etc. (sin intereses)	40,752	40,599	7,245	33,354	153	153	0
Otro	2,996	2,601	773	1,828	395	0	395
Transporte	26,061	25,059	6,186	18,873	1,002	611	391
Banco comercial (Bancomer, Banamex, etc.)	1,802	1,477	717	760	325	325	0
Banco de desarrollo (Natin, Bancomext, BNCI)	297	297	79	218	0	0	0
Programa de gobierno	290	154	70	84	136	27	109
Uniones de crédito, sociedad financiera (ahorro y préstamo)	648	648	0	648	0	0	0
Cajas populares, prestamistas particulares (con intereses)	8,345	8,128	1,967	6,161	217	111	106
Amigos o parientes, etc. (sin intereses)	11,362	11,079	3,057	8,022	283	148	135
Otro	3,317	3,276	296	2,980	41	0	41

*NOTA: En la ENAMIN 98 este cuadro se refería al número de créditos de los dos principales préstamos más recientes, para la ENAMIN 2002 sólo se trata del préstamo más reciente:

Fuente: INEGI, ENAMIN 2000.

De ese 15 por ciento de **créditos solicitados** por los micronegocios manufactureros **a los bancos comerciales** (9 mil 138) **sólo 40 por ciento**

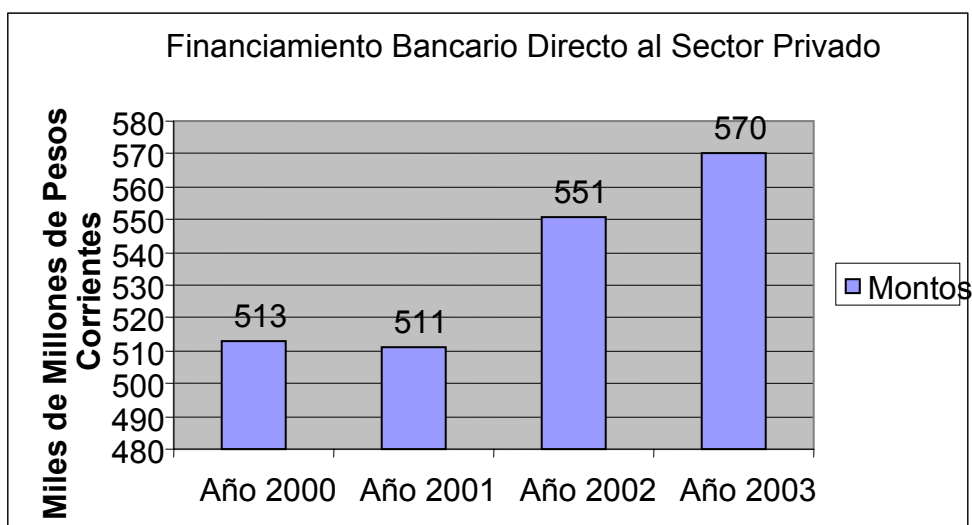
fue obtenido, sugiriendo el rechazo del 60 por ciento restante³⁶, un problema de racionamiento del crédito bancario hacia éste sector, por considerarlo en general demasiado riesgoso, consideración que bien pudiera estar derivada de **la asimetría de información financiera** que los bancos comerciales tienen sobre éste tipo de empresas.

En 2003 los bancos comerciales nacionales aportaron un porcentaje ligeramente superior al año anterior, el 19.7 por ciento del financiamiento al sector empresarial, que seguía siendo menor al de 2000, correspondiéndoles a las MYPES sólo el 15.4 por ciento, los proveedores habían aumentado su participación como fuente de financiamiento al 66.5 por ciento de estas últimas empresas.³⁷

La banca de desarrollo aportó, para Septiembre de ese año, créditos al 1.2 por ciento de las MYPES, conservando su tendencia a la baja, y la participación de los bancos extranjeros en el financiamiento de éste subsector de negocios fue mínima, del 0.8 por ciento.

Cabe hacer notar que la ligera tendencia creciente entre el 2002 y el 2003, del financiamiento bancario comercial directo al sector privado después de mantenerse de manera decreciente desde 1999, obedece principalmente al notable dinamismo del crédito al consumo y a la vivienda, que creció un 34.4 por ciento de junio de 2002 a junio de 2003, en cambio el crecimiento del crédito al sector empresarial ha sido más pequeño del orden del 9.2 por ciento en ese mismo lapso.³⁸ (Gráfica No. b. 3)

Gráfica b.3.



Fuente: Banxico, Informes de Agregados Monetarios y Actividad Financiera 1999-2003

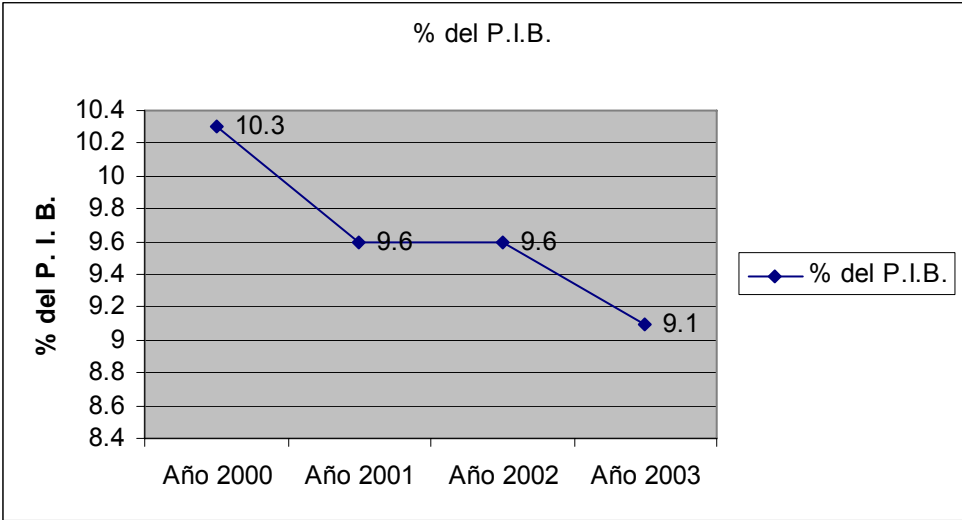
³⁶ INEGI: ENAMIN 2002 Idem..

³⁷ Banco de México. **Op. Cit.** Tercer trimestre de 2003.

³⁸ Asociación de Bancos de México. www.abm.org/boletines/confer 19/08/2003.

No obstante lo anterior **en proporción al Producto Interno Bruto (P.I.B.)** nacional en términos nominales, el monto citado anteriormente del financiamiento bancario comercial directo al sector privado mostró **un comportamiento decreciente** durante **todo** el lapso 2000-2003, cuando comenzó significando el 10.3 por ciento del P.I.B. y pareció tocar fondo en 2001-2002, cuando se mantuvo en una proporción del 9.6 por ciento, no obstante el año siguiente volvió a mostrar una ligera tendencia decreciente, como ilustramos con la gráfica b.4 que sigue

Financiamiento Bancario Directo como porcentaje del P.I.B. Gráfica b.4

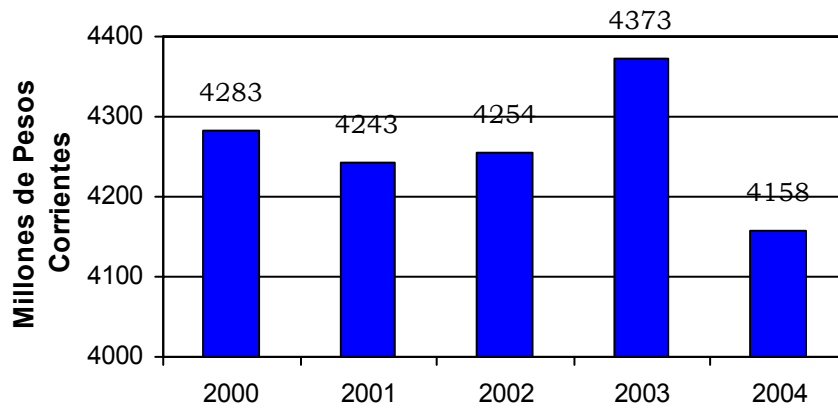


Fuentes: Banxico, Informes de Agregados Monetarios y Actividad Financiera 2000-2003.
 INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto Nominal Anual.

Para **el Estado de Tabasco**, la cartera de crédito de la Banca Múltiple mostró **una tendencia ligeramente decreciente** de 2000 a 2004, con un repunte en 2003, para volver a caer en el último año a un nivel menor que cualquiera de los anteriores, recuperando su **tendencia a la baja en el quinquenio**, un comportamiento semejante al que se muestra en el ámbito nacional.

Gráfica No. b.5

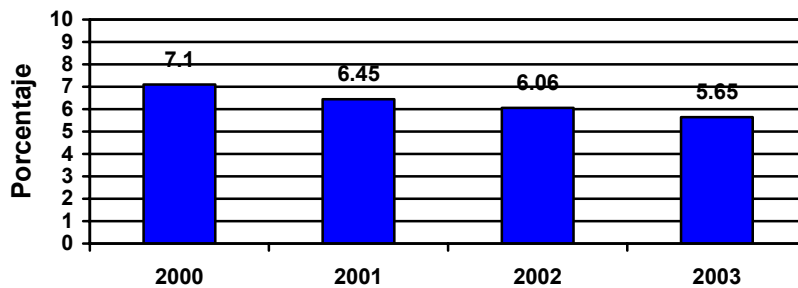
Cartera de Crédito de Banca Múltiple para Tabasco.



Fuente: CNBV: www.cnbv.gob.mx

Gráfica No. b.6

Cartera de Crédito de Banca Múltiple para Tabasco como Porcentaje del P.I.B. Estatal



Fuente: CNBV: www.cnbv.gob.mx

INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales

Producto Interno Bruto por Entidad Federativa

En relación con el PIB estatal a precios corrientes la evolución de la cartera de crédito de la banca comercial en Tabasco, **ha sido decreciente** de manera sostenida en esos años, pasando del 7.1 por ciento en 2000 al 5.65 por ciento en 2003, como mostramos gráficamente.

Podemos concluir al hacer un **comparativo** de la evolución del crédito ofertado por la banca comercial **en Tabasco y en el ámbito nacional** que se ha comportado **de manera muy parecida**, es decir que ha mostrado una tendencia decreciente en los últimos años con relación al PIB; y en consecuencia establecer que el problema de la falta de crédito o financiamiento a las MYPES en Tabasco se presenta de manera semejante o más agudo que a nivel nacional.

c.- Las preguntas de investigación

Ante la importancia que tienen las Micro y Pequeñas empresas, en el Mundo, en México y en Tabasco y dada **la problemática del acceso al financiamiento** que enfrentan, y que se estipula como una de las causas principales de dicha situación los **problemas de información asimétrica**, se planteó como tarea de esta investigación, analizar **el papel que juega** el conocimiento de **la información financiera** relevante, **en el acceso al financiamiento** adecuado para las MYPES del sector manufacturero de Tabasco.

Estamos conscientes de que la problemática del crédito a las MYPES es compleja y presenta varias facetas desde las cuales se puede abordar, por lo que se prefirió por razones metodológicas escoger **solo una de ellas**, para un estudio más detallado, aquella que se refiere al papel que juega **la información** relevante **en** la etapa de **acceso al crédito**.

En consecuencia se establecieron las siguientes preguntas de investigación:

c.1.-¿Cuáles han sido **las principales fuentes de financiamiento** de las MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco en el lapso de análisis?

c.2.-¿Cómo es el conocimiento de **la información** que tienen las MYPES manufactureras tradicionales de Tabasco **sobre las condiciones de los créditos** que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento que están disponibles en sus plazas?

c.3.-¿Ha influido el conocimiento **de información** de las condiciones de los créditos de las fuentes de financiamiento por las MYPES manufactureras tradicionales de Tabasco en el tipo de financiamiento obtenido?

c.4.-¿ **Es adecuada la mezcla de financiamientos** obtenidos por estas MYPES en cuanto a suficiencia, oportunidad y costo?

c.5.-¿Ha influido el conocimiento **de la información** de las características crediticias de las MYPES por los bancos en el financiamiento que aquellas han obtenido?

c.6.-¿ **Es adecuado el financiamiento** otorgado por los bancos a esas MYPES en cuanto a suficiencia, oportunidad y costo?

c.7.-¿Que acciones podrían tomarse, **desde la perspectiva de la información**, para hacer más adecuado (accesible, oportuno y suficiente) el crédito formal a las MYPES de actividades manufactureras tradicionales en Tabasco?

d.-La Hipótesis de trabajo

Por las consideraciones anteriores y **apoyándonos en el Marco Teórico** del capítulo siguiente de la investigación se propuso la siguiente Hipótesis de Trabajo para centrar la atención en una parte de la problemática del crédito, la que se refiere al papel que **la información** desempeña en **el acceso** al financiamiento adecuado a este tipo de negocios.

I.-“Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal, (sección A) que el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B).....

II.-Asimismo la falta de información de los intermediarios financieros bancarios sobre características crediticias de estas empresas y sobre peculiaridades de suficiencia, oportunidad y costo del financiamiento que requieren las MYPES aludidas, (sección C) ha propiciado que el financiamiento obtenido sea inadecuado.” (sección D)

El primer párrafo de la Hipótesis se refiere a los demandantes de crédito que serían las MYPES analizadas, y el segundo párrafo al subconjunto de los oferentes de crédito que se consideraron más adecuados para hacer un planteamiento sustentable, no subsidiado, del proceso del financiamiento a estas clases de negocios.

Estamos conscientes que **el solo acceso al crédito** no es garantía automática de crecimiento económico y generación de nuevos empleos, pues **el crédito aislado** puede resultar inclusive **contraproducente** en ocasiones, sin embargo consideramos que es una **condición necesaria** para que estos Micro y Pequeños empresarios puedan aprovechar mejor las oportunidades que se le presentan para consolidar su estabilidad, elevar su productividad, su volumen de ventas y eventualmente crecer.

El **bajo valor agregado** por hombre ocupado que en promedio generan **la mayoría de las MYPES** en México³⁹, tiene consecuencias sobre su dinámica de crecimiento, pues **no generan un margen de ahorro**⁴⁰ suficiente para reinvertirlo y así estar en posibilidades de adoptar mejores técnicas que les faciliten a su vez, ser más eficientes, competitivas y crecer, por lo cual permanecen en su nivel de estancamiento, no salen de un círculo vicioso, y peligra su existencia. Se han constituido “en la base productiva de la pobreza.”⁴¹ **De ahí la necesidad de financiamiento externo para romper ese círculo vicioso.**

e.-Los objetivos de la investigación

e.1.-Objetivo general

- Evaluar el papel que juega la **información** relevante en el acceso al crédito de las diferentes fuentes de financiamiento para las MYPES manufactureras de Tabasco, y las repercusiones de la disponibilidad de esta **información** en la adecuación de las mezclas de los créditos obtenidos por lo que respecta a suficiencia, oportunidad y costos, para poder sugerir acciones respecto al flujo de la **información** que le permita al mercado crediticio de estas MYPES operar de manera más eficiente.

e.2.-Objetivos específicos

e.2.1.-Identificar

- ✦ Cuales son las principales fuentes de crédito que han financiado a las MYPES del análisis, y cuales son las características principales de los créditos que estas han obtenido.

e.2.2.-Estimar:

- *El **conocimiento de información** que tienen las MYPES sobre las condiciones de los créditos que ofrecen las principales fuentes de financiamiento disponibles en sus plazas.*
- *El **conocimiento de información** que tienen los intermediarios financieros bancarios, sobre las características crediticias y sobre las peculiaridades del financiamiento que requieren las MYPES analizadas.*

³⁹ Ruiz Duran, Clemente. **Economía de la Pequeña Empresa**. México. Edit. Ariel. 1995. pp: 24-25.

⁴⁰ INEGI.-**Encuesta Nacional de Micronegocios 2002**. México 2003. Cuadro 4.3, uno de los principales problemas reportados son las bajas ganancias.

⁴¹ Ruiz Duran C., “**Desarrollo Empresarial en América Latina**”, Op. Cit., pag: 11.

- El posible **efecto** en las ventas y en el empleo **de un financiamiento adecuado** en las MYPES que se consideraron sujetas de crédito.

e.2.3.-Evaluar

- ✦ Si la frecuencia de **conocimiento de información** sobre las condiciones del crédito de una fuente por parte de las MYPES, influye en la frecuencia de **uso del crédito** de la misma.
- ✦ Si el financiamiento obtenido ha sido adecuado.
- ✦ Si la frecuencia de **conocimiento de información** de los intermediarios financieros bancarios sobre estas MYPES y sus características crediticias ha influido en el número y la adecuación de los créditos obtenidos.

e.2.4.-Sugerir

- ✦ Acciones sustentables, desde la perspectiva de **la información financiera** para mejorar la administración de un financiamiento adecuado a las MYPES.

f.-El procedimiento para la prueba de la Hipótesis de trabajo.

Definición del método estadístico para la obtención de los datos pertinentes

Para probar la hipótesis de trabajo y alcanzar los objetivos mencionados arriba, se optó por analizar una muestra representativa de MYPES maduras del sector manufacturero del Estado centrando la atención en aquellas clases económicas que tuvieron mayor presencia dentro de dicho sector, en cuanto a número de establecimientos y generación de empleos, (según los datos del INEGI en el censo económico de 1999 ya que la investigación de campo se realizó en 2003), y con éstas clases formar los estratos de dicha muestra a los cuales se les hicieron las entrevistas y aplicaron los cuestionarios, de manera aleatoria y sistemática, con los formatos que se muestran al final de la tesis como un anexo documental.

Se seleccionó como límite histórico para el análisis 1993, porque se considero irrelevante un historial crediticio de más de 10 años en una MYPE, dado que en más de una década las condiciones socioeconómicas pueden cambiar significativamente y ya no tener vigencia en la actualidad. Por otro lado 1993 es el año inmediato anterior a la entrada en vigencia del TLCAN, que marca un parteaguas en la evolución de la economía nacional.

Justificación del marco muestral

El sector manufacturero de Tabasco fue seleccionado para el análisis, porque uno de los ejes rectores del Plan Estatal de Desarrollo 2002-2006

es la generación de empleos, y las micro y pequeñas empresas manufactureras han probado su capacidad de generación de empleos⁴²; y porque la industria es la que mayor valor agregado proporciona a las materias primas que se procesan.

Para obtener la **información** se realizó una investigación documental sobre el universo de las MYPES por analizar y determinar así el marco muestral, obteniéndose **información** estadística del INEGI, los censos económicos de 1994 y 1999, el directorio de éste último, Directorios de Cámaras y Asociaciones Empresariales (CANACO, CANACINTRA, COPARMEX), y, directorios de investigadores y estudiosos del tema.

Se seleccionaron a MYPES manufactureras de siete clases de actividad económica por ser tradicionales dentro de la industria Tabasqueña, por el número relativamente alto de establecimientos y empleos generados según los censos económicos de 1994 y de 1999; por tener algunas características estratégicas como el pertenecer a “sectores” con potencial que se quiere aprovechar (esto es con oportunidades y/o fortalezas), o estancados (débiles) y amenazados que también se quiere rescatar, características que en cada caso se mencionan; y porque a pesar de las crisis económicas entre 1988 y 1998, y de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte en 1994 estas clases seleccionadas han aumentado en número y/o en generación de empleos. (Cuadros No. f.3 y f.4 que siguen)

Cuadro No. f.3

Evolución en número de establecimientos y empleos de 1988 a 1998 en Tabasco, México, por clase seleccionada.						
	No de establecimientos			Empleos		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Talleres de herrería y pailería	154	425	652	300	818	1228
Talleres de fabricación y reparación de muebles de madera	182	378	673	344	736	1226
Panaderías	142	244	321	664	896	1200
Talleres de confección de ropa	144	347	428	248	468	568
Fábricas de chocolate de mesa	11	17	19	571	398	178
Elaboración de quesos, y derivados de leche.	6	15	25	42	66	96
Elaboración de helados y paletas	84	110	115	204	262	314

Datos de los Censos Económicos del INEGI 1988-1994-1999.

⁴² Ruiz Duran, Clemente. **Economía de la Pequeña Empresa**. México. Edit. Ariel. 1995. pp: 19-20.

Cuadro No. f.4

Empresas Manufactureras en Tabasco en 1998				
Sector y Clase	Número de establecimientos	Empleos generados.	Por ciento de empleos del total.	Por ciento de establecimientos sobre el total.
Manufactura (sin subsector 35:petroquímica y derivados)	4,153	17415	100	100
Talleres de herrería y pailería	652	1228	7.05	15
Talleres de fabricación y reparación de muebles de madera	673	1226	7.03	16
Panaderías	321	1200	6.89	7.7
Talleres de confección de ropa	428	568	3.26	10
Fábricas de chocolate	19	178	1.02	0.46
Fabricas de quesos, mantequilla y derivados de la leche.	25	96	0.55	0.6
Elaboración de helados y paletas	115	314	1.8	2.78
Subtotal de clases seleccionadas	2233	4659	26.7	53.8

Datos del Censo Económico del INEGI de 1999.

Los talleres de herrería y pailería (de la clase económica 381212 del INEGI) quienes generaron 1228 empleos en 1998, sumando 652 unidades productoras (15 por ciento del total del sector manufacturero tabasqueño) lo que muestra una tendencia de crecimiento sostenida en esos dos aspectos desde diez años atrás, ya que pasaron de 154 establecimientos en 1988 a 425 en 1993, y en cuanto al empleo generado, de 300 trabajadores permanentes en 1988 a 818 en 1993.

La posibilidad de la reactivación de la industria de la construcción derivada de la implementación de nuevos desarrollos petroleros en la Entidad y del programa de construcción de viviendas del nuevo régimen⁴³, le da una buena perspectiva de crecimiento a esta actividad que podemos clasificarla como tradicional y orientada al mercado local. (Cuadros anteriores).

Los talleres de fabricación y reparación de muebles de madera (de la clase 332001 del INEGI), actividad tradicional orientada al mercado local, que generó 1226 empleos permanentes en 1998, y sumaban 673 unidades productoras ese año, (16 por ciento del total del sector manufacturero tabasqueño) pues mostraron una tendencia de crecimiento positiva durante la década de referencia, ya que sumaban 182 establecimientos y 344 empleados en 1988. (Cuadros citados).

⁴³ Gobierno del Edo. de Tabasco. **Plan Estatal de Desarrollo 2002-2006**. Talleres Gráficos Villahermosa Tab., México. 2002. Pag. 53

Puede darse en el futuro un encadenamiento productivo entre estas pequeñas carpinterías organizadas por Canacintra o el Gobierno del Estado y los grandes desarrollos forestales de los Municipios de Huimanguillo y Balancán Tabasco, que podrían abastecer de materia prima una industria del mueble con perspectivas de exportación.

Las panaderías tradicionales, (de la clase económica 311512 del INEGI) que se consideran amenazadas por la competencia de las panaderías de los supermercados y por los grandes productores de pan, constituían un número significativo de establecimientos, con un buen número de empleos generados. Tienen un mercado potencial debido a la perspectiva de consolidarse Villahermosa como una Ciudad T.L.C.A.N.⁴⁴, y como un gran centro de servicios urbanos del Sureste.

El total de unidades económicas productoras ascendió de 142 con 664 trabajadores permanentes en el censo de 1988 a 321 en 1998 y 1200 empleados en ese mismo año, conformaban el 7.7 por ciento del total de unidades manufactureras de Tabasco (Cuadros citados).

Los talleres de confección de ropa (de la rama 3220 del INEGI) actividad tradicional, que también mostró un crecimiento constante en esos 10 años, pasando de 144 establecimientos y 248 empleos permanentes en 1988 a 347 unidades productoras y 468 empleos en 1993, llegando en 1998 a sumar 428 establecimientos (10 por ciento del total de negocios del sector manufacturero) empleando directamente a 568 trabajadores.

Las fábricas de chocolate, actividad que decayó en número de empleos durante el lapso de referencia, (1994-2003) pero de alto potencial, según un estudio del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey sobre clusters estratégicos en Tabasco (2002), por la vocación tradicional que existe en la población de la región de la Chontalpa para elaborar chocolate, por las posibilidades de exportación, y porque podrían surtir directamente o como subcontratistas a las cadenas productivas y comerciales nacionales y transnacionales que se han establecido en los últimos años en Villahermosa.

Cabe recordar que el cacao que se cultiva en todo el mundo es originario precisamente de esa región del Estado, que con casi 60,000 hectáreas de plantaciones, es el principal productor del grano en el País, y con una gran cantidad de familias campesinas (alrededor de 29,000) que lo cultivan. El impulso a la industrialización del grano coadyuvaría a solucionar su problema económico y a aliviar la amenaza latente de pobreza en dicha región.

⁴⁴ Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Para 1998 el número de establecimientos que industrializaban el cacao ascendía a 19 con 178 empleados (de la clase económica 311901 del INEGI), contra 11 que existían en 1988 pero que generaban casi tres veces más empleo, a saber 517 trabajadores permanentes, situación que se explica porque el Estado en ese entonces propició el desarrollo de una gran empresa corporativa, a la cual los ejidatarios y pequeños productores estaban prácticamente obligados a venderle su grano. En la década pasada dicha macroempresa paraestatal fracasó y actualmente es la iniciativa privada, de micro y pequeños industriales particulares quienes poco a poco han empezado a cubrir ese vacío.. (Cuadros referidos)

Las fábricas de quesos y mantequillas (de la clase 311202) que al igual que las de chocolate caen dentro de la estrategia por rescatar las potencialidades tradicionales de Tabasco, política del actual régimen⁴⁵ pues significan darle valor agregado a uno de los subproductos más importante de la ganadería, una de las principales actividades económicas tradicionales de la entidad.

En 1988 se contaban con seis unidades fabricantes de queso representativas del esfuerzo empresarial tabasqueño que daban empleo a 42 personas; en 1993 existían 15 establecimientos con 66 empleados permanentes, y en 1998 llegaban a 25 unidades productoras con 96 trabajadores. (Cuadros citados)

La fabricación de helados y paletas (de la clase 311232), otra actividad tradicional amenazada por las grandes empresas competidoras, que sumaba 84 establecimientos con 204 empleados permanentes en 1988; en 1993 llegaron a 110 unidades productoras con 262 trabajadores y en 1998 eran 115 establecimientos con 314 trabajadores. Estas MYPES procesan materia prima producto de la agricultura y ganadería regionales y representan una típica actividad empresarial con mucha tradición entre los tabasqueños. (Cuadros referidos).

Diseño de las guías de entrevistas y cuestionarios

Se diseñó una guía para la entrevista a las MYPES seleccionadas con formato de cuadros, y un cuestionario con las mismas preguntas que la guía en forma de listado para que fuera más fácil de contestar por los empresarios a los que no se localizó en las dos primeras visitas, ambos documentos se presentan en el anexo documental.

El primer bloque de preguntas de ambos instrumentos esta conformado por los datos generales de la empresa, el segundo indaga sobre **la información** que conocen las MYPES de las condiciones de los créditos

⁴⁵.-Gov. del Estado de Tabasco., **Op. Cit.** Pag: 174

que ofertan las fuentes de financiamiento existentes en sus plazas (pregunta 2.1. y cuadro 2.2. -en la guía de la entrevista, y preguntas 2.1. a 2.11 en el cuestionario). El siguiente bloque de preguntas es sobre el historial crediticio de la empresa, **sobre las fuentes de financiamiento y tipos de crédito que recibió** durante los últimos 10 años (cuadro 2.3 en la guía de las entrevistas y preguntas 2.12. a 2.13 en el cuestionario). El cuarto bloque de preguntas se refiere a la situación y prospectiva financiera del Microempresario. (Preguntas 2.5 a 2.11 en la guía de las entrevistas y preguntas 2.14 a 2.19 en el cuestionario).

El último bloque de preguntas se refieren a características estructurales y de funcionamiento de las MYPES, que afectan su viabilidad financiera, y que se refieren a contabilidad, administración, producción, mercado, aspectos laborales del negocio y a características personales del empresario. (preguntas tres a siete en la guía de la entrevista y preguntas tres a siete en el cuestionario)

Se diseñó un cuestionario para las entrevistas a los intermediarios financieros institucionales que se anexa también, y que esta dividido en tres apartados, una primera parte de datos generales del agente financiero, la segunda que se refiere a las condiciones de los créditos que han otorgado a las MYPES y la tercera a **la información** que tiene sobre las características estructurales y funcionales de las MYPES que inciden en su elegibilidad como sujetos de crédito y sobre sus modos de financiamiento, en concordancia con las diferentes partes de la Hipótesis de Trabajo.

Determinación del tamaño y composición de la muestra

Se utilizó la fórmula siguiente,⁴⁶

$$n = Z^2 * q / E^2 p / \{1 + 1 / N [Z^2 q / E^2 p - 1]\}$$

Donde:

- n es el tamaño de la muestra
- Z es el nivel de confianza deseado para generalizar los resultados hacia toda la Población, se escogió el 96 por ciento que se sustituye por 2.06 en la fórmula, para tener mejores bases al hacer sugerencias de políticas al respecto.
- E es el nivel de precisión con el que se generalizaran los resultados, en este caso 10 por ciento.
- N es el total de la población actualizada de MYPES, en este caso 2322.
- La p y q se refieren a la variabilidad del fenómeno, proceso o característica que se toma como referencia base, que en este caso

⁴⁶ Tomada de Rojas Soriano, Raúl. **Guía para realizar investigaciones sociales**. México. Edit. Plaza y Valdés, 2000. Pág. 304

fue el financiamiento no bancario vs. financiamiento bancario: para p proporción de MYPES que se habían financiado sólo por fuentes diferentes de las Bancarias y q proporción que no sólo había recibido financiamiento de otras fuentes sino también crédito bancario.

De la encuesta piloto donde se entrevistaron a ocho MYPES (una por cada clase y de herrerías se tomaron dos) resultó que seis si se habían financiado únicamente por fuentes diferentes de las bancarias (el 75 por ciento= p) y las otras dos no sólo se habían financiado por fuentes informales, también habían recibido además créditos bancarios (el 25 por ciento= q).

Con la fórmula y criterios anteriores se calculó el tamaño total de la muestra $n = 133$, que se afijó entre los siete estratos que se conformaron de la población total de MYPES, procurando que el tamaño de la muestra parcial de cada estrato fuera al menos el cinco por ciento del total actualizado del mismo, pues se consideró, para la validez de la muestra, que este es un porcentaje suficientemente representativo de cada clase que se analizó.

La afijación teórica se modificó debido a que se decidió incluir en la muestra el total de las fábricas formalmente establecidas de Chocolate, y en los casos de las de Queso y de Helados y Paletas cubrir un porcentaje mayor que el que le correspondía según la afijación teórica de la muestra, para hacer un análisis a profundidad de estas clases económicas que transforman industrialmente productos primarios *tradicionales* de la economía tabasqueña.

Cuadro No.f. 5

Propuesta del número de entrevistas a directivos y/o dueños de MYPES en el Estado de Tabasco 2003							
Sector y Clase	Número total de establecimientos	Por ciento de participación en el subtotal seleccionado	Afijación teórica de la muestra (131)	Modificación de la Afijación para dar suficiencia a ***.	Distribución final de las afijaciones. ****	Aumento del 20 por ciento por no respuesta	Resultado final del levantamiento
Total de empresas manufactureras	4,153 *						
Subtotal de las Clases seleccionadas	2,322 **	100%	131		134	158	133
Talleres de Herrería y pailería	697 **	30%	40	-5	35	42	35
Talleres de Fabricación y reparación de muebles	671 **	29%	39	-5	34	40	33
Fábricas de Pan y Pasteles	321 **	14%	18	-2	16	19	14
Talleres de Confección de Ropa	437 **	19%	25	-3	22	26	22
Fabricación de Chocolate (incluso casero) ***	54 **	2%	2	9	11***	11	9
Elaboración de Queso y mantequillas	26 **	1%	1	5	6	8	8
Elaboración de Helados y Paletas	116 **	5%	6	4	10	12	12

*Datos del Censo Económico del INEGI de 1999 sin subsector 35: petroquímicos y derivados.

**Actualizado según los directorios del 2002 de la CANACO y CANACINTRA y de estudios relacionados.

*** Se tomaron todas las Fábricas de Chocolate formalmente establecidas (11) para hacer un análisis a profundidad en una clase y en consecuencia se modificó la afijación teórica de la muestra entre los estratos para asignarle un mayor número de encuestas al estrato aludido.

**** La redistribución se hizo disminuyendo el número de encuestas afijado de las cuatro clases que más tenían, procurando que el subtotal remanente por estrato a encuestar representara por lo menos el cinco por ciento del total de la clase económica respectiva.

Dicha disminución se compensó, aumentando por otro lado nueve encuestas al estrato Fábricas de Chocolate para completar las 11, y se aumentó también el número signado a las dos clases restantes que menos tenían, mas cinco las Fábricas de quesos y a las Fábricas de Helados y Paletas mas cuatro. A la redistribución final se le aumentó por cada estrato un 20 por ciento más para cubrir la eventualidad de las “no respuesta” según los cánones estadísticos establecidos.

El levantamiento de la encuesta

Se realizó el levantamiento de la encuesta en tres ciclos debido a monto de las “no respuesta” que mostraron algunas clases económicas durante el trabajo de campo, por mortandad de MYPES, sus cambios de domicilio y las negativas a responder en la primera y en la segunda vueltas, de tal forma que se recorrió tres veces el Estado.

La muestra complementaria para el segundo ciclo se diseñó, al igual que la inicial, de manera aleatoria, estratificada y sistemática en los cinco estratos incompletos que mostraron durante el primer ciclo de levantamiento, un grado de “no-respuesta” de empresas mayor al 20 por ciento que se tenía como margen. En el tercer ciclo se determinó, con el mismo procedimiento estadístico, el número de MYPES complemento de las dos clases que durante la segunda vuelta siguieron mostrando una tasa excesiva de no-respuesta

*Captura y procesamiento de la **información***

Las entrevistas y cuestionarios, se revisaron, criticaron y codificaron en cada caso, aclarando las dudas o respuestas incompletas con los empresarios en una segunda visita o por teléfono, una vez hecho ésto, se procedió a capturar la **información** en Excel, lo que permitió formar la base de datos de la investigación.

Los cuadros de salida o tabulados que se utilizaron fueron los que se muestran en los Capítulos II y III y en el anexo estadístico, que se analizaron utilizando los conceptos de Media, Moda, proporciones y

porcentajes, en el programa Excel. También se utilizó el programa de computadora: “PRIMER OF BIostatISTICS” por Stanton A Glantz. Mc Graw Hill Inc. 1992, versión 3.02. para la prueba de la Ji^2 y la Prueba Exacta de Fisher.

Selección del Estadístico de Prueba

La Hipótesis de trabajo se dividió en dos partes para su corroboración empírica, la primera (I) referente a la posible influencia de la **información relevante** que poseen las MYPES (demandantes) sobre los tipos de créditos que obtienen, y la segunda parte (II) referente a los posibles efectos del conocimiento de la **información relevante** que los intermediarios bancarios tienen sobre características crediticias de las MYPES y sobre las peculiaridades del financiamiento que requieren.

Para probar la primera parte de la Hipótesis (sección A) se relacionó la frecuencia de conocimiento **de información que tienen las MYPES** sobre las condiciones de los créditos ofertados por las fuentes con la frecuencia de **financiamientos obtenidos** por cada una de las microempresas, y así evaluar la dependencia entre estos dos fenómenos, para lo cual se aplicó el estadístico de la Ji cuadrada, y la prueba exacta de Fisher cuando procedió⁴⁷.

La Ji^2 es un estadístico que se puede aplicar para probar la bondad del ajuste de una distribución observada de resultados con respecto de una distribución esperada, y también para probar **la independencia** entre dos variables, fenómenos o procesos.⁴⁸

En nuestro caso esas dos variables fueron la frecuencia de la información que tienen las MYPES encuestadas sobre **las condiciones de los créditos** que ofertan las fuentes de financiamiento disponibles y la frecuencia del tipo de financiamiento disponibles y la frecuencia del **tipo de financiamiento obtenido** para la primera parte de la Hipótesis (sección A).

Para la prueba de la sección B de la primera parte de la Hipótesis de Trabajo se analizaron todos y cada uno de los financiamientos obtenidos por las MYPES para determinar si eran inadecuados o no bajo los criterios de suficiencia, oportunidad y costo alternativo, llegándose a una conclusión por el nivel del porcentaje positivo resultante sobre cada crédito

⁴⁷ Méndez Ramirez, Ignacio.- **El Protocolo de Investigación**. México. 2001. Edit. Trillas., pp: 131-137.

⁴⁸ Anderson, David R., Dennis J. Sweeney y Thomas A., Williams, International Thomson Editores S.A. de C.V., **“Estadística para Administración y Economía”**, México.1999. pp: 449-474.

obtenido y sobre las mezclas para cada MYPE, lo cual se consigna en el capítulo II.

Para la prueba de la segunda parte (II) de la Hipótesis de Trabajo se seleccionó una muestra de seis de los ocho bancos que operan en el Estado, y las dos Uniones de Crédito en funciones, entrevistándose a los gerentes de 11 sucursales, la mayoría de ellas referidas por las MYPES en las encuestas, para determinar cuanta **información** tienen dichos intermediarios financieros bancarios sobre las características crediticias de éste tipo de negocios, y sobre las peculiaridades de los financiamientos que requieren.

Se aplicó el estadístico de prueba a esta segunda parte de la Hipótesis de Trabajo y se constató que no procedía por la cantidad de ceros en las casillas del cuadro de contingencias, por lo cual la conclusión sobre la influencia que tiene la falta de **información** relevante de los bancos en el otorgamiento de sus créditos se basó en la proporción de respuestas negativas de las entrevistas.

Para la prueba de la sección D de la segunda parte (II) de la Hipótesis de trabajo, a cada una de las 133 MYPES de la muestra se le aplicó un índice de elegibilidad financiera para determinar si reunían los requisitos para ser sujetas de crédito o nó, y se encontró un subtotal de elegibles. De dicho subtotal se determinó cuantas tenían proyectos de inversión rezagados lo que se consideró como un indicador del posible **racionamiento del financiamiento bancario** entre estas empresas que se consideraron sujetos de crédito según los propios criterios de los Bancos, y como **una estimación del desajuste** del mercado entre la oferta y la demanda del crédito para MYPES manufactureras de Tabasco.

Sobre lo inadecuado del financiamiento obtenido, se analizaron todos los créditos bancarios recibidos por las MYPES de la muestra durante el lapso de análisis, bajo los criterios de suficiencia, oportunidad y costo alternativo, para calificarlos siguiendo los lineamientos que se explican más adelante. Los resultados se muestran en el capítulo III referido a los oferentes en el mercado crediticio de las MYPES analizadas.

Aplicación del Estadístico de Prueba

Dado que lo que se quiere demostrar en la Hipótesis de Trabajo como cierto es que la **frecuencia de uso del crédito de un tipo de fuente** es dependiente de **la frecuencia de conocimiento de información sobre dicha fuente** se estableció la H_0 estadística nula para la sección A de la H_0 de trabajo como:

Ho nula: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento no es dependiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente” y la Ho alternativa como: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** que tengan las MYPES sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

En consecuencia se construyó el cuadro de contingencia que sigue con siete diferentes tipos de fuentes de financiamiento como renglones y el número de MYPES que las conocen a cada una de ellas, dicho número se dividió en dos columnas para distribuirlo entre las MYPES que conocen y que han sido financiadas (200) y las que conocen pero no han recibido financiamiento de la fuente en cuestión (148).

Formato de Cuadro de contingencias No. f.6.

Frecuencias observadas de conocimiento de las condiciones del crédito de	Frecuencias observadas de MYPES			
	Fuentes	Totales.	Financiadas	No Financiadas
Tandas		82	42	40
Proveedores		57	51	6
Familiares		40	39	1
Prestamistas		78	22	56
I.F.B*		31	17	14
Programas de Gobierno **		38	7	31
Amigos, socios y Clientes		22	22	0
Totales		348	200	148
Porcentajes		100por ciento	57.5por ciento	42.5por ciento

*Incluye: Préstamos Bancarios, de Uniones de Crédito, de Tarjetas de Crédito y de Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas.

** Que operan en el Estado de Tabasco.

Si la hipótesis de nulidad (independencia) es válida, es decir si la frecuencia de **conocimiento de la información no influye en el número de créditos obtenidos**, la fracción del total de MYPES que han sido financiadas con respecto del total de MYPES que conocen a las fuentes (57.5 por ciento) debería de repetirse igual en las proporciones parciales respectivas para cada fuente u opción.

Se desarrolló una tabla de frecuencias esperadas, que se presenta a continuación, bajo el supuesto de independencia de las dos variables: conocimiento de **información** y financiamiento obtenido y se corrió la Ji^2 relacionando ambos cuadros a un nivel de significación del cinco por ciento. Los resultados se presentan en el capítulo II de la demanda de crédito por las MYPES.

Cuadro No. f.7

Frecuencias observadas de conocimiento de información sobre las condiciones de los créditos de:	Frecuencias esperadas de financiamiento.			
	Fuente	Totales	Financiadas	No financiadas
	Tandas	82	47	35
	Proveedores	57	33	24
	Familiares	40	23	17
	Prestamistas	78	45	33
	I.F.B.*	31	18	13
	Programas de Gobierno **	38	22	16
	Amigos, socios y clientes.	22	13	9
	Totales	348	201	147
	Porcentajes	100 por ciento	57.76 por ciento	42.24 por ciento

*Incluye: Préstamos Bancarios, de Uniones de Crédito, de Tarjetas de Crédito y de Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas.

** Que operan en el Estado de Tabasco.

El índice de elegibilidad crediticia

El índice de elegibilidad crediticia se conformo partiendo de la base de los criterios y ponderaciones que utilizaban para evaluar si una empresa es sujeto de crédito los Bancos Comerciales HSBC, BANORTE y SANTANDER-SERFIN, durante el levantamiento de las encuestas, adaptándolos a las características de funcionamiento y estructurales de las MYPES analizadas.

Se evaluó cada empresa desde los siete aspectos siguientes:

1. Alta en SHCP vigente.
2. Utilidad mayor o igual a \$42,000.00 anuales.
3. Antigüedad en el Domicilio actual mayor o igual a dos años
4. Antigüedad en el negocio mayor o igual a tres años.
5. Edad del empresario entre 25 y 70 años.
6. Propiedad del local o inmueble.
7. Endeudamiento actual blando.

Si la empresa cumplía con los siete requisitos mencionados arriba se consideró elegible como sujeto de crédito. (Cuadro No. 8)

Se eliminaron los requisitos del manejo de cuentas de cheques y de la disponibilidad de los estados financieros porque estos últimos normalmente están subvaluados según el testimonio de un gerente y elaborar unos más apegados a la realidad sería precisamente una de las tareas del articulador financiero que se propone al final. La apertura de la cuenta de cheques sería automática con el crédito y las referencias

comerciales serian de proveedores, investigación que realizaría también el mencionado articulador financiero.

Cuadro No. f.8

ELEGIBILIDAD CREDITICIA DE LAS MYPES									
Empresas del estrato	Alta en SHCP	Utilidad anual > \$42000	Antigüedad en el negocio >= 3 años	Antigüedad en el domicilio actual >= 2 años	Menor de 70 años y mayor de 25 años	Propiedad del local garantía inmobiliaria	Endeudamiento actual	Calificadito de sujeto de crédito.	Observaciones

La evaluación de los créditos obtenidos por las MYPES

Se analizó cada apoyo financiero recibido por las MYPES, bajo el enfoque de los tres criterios de suficiencia, oportunidad y costo alternativo, como se muestra en el cuadro que sigue, un cuadro para cada estrato de la muestra, de acuerdo a las respuestas de las preguntas respectivas de la encuesta.

Cuadro No f.9

EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS POR LAS MYPES																																							
MYPE	Prestamistas			Proveedores			Familiares			Amigos			Socios			Tandas			Casas de Empeño			Cajas de Ahorro y Prestamo			Programas de Gobierno			Uniones de Crédito			Bancos			Otras fuentes			Proyectos de inversión rezagados	Evaluación Global	Observaciones
	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C						
B																																							
C																																							
D																																							
E																																							
F																																							
G																																							
H																																							
I																																							
J																																							
K																																							
L																																							
M																																							
N																																							
O																																							
TOTALES																																							

Así para el aspecto de **suficiencia** se utilizó la pregunta ¿Cuánto le hizo falta del monto requerido? y se registró en la columna respectiva con un signo positivo si la respuesta fue cero o nada y negativo si fue positiva dicha respuesta.

Para el aspecto de **oportunidad** se utilizó la pregunta sobre la discrepancia entre la fecha en que recibió el crédito con la ideal de cuando lo necesitaba, y se asignó un signo positivo al criterio de oportunidad si no hubo discrepancia entre las dos fechas, sopesando además los días que tardó en conseguir el crédito y la fecha de recepción en relación con el ciclo anual de ventas de la clase económica referida.

Por último si la tasa de interés del crédito fue igual o menor que el 3.5 por ciento mensual, que fué la tasa promedio de las tarjetas de crédito del año del levantamiento, se consideró positivo **el costo**, de lo contrario si fue mayor se le asignó un signo negativo y tomando en cuenta la apreciación del empresario al respecto.

La proporción de signos positivos mayor que los negativos determinó la calificación de crédito **suficiente, oportuno o en costo** para cada fuente como columna y la calificación de la mezcla de financiamientos para cada MYPE como renglón.

Se contrastó cada caso con la existencia de proyectos de inversión rezagados para la evaluación global de suficiencia asignándose una A de adecuada a la mezcla de financiamientos si la Micro no tenía rezago de proyectos de inversión y una I de inadecuada si existían pendientes.

La tipología de las fuentes de financiamiento

Se agruparon las diferentes fuentes de financiamiento más importantes de las MYPES del sector industrial de Tabasco en nueve clasificaciones por sus características semejantes, y fueron jerarquizadas según la frecuencia de uso del crédito de la misma por las MYPES, a saber: Proveedores, Tandas, Familiares, Prestamistas, Amigos, Bancos, Programas de Gobierno, Socios y Clientes bosquejándose luego la evolución del financiamiento bancario obtenido.

Las características que se consideraron más relevantes de los créditos que otorgaron los tipos de fuentes de financiamiento a las MYPES analizadas fueron: tasa de interés mensual, montos de los créditos, plazos para pagarlos, costo de los trámites, proporción de la garantía al préstamo, lapsos de entrega de los recursos, trámites y requisitos de acceso, con lo que se conformó el capítulo III de la Tesis.

CAPITULO I.- TEORÍAS SOBRE LA INFORMACIÓN ECONÓMICA Y EL FINANCIAMIENTO A MYPES

1.1.-La Economía de la Información⁴⁹ y la primera parte de la Hipótesis de Trabajo de la investigación:

La hipótesis de trabajo que se planteó **en el capítulo anterior** se refiere al papel que la **información** relevante desempeña en el acceso al crédito de las MYPES analizadas en la investigación, supusimos que **la información** que poseen los actores principales del proceso **es imperfecta**, es decir vaga o incompleta, y en consecuencia el mercado del crédito para MYPES en **Tabasco**, no funciona eficientemente dando como resultado que estos negocios han obtenido productos o servicios crediticios ineficientes (financiamiento inadecuado), planteamientos que tratamos de demostrar en los capítulos II y III que siguen.

La deducción que dicho mercado no funciona eficientemente, se basó primero en uno de los supuestos de la microeconomía clásica que dice que para que los mercados de competencia funcionen de manera eficiente, debe darse la existencia de perfecta **información** sobre el mismo, entre oferentes y demandantes, y en otro supuesto también de la microeconomía clásica que se refiere a la **homogeneidad** de los productos que se intercambian en un mercado, específicamente en su **calidad**.⁵⁰

Al carecer de una **información** completa sobre los diversos productos y/o servicios que ofertan las diferentes fuentes de financiamiento disponibles en sus plazas, así como de sus requisitos y lapsos de trámites, **la MYPE demandante** en éste mercado del crédito, no puede evaluar con certeza cual de todas las opciones le conviene más para financiarse, o cual es la mejor combinación, (mezcla), ignorancia que puede significarle pérdidas en cuanto al precio del crédito (la tasa de interés), y en cuanto a condiciones de la adquisición, (plazos de pago, tiempos de entrega, requisitos, montos, etc).

Si **la MYPE demandante de crédito** no tiene la **información** de todas las alternativas posibles de que dispone y sólo concibe a los familiares, amigos y prestamistas como opciones, probablemente conseguirá solo un crédito caro y/o insuficiente si es con el prestamista, o insuficiente y/o inoportuno si es con los amigos o familiares.

⁴⁹ Stigler, George., "The economics of information" *Journal of Political Economy*, # 69, Junio 1961.

⁵⁰ Leftwich, Richard., *El sistema de precios y asignación de recursos*. Mexico. Edit. Interamericana. 1978. pp.: 24-26.

En cambio, teniendo a tiempo y completa **la información** sobre los diferentes programas de apoyo financiero del gobierno, de los proveedores y clientes que pueden dar crédito, y de las instituciones de crédito bancarias, planteamos que es probable que pudiera acceder a **una mezcla de créditos más adecuada** a sus necesidades y características, es decir o menos cara, o más oportuna y suficiente, en otras palabras se tornaría más eficiente el mercado del crédito a las MYPES.

Un mercado financiero eficiente es aquel en el que toda **la información disponible** es comprendida rápidamente por los que participan en él y se incorpora inmediatamente a los precios de mercado, esto es el término “eficiencia” se utiliza en teoría financiera en cierto sentido diferente al de otras partes de la economía, aquí significa que la **información** se absorbe rápidamente, no necesariamente que los recursos generan la máxima producción con el costo mínimo.⁵¹

En la realidad difícilmente se cumplen los supuestos de la homogeneidad del producto y del conocimiento perfecto del mercado por parte de los compradores y de los vendedores que participan en él. Existe variedad en la calidad de los productos que se intercambian, y la falta de **información** sobre ésta y sobre los otros competidores u oferentes es muy común encontrarla en la operación cotidiana de un mercado y de manera especial en los financieros.

1.1.2.-El planteamiento de George Stigler sobre la economía de la información.

Para apoyar mejor **el planteamiento de la Hipótesis de trabajo**, por lo que respecta a **la importancia de la información en el** acceso al crédito, traemos a colación los planteamientos del Dr. George Stigler quien en un artículo seminal (1961)⁵² resalta la importancia de **la información** en el comportamiento del consumidor, como otro bien del mercado que **no esta libre a disposición de todos**, como lo suponía el modelo clásico, ya que obtenerla implica tanto beneficios potenciales en la forma de precios más bajos y/o mejor calidad del producto y condiciones de compra, pero también implica costos, el tiempo que se dedica a conseguirla que podría utilizarse ganando dinero, y otros costos directos como los de transporte, llamadas telefónicas y la compra de publicaciones o **información** especializadas.

⁵¹ Samuelson, Paul A., & Nordaus, W., Dieck, A., y Salazar, C. **Macroeconomía con aplicaciones a México**. Décimo sexta edición. México. Edit. McGraw Hill. 2002., pp.: 211-212.

⁵² Stigler, George., “The economics of information”, **Journal of Political Economy**, # 69, Junio, 1961.

Stigler establece hace casi medio siglo, que aun cuando se reconoce que la **información** es un recurso valioso, en economía se daba por sentado que era del dominio público, la mejor tecnología se suponía conocida, las preferencias del consumidor conocidas, y así sucesivamente. Él establece que algunos aspectos importantes de la organización de la economía, adquieren un nuevo significado cuando se consideran desde el punto de vista del costo de la búsqueda de **información**, uno de esos aspectos es la indagación de mejores precios y condiciones del mercado.

Los precios de los bienes y servicios (incluyendo los servicios financieros) varían ampliamente y con frecuencia, aun para los que son homogéneos en calidad, dispersión de precios que podríamos considerarla como una manifestación de la ignorancia (falta de **información**) de los participantes en el mercado.

Si la dispersión del precio de venta de un bien o servicio (en nuestro caso **el crédito**) es grande, podemos pensar que en promedio valdría la pena entrevistar a varios vendedores (bancos y programas de financiamiento) antes que hacer la compra, porque los ahorros esperados tenderían a ser mayores, lo mismo se aplica conforme aumenta el monto relativo del gasto en el bien en relación con el presupuesto del consumidor.

Siguiendo el enfoque de Stigler en el artículo citado, **la información financiera relevante** no es un bien libre que este a disponibilidad de todo consumidor como lo supone la microeconomía clásica, es otro bien económico que cuesta tiempo y recursos obtenerla y además en este caso entenderla.

Como lo sugiere Chang y Hanna⁵³ en el complejo **mercado financiero** actual, el costo de la búsqueda de **información** puede ser mucho mayor para los prestatarios de dinero que para los compradores de bienes, porque el costo del servicio de financiamiento puede no ser completamente o claramente desplegado hasta que se aplica para un crédito, y el lenguaje técnico del financiero es difícil de entender para muchos solicitantes, lo que hace pensar en la conveniencia de un elemento trasmisor e interpretador de la **información** especializada de los bancos a las MYPES y de las MYPES a los bancos como sería el promotor de micronegocios.

Para un demandante el costo de buscar la **información** de un bien o servicio (**financiero**) sería igual a las horas de trabajo que dedica a esta búsqueda más otros costos directos hasta tener la **información** completa, en el caso de **una MYPE que requiere un crédito**, el costo serían las posibles ventas que perdería el empresario durante los días que emplearía

⁵³ Chang, Y. R. & Hanna S., "Consumer credit search behavior" **Journal of consumer studies and home economics**. 1992. Vol. 16, pp: 207-227. Traducción libre del suscrito.

recorriendo las sucursales bancarias y haciendo antesala en las oficinas de los programas gubernamentales.

Si el costo de la búsqueda del último proveedor (marginal) se iguala al ingreso marginal del consumidor, en cuanto al ahorro en el precio del bien o servicio, entonces se puede encontrar la cantidad óptima de búsquedas⁵⁴, esto es cuando:

$$CMg = IMg$$

Por el lado de **los ingresos posibles derivados** de la búsqueda de **información** se concretarían en los ahorros representados por mejores tasas de interés, plazos, lapsos, montos y condiciones que **podría lograr la MYPE** y los aumentos en ventas y utilidad por la mejor oportunidad y suficiencia de **una mezcla de créditos** con las mejores fuentes alternativas disponibles.

Por último Stigler elucubra, en el artículo ya citado, sobre la publicidad como un medio poderoso de reducir la falta de **información** de los demandantes, sobre los precios y condiciones de los oferentes de bienes y servicios, y publicidad que se justifica por la necesidad de identificar a estos proveedores, por la rotación de compradores y por el olvido de los proveedores que les han surtido ocasionalmente.

También aclara que el problema de la calidad de los bienes y servicios, se soslayó en su ensayo, por la suposición de homogeneidad del producto, otro de los supuestos controvertidos de la microeconomía clásica y que tiene repercusiones importantes en **la teoría de la información asimétrica**.

Al respecto de la publicidad de la que habla Stigler como “un método para proporcionar a los compradores potenciales conocimiento sobre la identidad de los vendedores...”⁵⁵, en el caso de **las MYPES** de la muestra encuestadas **en Tabasco** las preguntas sobre **la información** que tenían de las condiciones y características de los créditos de las diferentes fuentes y opciones disponibles en sus plazas, sirvió para tener un indicador sobre el grado de penetración de la publicidad en estos estratos, los hallazgos se reportan en el capítulo pertinente.

⁵⁴ Sherman, Hanna., “ The economics of information.”, Ohio State University., 1994.
www.hanna.1@osu.edu Ver Apéndice matemático No 1.

⁵⁵ Stigler, George., Op. Cit. pag.: 220.

1.2.-La Teoría de la información asimétrica y la segunda parte de la Hipótesis de Trabajo

Según algunos autores, un aspecto importante de los mercados financieros es la existencia de **información asimétrica**, es decir el conocimiento insuficiente de **información** relevante para hacer decisiones precisas de una parte, acerca de la otra, involucradas ambas en una transacción financiera.⁵⁶

Basados en lo anterior establecimos la segunda parte de la hipótesis de trabajo, para considerar también el aspecto de la oferta del crédito en el mercado financiero de las MYPES manufactureras de Tabasco.

La teoría de **la información asimétrica** se basa en la idea de que uno de los 2 actores (en nuestro caso la fuente de financiamiento bancario) involucrados en un proceso económico⁵⁷, (el del crédito) desconoce **información** relevante sobre ese proceso que el otro actor (en nuestro caso la MYPE demandante de crédito) si posee, de tal forma que esta falta de **información** implica obstáculos para que el mercado del bien o servicio en cuestión (el financiero) trabaje eficientemente, en el sentido de que se generan costos adicionales, insuficiencias o racionamientos que de no existir la mencionada asimetría de la **información** no ocurrirían.

La presencia de **información asimétrica** conduce a dos tipos de problemas en estos mercados: *El riesgo moral y la selección adversa*⁵⁸ que conducen a su vez al *racionamiento del crédito* por parte de los intermediarios bancarios.

El riesgo moral es un enfoque que no aplicaremos en esta tesis, pues se refiere a una etapa posterior al otorgamiento del crédito y el interés central de esta investigación es en la primera etapa del proceso del financiamiento es decir el acceso al crédito por parte de las MYPES, no obstante lo bosquejamos a continuación.

El principal que otorga el préstamo (banco) corre *el riesgo* de que el acreditado (agente), una vez que ha recibido el crédito, tome decisiones diferentes a las pactadas previamente, que afecten seriamente las probabilidades de éxito del proyecto de inversión para el cual se otorgó el financiamiento, cometiendo *una falta a la moral, al compromiso contraído*, por ejemplo una vez que los prestatarios han obtenido el dinero, pueden

⁵⁶ Mishkin., Frederic, S., **The economics of Money, Banking and Financial Markets.** 7ª Edición., Boston MA., Pearson Addison Weley., 2004. pag: 174.

⁵⁷ (llámese por ejemplo; subasta, establecimiento de un impuesto, aseguramiento de un auto, adquisición de un vehículo usado, contratación de un crédito con un banco o la contratación de un gerente o de un empleado)

⁵⁸ Mishkin, Frederic., S **Op. Cit.**, pp: 32-33.

realizar inversiones diferentes de las que plantearon originalmente al banco cuando solicitaron el crédito, y desviarlas o simplemente no realizarlas y dedicar los recursos al consumo, lo cual originaría fuertes dificultades para el repago del principal y los intereses pactados. Ante éste *riesgo moral*, que baja las expectativas de la recuperación de cartera, los prestamistas (bancos) pueden decidir no realizar los préstamos y racionar el crédito.

1.2.2.- El planteamiento de Joseph Stiglitz sobre la **Información** asimétrica

Las percepciones de la *selección adversa* y del *racionamiento del crédito*, son contribuciones que hacen Stiglitz y Weiss⁵⁹, al respecto del funcionamiento del **mercado del crédito con información imperfecta**, que tomamos como base para el planteamiento de la segunda parte de la hipótesis de trabajo.

La selección adversa es un problema de **información** que ocurre *antes* que se realice la transacción financiera y que lleva también al *racionamiento* premeditado del crédito en el mercado, porque los prestamistas (bancos) frecuentemente cuentan con **información** incompleta o limitada sobre las probabilidades de éxito (calidad crediticia) de los proyectos de inversión de las MYPES que solicitan los recursos.

El precio del servicio de financiamiento (tasa de interés), cargado a los prestatarios por los bancos, refleja normalmente la calidad promedio histórica de los proyectos de inversión de los empresarios solicitantes de crédito, precio que probablemente resultaría alto para los proyectos “más seguros” o menos riesgosos, y relativamente bajo para los proyectos más riesgosos que tienden a tener una rentabilidad más alta, como se ilustra en el apéndice de este capítulo con el ejemplo numérico.

Los inversionistas (prestatarios) con proyectos de alto riesgo, son los que más activamente buscan los préstamos, por la perspectiva de lograr ganancias muy altas con dinero ajeno, y en consecuencia los que tendrían, por su insistencia, mayores probabilidades de obtener un crédito de los bancos.

Por otro lado los inversionistas con proyectos más seguros, pero menos rentables, al elevar la tasa de interés los bancos, se ven desanimados y tienden a auto eliminarse quedando el mercado de demandantes compuesto principalmente por los inversionistas de alto riesgo, ocurriendo *el fenómeno de la selección adversa*, por lo que los bancos, que sólo

⁵⁹Stiglitz, Joseph, and Weiss, Andrew., “Crédit Rationing in Markets with Imperfect Information”, **The American Economic Review**, Junio, 1981.

conocen la calidad **promedio** histórica de repago de los solicitantes de crédito podrían preferir no prestarle a todos los solicitantes *rationando el crédito* aun cuando dentro de los demandantes excluidos hubieran proyectos de inversión capaces de pagar exitosamente una tasa más alta que la promedio.

La selección adversa operaría en el caso de los intermediarios bancarios de **Tabasco** ya que al no contar con **información** completa sobre las características relevantes de las MYPES y de cada uno de los proyectos de inversión de las MYPES, para poder diferenciar su calidad crediticia y en consecuencia saber que tasa de interés específica aplicar a cada uno de ellos, (preferencial baja a los de menor riesgo y alta a los de riesgo elevado), los bancos optan por cargar **una tasa de interés general promedio** a todos los solicitantes de crédito en la plaza, tasa general que se deriva de una ponderación entre las altas y las bajas o preferenciales como lo mostramos en el ejemplo numérico del apéndice matemático de éste capítulo.

Con la tasa de interés promedio ponderada aludida, (r_L') castigan a los proyectos de inversión de bajo riesgo ya que es más alta que la preferencial, y premian sin querer a los proyectos riesgosos, aplicándoles una tarifa menor que la que les correspondería si no hubiera **asimetría en la información**, desalentando a los buenos prospectos y sacándolos del mercado y estimulando a los malos, de tal forma que se aumentan las probabilidades de dar los créditos a las MYPES de mayor riesgo, al recomponerse la mezcla de la cartera de clientes a favor del número de solicitantes de mayor riesgo, generándose **el proceso de selección adversa** para el banco que ya mencionamos, lo que refuerza su percepción de que dar crédito a MYPES es demasiado riesgoso.

Si no hubiera asimetría de la **información** el banco tendría los suficientes datos como para poder distinguir entre las MYPES solicitantes “buenas” (bajo riesgo) y las “malas” (alto riesgo) y aplicar tasas de interés diferenciales, bajas a los proyectos de inversión seguros y altas a los más riesgosos, y se eliminaría o disminuiría el proceso de selección adversa.

Stiglitz y Weiss demuestran matemáticamente en el artículo aludido, que para reducir la probabilidad de pérdidas de los préstamos “malos”, puede ser óptimo para los banqueros *rationar el volumen de préstamos* en vez de subir la tasa de interés, como lo indicaría la lógica del mercado de competencia perfecta.

El racionamiento del crédito se da porque aunque existan MYPES demandantes del crédito dispuestas a pagar una tasa de interés r_L'' mayor que la promedio general, r_L' , el banco decide no prestarles a esa tasa

intermedia porque considera demasiado riesgosas todas esas solicitudes de créditos por igual y que deberían pagar una tasa máxima ($r_L'' > r_L'$), a la cual todos los proyectos intermedios ya no son rentables, y prefiere entonces *racionar el crédito* entre los demandantes, aunque exista suficiente disponibilidad de fondos para prestar por parte de los ahorradores.⁶⁰

Los bancos podrían adquirir más **información**, sobre los demandantes de crédito insatisfechos, de diversas maneras, pero dicha **información** tiene un costo como ya lo apuntamos cuando hablamos del planteamiento de Stigler, y en el caso de las MYPES de América Latina incluyendo a **Tabasco**, éste costo sería más alto que en otras regiones por los bajos estándares de contabilidad prevalecientes, por la evasión fiscal generalizada, por la inexistencia de registros crediticios sobre éste segmento de empresas, por su diversidad y otras complicaciones como la costumbre de mezclar las finanzas del negocio con las de la familia.⁶¹

El alto costo de conseguir la **información** se sumaría a los costos fijos relativamente altos que implican los préstamos pequeños, obligando a los bancos a cargarles tasas de interés aún mayores, por lo cual los bancos prefieren mejor *el racionamiento del crédito* para prevenir que la cartera de clientes se quede solamente con los proyectos de mayor riesgo.⁶²

Este alto costo de obtener la **información** específica de cada proyecto, aunado a los costos de los empresarios de obtener la **información** sobre las diferentes fuentes de crédito, permiten visualizar la posibilidad de financiar la creación de un elemento articulador y trasmisor de **información** entre ambas partes del proceso del crédito.

Bebczuk⁶³ señala que la existencia potencial de *racionamiento del crédito* se insinúa en una muestra de 3,404 negocios tomada en 1994 en Estados Unidos, ya que apenas el 19 por ciento de las empresas más pequeñas contaban con deuda de tipo bancario.

En la **encuesta a micronegocios 2002** del INEGI, uno de los principales problemas citados por los empresarios se refiere a la falta de crédito o financiamiento y **en la encuesta coyuntural** sobre el mercado crediticio del País, levantada **por el Banco de México**, para Septiembre de 2003, sólo el 15.4 por ciento de las MYPES contaba con financiamiento bancario. En la encuesta que se levantó **en Tabasco** para ésta

⁶⁰ Ver apartado 2 del apéndice matemático al final del capítulo.

⁶¹ Interamerican Development Bank. **Unlocking credit**. Economic and Social Progress in Latin America. Washinton, D.C. Johns Hopkins University Press., Report. 2005, pág: 176.

⁶² Idem pag: 195.

⁶³ Bebczuk, Ricardo N., **“Información Asimétrica en Mercados Financieros”**, Madrid. Cambridge University Press. 2000. pag: 36.

investigación a septiembre de 2003 sólo el 10 por ciento de las MYPES de la muestra habían recibido préstamos bancarios durante **todo el lapso de análisis**.

1.3.- La Teoría de la información asimétrica, un recuento.

1.3.1.- Los precursores.

Uno de los pioneros en éste campo fue **William Vickrey**⁶⁴ quien se planteo el interrogante de cómo evitar comportamientos inmorales de los agentes (contratados) al utilizar **su ventaja de información** privada, con respecto del principal (contratante), es decir el problema de diseñar **incentivos** que induzcan conductas veraces.

Estableció, en uno de sus artículos seminales en 1961, que en una subasta con propuestas selladas, donde el subastador no tiene la **información** fidedigna sobre las propuestas reales de los postores , si se establece previamente como regla general, que el mejor postor no tendrá que pagar el precio que él propone, sino el precio de la propuesta inmediata inferior, entonces se genera un incentivo privado para que los postores revelen al subastador , a través del precio que pujan, su verdadero interés de pago. Como el precio del bien así establecido, refleja un costo de oportunidad, esto contribuye a la eficiencia del mercado.

En el tema del sistema impositivo, Vickrey planteó el caso del impuesto al ingreso⁶⁵ en una manera que considera específicamente el problema de **información** asimétrica que existe cuando el gobierno desconoce la productividad individual de cada contribuyente, ni el esfuerzo que cada uno de éstos realiza, y sin embargo establece un impuesto al ingreso que es general para todos

James Alexander Mirrlees, otro de los pioneros de ésta corriente de pensamiento, quien recibe el premio Nobel de Ciencias Económicas en 1996, demuestra que la existencia de la **asimetría de información**, puede tener importantes consecuencias en el funcionamiento de los mercados pues una de las partes, involucrada en un contrato, tiene la oportunidad de aprovecharse económicamente de la otra, explotando ilegítimamente la ventaja de **información** que tiene.⁶⁶

⁶⁴ Wickrey, W. S., “Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders”, **Journal of Finance**, #16, 1961, pp.: 8-37.

⁶⁵ Wickrey, W. S., “Averaging Income for Income Tax Purposes”, **Journal of Political Economy**, .# 47, 1939, pp. 379-397.

⁶⁶ Mirrless, J. A., “The Economic Theory of Agency: The Principal’s Problem”, **American Economic Review**, # 63, 1973, pp. 134-139.

Mirrless retoma el tema del impuesto al ingreso abordado inicialmente por Vickrey, y lo resuelve de tal forma que se ha convertido en paradigma para tratar problemas económicos donde la **información** asimétrica juega un papel importante⁶⁷, estableciendo así un principio mediante el cual los individuos son motivados a actuar de acuerdo a sus preferencias verdaderas.

También hizo una contribución importante en el análisis de *situaciones de agencia* es decir situaciones de la relación contractual entre un *agente* que es la parte mejor informada (por ejemplo el tenedor de una póliza de seguros) y *el principal* o parte peor informada (que sería la compañía de seguros) sobre las probabilidades de que el bien asegurado (un carro por ejemplo) sufra daños debido a una falta de precaución del agente, o debido a una causa realmente fortuita. Fue capaz de mostrar como los contratos pueden ser diseñados en tal forma que las preferencias del principal sean tomadas en cuenta también por el agente.

1.3.2.- La consolidación de la corriente de pensamiento.

Quienes consolidan la teoría de la **información asimétrica**, son tres laureados con el Premio Nobel de Economía: Michael Spence, George Akerlof, y Joseph Stiglitz.

Michael Spence, fue uno de los primeros en aplicar los resultados y percepciones de Vickrey y Mirrless, al análisis del mercado de seguros, aunque su mayor aportación fue el análisis que realizó sobre como los agentes mejor informados en un mercado pueden transmitir (señalar) con credibilidad su **información** a los menos informados de tal forma que les permita evitar o minimizar los problemas asociados con la selección adversa, desarrolló y formalizó esta idea así como sus implicaciones.

El ensayo seminal de Spence trata de la educación como una señal de productividad en el mercado de trabajo donde los empleadores no poseen la **información** fidedigna sobre la productividad de los trabajadores y se basan en el grado de escolaridad que estos presentan. Una apreciación fundamental es que la señalización no puede ser exitosa a menos que los costos de la misma difieran significativamente entre los “señaladores”, es decir entre los solicitantes de empleo. ⁶⁸

Investigaciones subsecuentes contienen numerosas aplicaciones que extienden la teoría y confirman la importancia de “señalizar” en diferentes mercados, tales como la publicidad costosa, las garantías extensas, el

⁶⁷ Mirrless, J. A., “An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation”, **Review of Economic Studies**, # 38, 1971, pp. 175-208.

⁶⁸ Spence, Michael., “Job market signaling”, **Quarterly Journal of Economics**, # 83, 1973, pp: 355-377.

financiamiento por acciones en vez de deuda, la propiedad inmobiliaria que se da como garantía colateral de un crédito, o el porcentaje del total del monto del proyecto de inversión que el acreditado aporta.

En el ensayo “The market of Lemons”, **George Akerlof**⁶⁹ introduce el primer análisis formal de mercados con el problema de **información** conocido como *selección adversa*, donde los vendedores tienen mayor **información** que los compradores sobre la calidad del producto como es el caso del mercado de autos usados, donde los que están en mal estado son conocidos coloquialmente en los Estados Unidos como “limones”.

Él demuestra hipotéticamente que el problema de **información** puede causar que el mercado colapse o bien contraerlo a un proceso de *selección adversa* de productos de baja calidad, (o proyectos de inversión de baja calidad), como lo ilustra con sus ejemplos del mercado de autos usados en Estados Unidos y de los mercados crediticios de la India.

En éste último caso prestamistas locales de las villas hindúes cargaban tasas de interés que eran el doble de la que existía en las grandes ciudades de la India, sin embargo al no conocer **la calidad crediticia** de los prestatarios arriesgaban atraer proyectos de alto riesgo con perspectivas bajas de repago, convirtiéndose así los prestamistas en sujetos de probables grandes pérdidas.

En consecuencia los agentes económicos pueden tener fuertes incentivos para superar los efectos negativos de los problemas de **información** en la eficiencia de los mercados, y por ello la aparición de instituciones, mecanismos y elementos de regulación y transmisión de la **información** sobre el funcionamiento del mercado.

Joseph Stiglitz y sus numerosos coautores repetidamente han establecido que los modelos económicos pueden conducir a conclusiones erróneas si ellos hacen caso omiso de las **asimetrías de información**. El planteamiento común de sus ensayos, es que con la perspectiva de la **información asimétrica** muchos mercados toman una apariencia completamente diferente, igual que las conclusiones que se refieren a las formas apropiadas de regulaciones de la economía por parte del sector público, y que contrario a lo que la microeconomía clásica presupone **los mercados tienden a equilibrios ineficientes** según este nuevo enfoque.

Stiglitz ha analizado las implicaciones de la **información asimétrica** en diferentes contextos, que van desde el desempleo al desarrollo económico, pasando por el diseño de un sistema de impuestos óptimo, y muchos de

⁶⁹ Akerlof, George., “The markets for Lemons. Quality, Uncertainty and the Market Mechanism”, **Quartely Journal of Economics**, vol.: 84 (1970). pp: 488-500.

sus ensayos se han convertido en piedra angular de investigaciones posteriores, como es el caso del trabajo que desarrolla con Andrew Weiss sobre los mercados crediticios con **información** asimétrica⁷⁰, donde establece los problemas de la selección adversa, el riesgo moral y el racionamiento del crédito.

Stiglitz y Weiss muestran que para reducir la probabilidad de pérdidas de los préstamos “malos”, puede ser óptimo para los banqueros racionar el volumen de préstamos en vez de subir la tasa de interés. Estas inferencias fueron pasos importantes hacia una teoría más realista de los mercados del crédito, y tuvieron impacto también en el terreno de las finanzas corporativas, la teoría monetaria y la macroeconomía.

1.4.-La Teoría del Financiamiento a MYPES

La segunda parte de **la Hipótesis de Trabajo** planteada en los lineamientos metodológicos, se refiere a los intermediarios financieros bancarios y en éste apartado se explica y justifica porque se seleccionó esta fuente de financiamiento privilegiándola sobre las otras para formular esa parte de dicha hipótesis.

En el funcionamiento de un sistema económico de mercado, se generan dos tipos de corrientes, la real compuesta por los bienes y servicios que produce dicho sistema y en sentido contrario una nominal compuesta por los pagos de los bienes y servicios adquiridos en los mercados y por los pagos a los factores de la producción tales como sueldos, salarios, rentas, beneficios, intereses y dividendos.⁷¹

Para que el sistema esté en equilibrio, las dos corrientes deben igualarse, condición que no se da automáticamente, pues los actores de un lado y otro de las corrientes son diferentes unidades de decisión económica, con racionalidades diferentes, usualmente por el lado de los consumidores y familias, no se regresa a la corriente, como consumo, el total de sus ingresos, generándose en algunas de estas un ahorro o excedente económico y en algunas otras unidades de producción (**MYPES**) del otro lado de la corriente un déficit.

Es esta discrepancia de la corriente de flujo monetario, entre unidades que tienen un exceso de fondos disponibles (ahorradores) y unidades que demandan mayores recursos que los fondos que reciben, (**MYPES**) lo que origina los mercados financieros, que son cruciales para promover mayor eficiencia económica mediante la canalización de los excedentes desde las

⁷⁰ Stiglitz, Joseph, y Weiss, Andrew., Op. Cit.

⁷¹ Samuelson, Paul, A. & W., Nordaus, A. Dieck, y C. Salazar. **Macroeconomía con aplicaciones a México**. Décimo sexta edición., México., Edit. McGraw Hill. 2002 pp.: 90-91.

unidades de decisión económica que no tienen un uso productivo inmediato de ellos hacia aquellas que si lo tienen (**MYPES**) pero que carecen de liquidez.⁷²

En la actualidad en las economías de mercado, son las organizaciones e instituciones financieras (tales como **los bancos, las Uniones de Crédito,** las compañías de seguros, las asociaciones de ahorro y préstamo, etc.) las que hacen que el mercado financiero funcione⁷³. En la medida que dichas organizaciones cumplan bien su papel dicho mercado funcionará de manera eficiente.

A grandes rasgos, la evidencia sugiere que los países de economía de mercado, que cuentan con sistemas financieros y mercados de capitales desarrollados, crecen más rápido que los que no los tienen, y parece existir una relación de causalidad de desarrollo financiero hacia crecimiento económico.⁷⁴

Sin medios eficientes de colocación del excedente económico, los proyectos de inversión rentables no podrían ser desarrollados por **las MYPES**, o lo harían muy lentamente, no se generaría un vigoroso proceso del multiplicador de la inversión y el crecimiento económico se vería atenuado en el mejor de los casos o incluso obstaculizado.

1.4.2.- Las Fuentes de Financiamiento de las MYPES.

Las fuentes de financiamiento de las MYPES las podemos clasificar en dos grandes grupos: **fuentes internas** de la empresa y **fuentes externas**, estas últimas a su vez pueden subdividirse **en formales** tales como los bancos, las acciones y los bonos de deuda, **e informales** tales como los prestamistas, proveedores, familiares, y amigos y en el caso de las MYPES en Tabasco otras modalidades como las tandas.

Las fuentes internas son: las utilidades que es la principal fuente de recursos que tiene una MYPE y las aportaciones de los socios al capital social común y/o al preferente; dado que la gran mayoría de **las MYPES en Tabasco** esta constituida como persona física y la minoría restante son personas morales de tipo familiar, la opción de aportaciones de socios como tales, para el financiamiento de sus actividades no es significativa. Otras **fuentes internas** de financiamiento, eventualmente pueden ser también: la venta de activos fijos, la venta de materias primas y de

⁷² Mishkin, Frederic S., **The Economics of Money, Banking and Financial Marketz.** 7ª. Edición. Boston USA., Edit Pearson, Addison Wesley. 2004. pag: 3.

⁷³ Idem., pp.: 7.

⁷⁴ Galindo, Arturo., "El papel del sistema bancario en el crecimiento." **Notas para el Coloquio Latino-Americano.**

mercancías sobrantes, ahorro personales, fondos de retiro y liquidaciones.⁷⁵

De las fuentes informales externas mencionadas, son **los proveedores** quienes con mayor frecuencia han financiado a **las MYPES**, otorgando financiamiento no como finalidad de su negocio sino como un medio para vender sus productos. Ese interés por vender así como el estar mejor informado del mercado y de sus clientes-acreditados, (**menor asimetría de información**) son incentivos para que los proveedores asuman mayores riesgos de financiar a sus compradores.

Los incentivos anteriores no se repiten generalmente con **los bancos** quienes además no pueden asumir el mismo nivel de riesgo que los proveedores dado que tienen la obligación de cuidar el dinero con el que trabajan que es ajeno, los ahorros del público, en cambio los proveedores arriesgan recursos propios generalmente en especie, materias primas, insumos o maquinaria y equipo.

Cuando de trata de maquinaria o equipo, generalmente su factura queda como garantía del financiamiento, por lo que el proveedor esta en mejor posición que un banco (tiene mejor señalización) para valorizarlos y eventualmente venderlos nuevamente. **Una MYPE** puede negociar pagar a sus proveedores a plazos, dependiendo en gran medida de su relación de confianza con el proveedor y su capacidad de gestión; el grado de conocimiento que el proveedor tenga sobre el empresario y su negocio son fundamentales.

Los familiares y amigos se supone que son las fuentes de financiamiento iniciales de un buen número **de MYPES**, son las más económicas y que menos dificultades de obtención presentan, ya que normalmente no piden ningún tipo de garantía, aunque a veces no es suficiente en monto, dada la natural limitación de recursos de la fuente.

Cabe la reflexión de que siendo los familiares una de las fuentes más blandas de recursos para **las MYPES**, debería de ser la mejor cuidada, sin embargo es la que normalmente se deja al final de la lista de obligaciones de pago por los empresarios.

Los clientes, es otra fuente de financiamiento blando y sin mayores requisitos, de la que pueden obtener recursos algunas clases de MYPES, en forma de anticipos, que generalmente es dedicado a la adquisición de los insumos y materia prima, es una forma de financiamiento oportuna y normalmente suficiente para la orden de trabajo respectiva. Aquí

⁷⁵ Small Bussines Development Center. Universidad de Michigan.
www.misbtdc.org/FinancingOptionsDescribed.asp

nuevamente la confianza y conocimiento del cliente juega un papel importante como en el caso de proveedores.

Los prestamistas, que han sido satanizados tradicionalmente, juegan un papel importante en la solución de problemas de caja y crisis de liquidez de las **MYPES** analizadas, donde la oportunidad del financiamiento con trámites muy ágiles, son clave para solucionar el problema que enfrenta la MYPE, pasando a un segundo lugar el costo de las altas tasas de interés que cobran.

Hay situaciones donde **la oportunidad** de realizar un buen negocio, puede pagar con creces el alto costo del dinero que proporciona el prestamista, siempre y cuando los recursos están disponibles con la **rapidez y suficiencia** que requiere la operación comercial en **el momento preciso**.

El financiamiento externo formal no bancario es decir la opción de emisión de acciones y bonos es para **las MYPES** en general en América Latina y el Caribe y particularmente **en Tabasco**, prácticamente inexistente, ya que no se han desarrollado los mercados de dinero y capitales adecuados a las características de funcionamiento y estructurales de las Micro y Pequeñas empresas.

En la región estos negocios descansan grandemente en fuentes informales de crédito como apuntamos anteriormente, tales como la familia y prestamistas particulares, al grado que este tipo de financiamiento es tres veces mayor que en la OECD⁷⁶. La principal fuente formal de financiamiento externo para las empresas en la región es **el crédito bancario**⁷⁷, no obstante que el número de MYPES acreditadas es muy bajo. Otra fuente formal son los Programas de apoyo financiero del Gobierno, aunque su impacto en el caso de las MYPES de **Tabasco** ha sido muy débil.

⁷⁶ Interamerican Development Bank., **Op. Cit.** pp: 190

⁷⁷ Idem. pp: 4

1.4.3.- El financiamiento bancario y el fondeo a las MYPES.

En un contexto de pocas fuentes formales alternativas de recursos para las MYPES, el desarrollo, estabilidad y funcionamiento eficiente del sector bancario es crucial para lograr un crecimiento económico estable. Cuando los mercados de dinero y capitales son débiles, son los bancos quienes soportan la mayor parte de la responsabilidad de la búsqueda de proyectos seguros y rentables y del fondeo de los mismos.⁷⁸

Los bancos realizan además otras funciones importantes que las fuentes u opciones de financiamientos individuales informales difícilmente podrían llevar a cabo con éxito, tales como:

1.- Consolidación de los pequeños depósitos de los ahorradores en montos mayores que son los que generalmente requieren los proyectos de inversión.

2.- Transforman la maduración de los depósitos de los ahorradores que normalmente son de corto plazo en términos de plazos más largos que son más adecuados a las necesidades de los empresarios.

3.- Pueden cambiar la denominación de monedas extranjeras a moneda nacional y viceversa.

4.- Transforman los depósitos y préstamos en unidades indexadas y viceversa.

5.- Le dan calidad y confianza a los depositantes por su reputación institucional y por la posibilidad de diversificación de su portafolio, con lo que se disminuye el riesgo y en consecuencia se abaratan los recursos para el financiamiento de los inversionistas⁷⁹.

El crédito bancario y el Producto Interno Bruto Per cápita están altamente correlacionados positivamente, países con sectores bancarios pequeños tienen niveles de crecimiento menores y viceversa. Esta fuerte correlación es un signo claro de la conexión entre ambos fenómenos.⁸⁰

Por último **el financiamiento bancario** tiene la reputación de actuar con una racionalidad económica objetiva, a diferencia de la mayoría de los programas de apoyo financiero del sector público dirigidos a las MYPES

⁷⁸ Idem pp: 4

⁷⁹ Idem.,pp: 10-11.

⁸⁰ Idem pag: 3.

que sufren la crítica de que obedecen más a consideraciones de tipo social y político.⁸¹

Una fuente de gran preocupación es que aparentemente en muchos países de América Latina y el Caribe, **el tamaño del sector financiero es aún menor** del que sería consistente con su nivel de crecimiento económico, Países tales como Argentina, El salvador, México y Venezuela tienen un sector bancario subdesarrollado⁸²

El subdesarrollo del sector financiero en general y del **pequeño sector bancario** en particular implican que uno de los mayores obstáculos que enfrentan las empresas en América Latina y el Caribe, es el acceso a los mercados financieros⁸³; es una de las regiones en las que las MYPES reportan que uno de los principales obstáculos a su desarrollo es la restricción crediticia.⁸⁴

En México cerca de las dos terceras partes de las pequeñas empresas enfrentan serios problemas de restricción financiera, y menos del 5 por ciento de sus recursos financieros provienen de los bancos.⁸⁵

En general se argumenta que hay **cuatro causas principales de las restricciones financieras** bancarias que padecen las MYPES en América Latina: costos fijos de los préstamos, reforzamiento imperfecto de los contratos de crédito, costos de bancarrota y problemas de **información** asimétrica⁸⁶, tales como *la selección adversa y el riesgo moral* que llevan a su vez al *racionamiento del crédito*, como apuntamos anteriormente. Pero se necesita más investigación al respecto en estos tópicos, para poder ofrecer respuestas definitivas acerca de los elementos clave de la estrategia para fomentar el acceso al financiamiento adecuado para MYPES.⁸⁷

Estas son las razones por las que **la segunda parte de la Ho de trabajo** de la tesis toma como punto de referencia a los intermediarios financieros bancarios y específicamente al problema de **la asimetría de la información** relevante en la contratación de un crédito.

⁸¹ Idem pag: 187

⁸² Idem pag: 6

⁸³ Idem pag: 6

⁸⁴ Ibid pag: 189.

⁸⁵ Ibid. pag: 190.

⁸⁶ Ibid. pag: 191. El subrayado es del que suscribe.

⁸⁷ Ibid. Pag: 196.

1.5.- La oportunidad del financiamiento a las MYPES.

En la segunda parte de la **Hipótesis de Trabajo**, establecida en los lineamientos metodológicos de esta investigación se habla de “.....**peculiaridades de suficiencia, oportunidad y costo del financiamiento que requieren las MYPES aludidas,**” por lo cual aquí disertamos sobre la peculiaridad de **la oportunidad** del crédito a esta clase de negocios.

Así como la economía de un país o una región se comporta de manera cíclica, es decir con un periodo de expansión de la producción y el empleo en términos reales, seguido de un periodo de contracción, que luego se vuelve a alternar con otro de expansión y así sucesivamente como ha pasado en el país por ejemplo de 1980 a 1999, ⁸⁸ así también podemos identificar **en las MYPES** un ciclo económico anual donde se alternan meses de expansión de la producción debido a ventas altas y meses de contracción donde las ventas bajan.

Hay autores que sostienen que los miniciclos a nivel de clase económica, se están volviendo cada vez más importantes porque la economía frecuentemente se ve sujeta a una serie de ellos, que tienden a cambiar, moderar o agudizar el ciclo global.⁸⁹ El tomar **en cuenta el momento** de las diferentes etapas del ciclo económico tanto a nivel macroeconómico como de **las MYPES**, es muy importante para lograr una mejor eficiencia en las decisiones de inversión.

Las posibilidades de ampliar los rendimientos de los diferentes activos financieros, a través de su aplicación con **la debida oportunidad** en el momento adecuado del ciclo de **los micro negocios**, es significativa dados los vaivenes en las ganancias de las empresas a través de sus diferentes etapas,⁹⁰ y los reducidos márgenes de excedente económico que caracterizan a éste tamaño de negocios.

1.5.2.- Los rendimientos de los activos financieros y el ciclo económico

Las varias clases de activos financieros se desempeñan de manera muy diferente bajo diferentes condiciones económicas, y para explotar las oportunidades presentadas por estas dispares condiciones el inversionista (**banquero**) debe entender la dinámica de la economía y como cambios en ella y en el ciclo de los negocios, impactan los rendimientos de las

⁸⁸ Samuelson, Paul A., William D., Nordhaus, Lourdes Dieck, José de Jesús Salazar. **Macroeconomía con aplicaciones a México.**, México., Edit. McGraw-Hill. 2002. pp: 149-153.

⁸⁹ Gregory, Taylor, Jon., **Investment timing and the Business cycle.** New York ., John Wiley & Sons, Inc. 1998., pp: 1-2.

⁹⁰ Idem. pag: 5.

diferentes clases de sus inversiones (**incluyendo los contratos de crédito**).

Así en una expansión, los rendimientos de los bonos se comportan de manera diferente que los de las acciones (basados en utilidades), lo mismo sucede con los depósitos en efectivo o **con los contratos de crédito**, dependiendo del grado de inflación y de las tendencias de la política monetaria que adopte del Banco de México.

Dado que los rendimientos de **bonos**, son una función principalmente de los cupones de ingreso que llevan anexos, y que son a tasa fija, la política monetaria que fije el Banco de México al respecto de las tasas de interés, es el factor dominante en el desempeño de los bonos en el mercado; en consecuencia cuando las tasas de interés de corto plazo están descendiendo, el desempeño de los rendimientos de los bonos es bueno,⁹¹ en cambio cuando las tasas de interés de corto plazo son crecientes, su desempeño es pobre.

Durante los periodos cuando la economía esta operando debajo de su nivel potencial, en una etapa de contracción y las tasas de interés también están declinando, los bonos han registrado tasas anuales compuestas impresionantes en economías de mercado desarrolladas ⁹², lo cual es explicable porque es un ingreso fijo, seguro, el del cupón, en cambio **las utilidades** de las acciones están en declive por la disminución de las ventas de **las empresas** y las otras inversiones de tasas variables también están a la baja como respuesta a las políticas acomodaticias del Banco Central.

Lo contrario sucede con los rendimientos de los bonos cuando se da la fase del ciclo expansiva con tasas de interés de corto plazo al alza, ya que el crecimiento “excesivo” tiende a hacer más restrictiva la política monetaria por la prevención de presiones inflacionarias.

Los rendimientos de **las acciones** son variables ya que están determinados básicamente por los dividendos que obtienen de **las utilidades** de las empresas y las ganancias por apreciación, en consecuencia están influenciados por el volumen de las ventas que aquellas realicen, el nivel de ocupación de su capacidad instalada y las condiciones generales de la economía.⁹³

En periodos de recesión, **las MYPES** responden con un recorte de la producción ante la reducción de la demanda, aunque su habilidad para

⁹¹ Ibidem pag: 165.

⁹² Ibidem pag: 166.

⁹³ Taylor, Gregory, Jon., **Op. Cit.** Pag: 74.

racionalizarla esta limitada por los costos fijos y el esfuerzo para mantener el punto de equilibrio, de tal manera que en este entorno las ganancias se ven rápidamente erosionadas,⁹⁴ repercutiendo negativamente en los dividendos. La inflación acelerada también produce un efecto similar.

Por el contrario al reactivarse la economía, se reducen los costos fijos por unidad de producción al utilizarse mejor la capacidad instalada ociosa, tanto de capital como de mano de obra, debido a el aumento de las ventas de **las MYPES**, y si se da una política monetaria expansionistas de tasas de interés bajas, esto contribuye a reforzar **el aumento en las utilidades** de las MYPES y en consecuencia en los dividendos de las acciones. Sin embargo la expansión puede llegar a dar un nivel de producción tan alto que rebase la capacidad instalada y comienzan a generarse presiones inflacionarias por el lado de los costos de producción.

Aun cuando no se llegue al límite de la capacidad de producción de **las MYPES** se presentan incrementos en los costos en la fase de expansión por la ley de rendimientos marginales decrecientes basada en la dispar productividad de las unidades de los insumos y los factores que se emplean sucesivamente, lo que afecta negativamente a su vez a **las utilidades de los negocios** y los dividendos de sus respectivas acciones.⁹⁵

Los contratos de crédito a **tasa fija** se comportaran en cuanto a su rendimiento de manera análoga a los bonos, en cambio los contratos de crédito de **tasa variable** se comportaran en función de las tendencias de las tasas de interés del mercado y de la política monetaria que dicte el Banco de México.

Aplicando éste enfoque de análisis a los **contratos de crédito podemos establecer también** que se verán afectados en sus rendimientos efectivos por el ciclo económico de **los micronegocios** acreditados, ya que será más probable que **los bancos** logren una buena recuperación de cartera durante la etapa de expansión de las ventas de las empresas o su temporada “alta”, en cambio es probable que tengan ciertas dificultades **de recuperación de cartera** en la etapa de contracción de las ventas de los negocios acreditados.

En el caso de las MYPES **en el País**, dado que sus márgenes de excedente económico son muy reducidos⁹⁶ el otorgar los **créditos en el momento oportuno** de su ciclo económico cuando comienzan la etapa de ventas “altas” puede propiciar una mejor recuperación del principal y del

⁹⁴ Idem pp: 74-75.

⁹⁵ Ibidem pp: 83.

⁹⁶ Ruiz Duran, Clemente.-La economía de la Pequeña empresa. Op. Cit.. pp: 24-25.

rendimiento del financiamiento amparado por el contrato, y si la tabla de amortización se diseña de tal forma que los montos de los pagos periódicos varíen conforme su ciclo anual de ventas, esto garantizaría aún más la recuperación de cartera.

1.6.- Reflexiones epistemológicas sobre la Economía de la Información y sobre la Teoría de la Información Asimétrica.

La teoría microeconómica tradicional establece que para que los mercados funcionen eficientemente en una economía de tipo capitalista, deben de cumplirse ciertas condiciones: que haya muchos productores y compradores y que todos ellos sean pequeños con relación al mercado; que no existan restricciones artificiales al funcionamiento del mercado tales como precios de garantía o precios tope; que exista plena libertad para la entrada o salida del mercado de los oferentes y demandantes; que el producto que se compra y vende sea homogéneo; y por último pero no menos importante que exista perfecto conocimiento de la **información** del mercado tanto por parte de los compradores como de los vendedores.⁹⁷

Al cumplirse los supuestos anteriores la teoría dice que los mercados realizan eficientemente su función de distribuir la producción entre oferentes y demandantes del bien o servicio de tal forma que todos quedan satisfechos, no hay ningún comprador que al precio de equilibrio quede frustrado sin poder comprar la cantidad que desea a ese precio, y ningún vendedor que no pueda vender todo lo que desea a ese mismo precio, no hay **ni desperdicio ni racionamiento**.

El equilibrio del mercado implica **que la oferta iguale a la demanda**; si la demanda excede a la oferta los precios subirán decreciendo la demanda y/o incrementando la oferta, hasta que se igualen a un nuevo precio de equilibrio, de tal forma que si **los precios hacen bien su trabajo, despejan perfectamente** el mercado.

En el modelo de mercado de competencia perfecta, si hay demandantes insatisfechos del bien o servicio en cuestión, estos estarán dispuestos a pagar un precio superior al prevaleciente en el mercado, precio que todos ellos conocen. Como hay una perfecta **información** los oferentes o productores inmediatamente se enteran, todos ellos, de que hay compradores insatisfechos y aumentan la cantidad que ofrecen, porque además hay libre acceso al mercado, y la **información** de cómo producir esta disponible para todos, la competencia entre los oferentes por los clientes insatisfechos hace que un primer oferente ofrezca una disminución ligera del precio, pero esto lo saben inmediatamente los otros

⁹⁷ Leftwich, Richard., **Op. Cit.**, pp.: 24-26.

ya que hay perfecta **información** sobre el mercado y rápidamente reaccionan bajándolo también estos últimos hasta un nivel de equilibrio.

Como hay perfecta **información** sobre el producto o servicio y éstos son **homogéneos en calidad**, les es indiferente a los demandantes comprarlo a cualquier productor, siempre y cuando éste les ofrezca un mejor precio, de tal forma que no quedaría demanda insatisfecha ni exceso de oferta, el funcionamiento del mercado de competencia perfecta, basado en los supuestos mencionados, despeja estas diferencias, en cualquiera de los mercados,⁹⁸ sean estos de bienes o servicios, como los financieros, o en los mercados de factores de la producción tal como es el del trabajo.

“El equilibrio competitivo es eficiente, en este los recursos son usados eficientemente para producir los bienes y servicios que las gentes valúan más alto. Y cuando el mercado competitivo usa los recursos eficientemente, la suma del excedente del consumidor y del productor es maximizada.”⁹⁹

Teóricos actuales de la microeconomía tradicional establecen que los obstáculos más significativos para lograr una eficiente distribución de los recursos en una economía de mercado son: Las externalidades, los bienes públicos y el monopolio.¹⁰⁰ Más no hablan de la disponibilidad de la **información** relevante.

La microeconomía tradicional también se ocupa de cómo los mercados individuales se ensamblan, como se interrelacionan y como interactúan entre ellos¹⁰¹; fue León Walras, economista francés del siglo diecinueve, el primero en construir un modelo de equilibrio general de una economía perfectamente competitiva¹⁰².

Si todos los mercados funcionan de acuerdo al planteamiento walrasiano, las decisiones y acciones de los productores y consumidores (quienes buscan su propio provecho), conducirán bajo el cumplimiento de los supuestos citados, a un equilibrio general de todos los mercados, caracterizado por la utilización eficiente de los recursos. Lo anterior implica una situación *óptimo de Pareto*, en la cual es imposible mejorar la satisfacción de algún agente sin disminuir la de otro.¹⁰³

⁹⁸ Cahuc, Pierre., **La nueva Microeconomía**. Bogota, Colombia., Alfaomega Grupo Editor. 2001., pag: 3.

⁹⁹ Bade, Robin y Michael Parkin., **Foundations of Microeconomics**. Boston MA., Addison Weley Edit. 2002., pag: 141. Traducción libre del que suscribe.

¹⁰⁰Bade, Robin y Michael Parkin. **Op. Cit.**, pag. 143.

¹⁰¹ Mansfield, Edwin., **Microeconomics. Theory and applications**. New York. W.W. Norton & Company, Inc.. 1970., pp: 384-393.

¹⁰² Oser, Jacob., **The Evolution of Economic Thought**. 2º Edición. New York. Harcourt,Brace & World, Inc. 1970. pp: 290-292.

¹⁰³ **Cahuc, Pierre.**, Op.Cit. Pág. 4.

Sin embargo, el racionamiento del crédito y el desempleo de hecho existen. Ellos parecen implicar un exceso de demanda por fondos prestables o un exceso de oferta de trabajadores.¹⁰⁴

Por más de cien años, la construcción formal de modelos en economía se había centrado en modelos en los se suponía que la **información** era perfecta. Por supuesto todos reconocían que la **información** era de hecho imperfecta, pero la esperanza era que las economías en las cuales la **información** no era tan perfecta, se parecerían mucho en su comportamiento a las economías en las cuales la **información** si lo era .¹⁰⁵

Fue hasta la segunda mitad del siglo pasado cuando prominentes economistas como los ya citados George Stigler, R. Chang, y Sherman Hanna, James Mirrless, William Vickrey, Michael Spence, George Akerlof, y especialmente Joseph Stiglitz, llaman la atención sobre la importancia del estudio de la economía de la **información** para la correcta elección por los demandantes y el funcionamiento eficiente de los mercados, y sobre la influencia de la asimetría de la **información** en particular en los mercados financieros y laboral.

Estos enfoques suministran los fundamentos del nuevo análisis microeconómico de competencia imperfecta, con la hipótesis fundamental, *contrario sensu* de la teoría walrasiana del equilibrio general, de que la economía de mercado tiende espontáneamente a trampas de equilibrio macroeconómico subóptimos que no son socialmente eficiente.¹⁰⁶

A menos que todos los agentes económicos tengan la misma **información**, acerca de todas las variables económicas el resultado del funcionamiento del mercado, no puede presuponerse que sea una asignación eficiente de recursos. Constituyen estos planteamientos, **una ruptura epistemológica radical** con la escuela de pensamiento walrasiana y con las tesis y políticas económicas neoliberales derivadas, condescendiendo nuevamente con la posibilidad de que la regulación por parte del Estado puede contribuir a mejorar la eficiencia en una economía de mercado.

Representan un retorno a los enfoques de la escuela *Keynesiana*, pero a diferencia de la síntesis neoclásica, “se postula un modelo que explica, con base en microfundamentos de **competencia imperfecta**, la evolución de la

¹⁰⁴ Stiglitz, Joseph, and Andrew Weiss. “Crédit Rationing in Markets with Imperfect Information”, **The American Economic Review**. June 1981. pag: 393. Traducción libre del que suscribe.

¹⁰⁵ Stiglitz, Joseph. “Information and the change in the paradigm in economics”, **Nobel Prize Lecture**, December 8, 2001. pag. 3. Traducción libre del que suscribe.

¹⁰⁶ Perrotini, H. Ignacio., “La economía de la **información** asimétrica: microfundamentos de competencia imperfecta.”, **Aportes; Revista de la Facultad de Economía BUAP**. Año VII No. 19. pag: 61.

economía enfatizando la influencia de las externalidades y de la segmentación continua de la **información** en los mercados.”¹⁰⁷

Cabe resaltar que el modelo de **información** asimétrica, plantea un orden inverso de causalidad entre competencia perfecta y regulación institucional del mercado, a la secuencia que sostiene el monetarismo y la macroeconomía neoclásica: la intervención gubernamental no causa las imperfecciones y asimetrías en los mercados, sino que estas últimas explican la necesidad y la existencia de aquella. El corolario de política económica es que **la liberalización financiera** de los mercados en general no **produce** un resultado Pareto- eficiente, sino un equilibrio socialmente ineficiente.¹⁰⁸

1.7.- El Estadístico de Prueba de la Hipótesis de Trabajo.

Para probar la primera parte de la Hipótesis de trabajo se relacionó la frecuencia de **conocimiento de información** sobre los créditos de las fuentes por las MYPES, con la frecuencia de **financiamientos otorgados** por cada una de aquellas fuentes a las MYPES, y así evaluar la dependencia entre estos dos eventos, para lo cual se aplicó como estadístico de prueba la Ji cuadrada y la prueba exacta de Fisher cuando procedió¹⁰⁹.

La Ji^2 es un estadístico que se puede aplicar para probar la bondad del ajuste de una distribución observada de resultados con respecto de una distribución esperada, y también para probar **la independencia** entre dos variables, eventos o procesos.¹¹⁰

Esta prueba de dependencia se lleva a cabo mediante la comparación vis a vis de dos tablas que se construyen una con las frecuencias observadas de eventos (cuadro de contingencias) y la otra con las frecuencias esperadas, (probables) si la sumatoria de las diferencias casilla por casilla elevadas al cuadrado y divididas entre cada frecuencia esperada respectiva, es mayor que cierto valor de la tabla de la Ji cuadrada, a un nivel de significación preseleccionado y con n-k grados de libertad, se dice que las diferencias son estadísticamente significativas y que el estadístico cae en la región de rechazo, por lo tanto se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la alternativa

En nuestro caso esos dos eventos fueron la frecuencia de **la información** que tienen las MYPES encuestadas **sobre los créditos** que ofertan las

¹⁰⁷ Idem., pag: 61.

¹⁰⁸ Ibidem., pag: 66.

¹⁰⁹ Méndez R. Ignacio. **Op. Cit.** Pp: 131-137.

¹¹⁰ Anderson, David R., Dennis J. Sweeney, y Thomas A. Williams., “**Estadística para Administración y Economía**”, México. International Thomson Editores S.A. de C.V., 1999., pp:449-474.

fuentes de financiamiento disponibles y la frecuencia del **tipo de financiamiento obtenido** por las empresas, para la primera parte de la Hipótesis de Trabajo (sección A).

En consecuencia se construyó un cuadro de contingencia como el que sigue con siete diferentes tipos de fuentes de financiamiento como renglones y el número de MYPES que tenían **información** sobre cada una de ellas dando un total de 348 frecuencias de conocimiento, dicho número se dividió en dos columnas para distribuirlo entre el número de MYPES que tenían **información** y que habían sido financiadas (200) y las que tenían **información** pero no habían obtenido crédito de esas fuentes (148), y relacionamos el total de financiamientos recibidos por las MYPES de las diferentes fuentes con respecto del total de frecuencias de conocimiento de **información** ($200/348 = 57.5$ por ciento).

Cuadro de contingencia No.1.7.1

Frecuencias observadas de conocimiento de información sobre las condiciones del crédito de:	Fuentes	Totales.	Frecuencias observadas de MYPES	
			Financiadas	No Financiadas
	Tandas	82	42	40
	Proveedores	57	51	6
	Familiares	40	39	1
	Prestamistas	78	22	56
	I.F.B *	31	17	14
	Programas de Gobierno **	38	7	31
	Amigos, socios y Clientes	22	22	0
	Totales	348	200	148
	Porcentajes	100por ciento	57.5por ciento	42.5por ciento

*Incluye: Préstamos Bancarios, de Uniones de Crédito, de Tarjetas de Crédito y de Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas.

** Que operan en el Estado de Tabasco.

Si la hipótesis de independencia o nulidad es válida, es decir si la frecuencia de **conocimiento de información no influye en la frecuencia de créditos obtenidos**, la fracción del subtotal de MYPES financiadas con respecto del total de MYPES que conocen a las fuentes (57.5 por ciento) debería de repetirse también en las proporciones parciales respectivas para cada fuente o renglón del cuadro.

Se desarrolló una tabla de frecuencias esperadas, que se presenta a continuación, bajo el supuesto de independencia entre las dos variables: conocimiento de **información** y financiamiento obtenido y se corrió la Ji^2 relacionando ambos cuadros a un nivel de significación del cinco por ciento. Los resultados se presentan en el capítulo II. de la demanda de crédito por las MYPES, estrato por estrato y a nivel de toda la muestra.

Cuadro de frecuencias esperadas No. 1.7.2.

Frecuencias esperadas de conocimiento de información sobre las condiciones del crédito de:	Frecuencias esperadas de MYPES			
	Fuente	Totales	Financiadas	No financiadas
Tandas		82	47	35
Proveedores		57	33	24
Familiares		40	23	17
Prestamistas		78	45	33
I.F.B.*		31	18	13
Programas de Gobierno**		38	22	16
Amigos, socios y clientes.		22	13	9
Totales		348	201	147
Porcentajes		100por ciento	57.76por ciento	.42.24por ciento

*Incluye: Préstamos Bancarios, de Uniones de Crédito, de Tarjetas de Crédito y de Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas.

** Que operan en el Estado de Tabasco.

APÉNDICE MATEMÁTICO

1.- De la economía de la **información**. Nota de pie de página 54

Si el costo de la búsqueda **de información** sobre el último proveedor (marginal) se iguala al ingreso marginal del consumidor o demandante por el ahorro en el precio del bien y las mejores condiciones de compra, entonces se puede encontrar la cantidad óptima de búsquedas, esto es cuando:

$$CMg = IMg$$

Una ilustración matemática sencilla ¹¹¹ del equilibrio entre $CMg = IMg$, es el siguiente bajo la suposición de una distribución de precios de probabilidad uniforme, con un máximo de \$ 900, un mínimo de \$500, y una media de 700. Supóngase que se puede verificar el precio del artículo en cada tienda en una hora y que el valor del tiempo del consumidor es de \$4. la hora:

Si se va a N tiendas el precio menor **esperado** sería igual a:

$$\text{Precio mínimo} + (\text{Precio Máximo} - \text{Precio mínimo}) / (N+1)$$

Así para la tienda No 1:

¹¹¹ Tomado de Sherman, Hanna., Op. Cit.

$$500 + (900-500)/ (1+1)= 700$$

Los cálculos los concentramos en el siguiente cuadro:

Cuadro de cálculo de la igualdad CMg = IMg

No de Tiendas	Precio menor esperado.	Ahorro (Ingreso) marginal esperado	Costo Marginal = valor del tiempo.
1	700	0	
2	633.33	66.67	4
3	600	33.33	4
4	580	20.00	4
5	566.67	13.33	4
6	557.14	9.52	4
7	550	7.14	4
8	544.44	5.56	4
9	540	4.44	4
10	536.36	3.64	4

En el ejemplo anterior el número de búsquedas de equilibrio es nueve que equipara al ingreso marginal de 4.44 con el costo marginal de cuatro que es el costo estimado de una búsqueda.

En la medida que las adquisiciones de un bien o servicio sean repetitivas en un lapso determinado, el volumen de compras hará que sea más atractivo hacer mayor cantidad de búsquedas de **información**, la proporción que del ingreso total represente la compra también influirá positivamente, lo mismo que el tamaño geográfico del mercado de referencia y **la dispersión probable** de los precios del bien o servicio.

2.- De la Teoría de la **Información** Asimétrica. Nota de pie de página 60.

Un ejemplo ilustrativo¹¹² sin asimetría de **información**

Supongamos existe un proyecto de inversión que puede brindar un año después de que realizado, dos posibles **flujos de caja** (CF), si es exitoso

$CF_s = 300$ y si fracasa $CF_f = 0$, la **probabilidad de éxito** es $\alpha_s = 0.7$ y la **probabilidad de fracaso** (quiebra) es $\alpha_f = 1 - \alpha_s = 0.3$, por lo tanto el **valor esperado del proyecto** (EV) será:

¹¹² Tomado de Ricardo N. Bebczuk., “**Información Asimétrica en Mercados Financieros**”, Madrid., Cambridge University Press. 2000., pp: 16-23; 31-36.

$$EV = \alpha_s CF_s + \alpha_f CF_f = 0.7*300 + 0.3*0 = 210. \quad (1)$$

Suponemos que el **monto inicial del crédito** es $L=100$ y el **rendimiento requerido** $r=10$ por ciento, (que es el **costo alternativo del dinero** para el banco o prestamista, suponiendo neutralidad al riesgo); la **tasa de interés del crédito será** r_L con la cual el banco alcanza su **costo de oportunidad** $= (1+r)L$; igualándolo con el EV del proyecto calculado por el banco obtendremos su **ecuación de equilibrio o condición** para que esté dispuesto a financiar el proyecto que **es una tasa de interés del préstamo que le permita recuperar su costo de oportunidad:**

Costo de oportunidad: $(1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + \alpha_f CF_f$; (2) EV calculado por el

banco con una r_L que le permite compensar el hecho de que $\alpha_s < 1$ y permita que el CF_s sea igual por lo menos a $(1+r_L)L$

$$(2) \quad (1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + 0, \text{ bajo el supuesto simplificador que } CF_f = 0,$$

$(1+r)L/L = \alpha_s (1+r_L)$ simplificando y despejando

$$(1+r)/\alpha_s = 1+r_L, \text{ por lo tanto: } r_L = [(1+r)/\alpha_s] - 1. \quad (3)$$

Fórmula que será la que aplicará el banco en el cálculo de la tasa de interés que le cargará a los créditos que otorgue.

Sustituyendo los valores del ejemplo:

$$r_L = [(1+0.1)/0.7] - 1 = 0.57 \text{ o } 57 \text{ por ciento}$$

Siempre que $CF_f < (1+r)L$, y la probabilidad de éxito sea menor que uno, la tasa de interés del préstamo (r_L) será superior al costo alternativo del dinero (**r**), o **rendimiento requerido** por el banco es decir $r_L > r$.

r_L no puede ser menor que r porque eso implicaría que el banco estaría cobrando una tasa inferior al costo alternativo del dinero lo cual es absurdo desde la lógica económica del postulado de racionalidad de maximización de utilidades.

El razonamiento matemático es el siguiente, si la probabilidad de éxito es igual a 1, entonces el proyecto es seguro, por lo tanto el $EV = 1(1+r_L)L = (1+r)L$ (2) de donde se despeja $r_L = r$ y el banco no podrá cargar más que **r** al prestatario, por que si le carga un poco más, dado que hasta aquí hemos supuesto que hay perfecta **información** en el mercado, los otros bancos competirán con el primero por el proyecto seguro y

empezaría una puja entre ellos que haría que la tasa de interés r_L descendiera hasta r , por otro lado:

Si $CF_f = (1+r)L$ entonces sustituyendo en (2)

$$(1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + (1-\alpha_s)(1+r)L, \text{ porque } \alpha_f = 1-\alpha_s$$

$$(1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + (1+r)L - \alpha_s (1+r)L \text{ simplificando}$$

$$(1+r)L - (1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L - \alpha_s (1+r)L$$

$$0 = \alpha_s (1+r_L)L - \alpha_s (1+r)L$$

$$\alpha_s (1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L \text{ despejando } \alpha_s$$

$$(1+r)L = (1+r_L)L \text{ de donde obtenemos } r=r_L$$

Por otro lado si $CF_f > (1+r)L$, esto implica que $CF_f = (1+r)L$ más una cantidad positiva, lo que podemos expresar como $CF_f = (1+r)L + x$; sustituyendo en la ecuación de equilibrio del banco (2):

$$(1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + \alpha_f CF_f, \quad \text{como } \alpha_f = 1-\alpha_s$$

$$(1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + (1-\alpha_s)CF_f \text{ sustituyendo a } CF_f \text{ por } [(1+r)L + x]$$

$(1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + (1-\alpha_s)[(1+r)L + x]$, simplificando y despejando obtenemos:

$$(1+r)L = \alpha_s (1+r_L)L + [(1+r)L + x] - \alpha_s [(1+r)L + x]$$

$$(1+r)L - [(1+r)L + x] = \alpha_s (1+r_L)L - \alpha_s [(1+r)L + x]$$

$$-x = \alpha_s (1+r_L)L - \alpha_s [(1+r)L + x]$$

$$-x = \alpha_s (1+r_L)L - \alpha_s [(1+r)L] - \alpha_s x \text{ pasando términos al miembro contrario:}$$

$$\alpha_s (1+r)L - \alpha_s (1+r_L)L = x - \alpha_s x$$

$$\alpha_s L[1+r-1-r_L] = x(1-\alpha_s) \quad \text{como } \alpha_f = 1-\alpha_s$$

$$r - r_L = \frac{\alpha_f x}{\alpha_s L}$$

$$r = r_L + \frac{\alpha_f x}{\alpha_s L}$$

como necesariamente $\frac{\alpha_f x}{\alpha_s L} > 0 \Rightarrow r > r_L$ cuando $CF_f > (1+r)L$

La condición para que el deudor éste dispuesto a emprender el proyecto, dado que suponemos no invierte fondos propios ni da en garantía colateral, (supuesto muy conveniente para el tipo de MYPES de nuestra investigación), es que le de un **beneficio esperado** (π) ligeramente positivo:

$$E_\pi = \alpha_s CF_s - \alpha_s (1+r_L)L$$

$$E_\pi = \alpha_s [CF_s - (1+r_L)L] > 0, \quad (4)$$

esto es que la diferencia entre el rendimiento probable de éxito y lo que se comprometió a repagarle al banco sea mayor que 0, en éste ejemplo:

$$E_\pi = \alpha_s [CF_s - (1+r_L)L] = 0.7[300-(1+0.57)100]= 100.$$

Para el banco **el ingreso esperado** será en consecuencia:

$$(5) \rho = \alpha_s (1+r_L)L = 0.7(1+0.57)100 = 110.$$

Como las dos partes cubren sus **expectativas** de rendimientos, el banco 110 (igual que el costo alternativo del dinero) y el acreditado 100 (mayor que cero) el proyecto se llevará a cabo por ambos contratantes.

Este es un ejemplo introductorio muy simple dado que tanto el acreedor (banco) como el deudor (acreditado) tienen acceso a la misma **información** sobre las características del proyecto, tanto de sus flujos de caja como de las probabilidades de éxito y fracaso asociadas **reales**, existe una situación de **información simétrica** sobre la calidad crediticia de los proyectos.

La selección adversa derivada de la asimetría en la **información**.

Ilustramos ahora el problema suponiendo que el acreedor (banco) carece de **información** relevante sobre el proyecto de inversión que el deudor si posee, es decir hay una situación de **información asimétrica**.

Supongamos adicionalmente que:

- i) El deudor sabe que la verdadera probabilidad de éxito es del 70 por ciento pero que al solicitar el crédito declara que tal probabilidad es del 90 por ciento = α_s ,

- ii) El acreedor no tiene otra alternativa más que confiar en la **información** que el deudor le proporciona. (aquí podría intervenir la figura del promotor de micronegocios para mejorar el flujo de **información**)
- iii) En la situación o “estado de la naturaleza” desfavorable el $CF_f = 0$.

Basándose en la fórmula anotada arriba (3) el acreedor (banco) carga una tasa de interés en el contrato del crédito de $r_L = [(1+r)/\alpha_s] - 1 = [(1+0.1)/0.9] - 1 = 0.222$ ó 22.22 por ciento, que como vemos le conviene más al deudor que en el caso anterior del 57.0 por ciento.

De esta manera el **beneficio esperado** por el acreditado ahora es mayor que antes, aplicando (4): $E_\pi = \alpha_s [CF_s - (1+r_L)L] = 0.7[300 - (1.222)100] = 124.5$ (Mayor que 100). y por el contrario, el **ingreso esperado** para el acreedor (banco) disminuye, aplicando (5): $\rho = \alpha_s (1+r_L)L = 0.7(1+0.222)100 = 85.5$, menor que en la situación anterior cuando el banco obtenía 110 a la tasa anterior del 57 por ciento.

Si el acreedor contara con la **información** correcta no hubiera pasado esto, porque habría aplicado la probabilidad de éxito, (el $\alpha_s = 0.7$) adecuada para calcular la tasa de interés r_L acertada que para el caso hubiera sido 57.7 por ciento como vimos.

Rescribiendo las ecuaciones del beneficio esperado del deudor (4) y el ingreso esperado del acreedor (5) bajo el supuesto simplificador que $CF_f = 0$ podemos ver claramente el conflicto potencial entre ambas partes.

$$(4) \quad E_\pi = \alpha_s [CF_s - (1+r_L)L] = \alpha_s CF_s - \alpha_s (1+r_L)L$$

$$(5) \quad \rho = \alpha_s (1+r_L)L$$

En la medida que el ingreso del banco (ρ) crece se disminuye el beneficio esperado por el deudor (E_π) y viceversa, podemos concluir que los intereses de ambas partes están encontrados, por lo tanto habrá un incentivo por parte de los deudores de explotar la **información** adicional que poseen en su propio beneficio y en perjuicio de los ingresos de la contraparte.

La asimetría en la **información** tiene varias consecuencias como habíamos apuntado, una de ellas es la *selección adversa*, que sucede cuando un acreedor no es capaz de distinguir entre proyectos de inversión (o posibles acreditados) con diferentes niveles de riesgo (calidad crediticia).

Utilizando la notación y fórmulas que establecimos, vamos a ilustrar el caso de la selección adversa que es el que interesa para efectos de esta tesis. Supongamos que existen dos tipos de proyectos A (bajo riesgo) y B (alto riesgo) donde **I** es la inversión inicial (=L) que es el monto del crédito, CF son los flujos de cajas con sus respectivos subíndices *s* y *f* que denotan éxito (*success* en ingles) o fracaso (*failure*) respectivamente, las partes contratantes son neutrales al riesgo y se supone que los dos tipos de proyecto **tienen el mismo valor esperado** (EV), pero con $CF_{bs} > CF_{as}$, como corresponde por lógica a proyectos de diferente riesgo, lo que implica $\alpha_{as} > \alpha_{bs}$ esto es:

$$EV_a = \alpha_{as} CF_{as} = EV = EV_b = \alpha_{bs} CF_{bs} \quad (6)$$

$$\alpha_{as} CF_{as} = \alpha_{bs} CF_{bs}$$

Si no existe **información** asimétrica, el banco cargará **diferentes** tasas de interés a cada proyecto, porque las probabilidades de éxito de ambos **son diferentes** ($\alpha_{as} > \alpha_{bs}$), y por la fórmula como se calcula $r_L = [(1+r) / \alpha_s] - 1$; (3) para cada caso A y B tendríamos en consecuencia $r_{Lb} > r_{La}$, porque desde el punto de vista del banco, los proyectos con más riesgo son penalizados con una mayor tasa de interés, que compensa su menor probabilidad de éxito o repago.

Pero con **información** asimétrica, las cosas cambian, porque el banco no puede distinguir entre los dos tipos de proyectos A y B y es evidente (por el postulado de racionalidad) que los empresarios tipo B (proyectos de inversión más riesgosos) intentarían hacerse pasar por empresarios tipo A (proyectos menos riesgosos) para poder beneficiarse de la tasa de interés menor (reducción de costos) que el banco carga a éste tipo de proyectos.

La única **información** objetiva con la que cuenta el banco, vía el buró de crédito o el centro bancario o sus archivos, es el número (proporción) de créditos “malos” (riesgosos) tipo B y el número (proporción) de créditos “buenos” tipo A que se han otorgado en la plaza, lo que le permite inferir las probabilidades de escoger “al azar” un proyecto tipo A o B, **información** que utilizará para establecer **una única tasa de interés** para

ambos tipos de proyecto, ponderada con dichas probabilidades (proporciones) de A y B: ¹¹³

entonces: $(1+r_L') = (1+r)/p_s$ (7)

con la **probabilidad ponderada de éxito** que espera el banco, (p_s); dado que $\alpha_{as} > p_s > \alpha_{bs}$, **la tasa de interés promedio única** (r_L') que cargará de manera general el banco, a cualquier proyecto será un valor intermedio entre las que prevalecerían en ausencia de **información** asimétrica, esto es $r_{Lb} > r_L' > r_{La}$, con lo que se muestra que los empresarios tipo B aunque no obtienen la tasa más baja de los empresarios tipo A, si obtienen una menor a la que le hubiera asignado el banco en ausencia de **información** asimétrica, y por otro lado los deudores tipo A salen perjudicados porque la falta de **información** certera, hace que el banco les cobre una tasa de interés más alta que la que le hubieran otorgado en ausencia de **información** asimétrica.

Lo anterior estimula a los deudores empresarios tipo B a buscar con más entusiasmo el contrato de crédito del banco, porque les resulta ahora relativamente más barato, y cae el atractivo del mismo contrato para los empresarios tipo A, porque les resulta ahora relativamente más caro, con lo que el acreedor **es más proclive a hacer una selección adversa** inclinándose *ex ante*, sin saberlo, por los proyectos menos favorables a sus intereses lo que a la larga le dará un historial negativo que reforzará aún más su creencia de que **todos estos tipos** de créditos a micronegocios son de “mala” calidad.

El racionamiento del crédito derivado de la asimetría de la **información**.

Recordemos la fórmula mediante la cual el banco calcula la r_L' **promedio** que carga **por parejo** a todos los solicitantes de crédito bajo **información asimétrica**, es decir cuando no le es posible distinguir entre la calidad crediticia de un proyecto de inversión tipo A o de uno tipo B:

$$(1+r_L') = (1+r)/p_s$$

Al darse una demanda de crédito insatisfecha, la lógica de la microeconomía tradicional dice que el banco debería subir la tasa de interés, pero en este caso (**información** asimétrica en mercado financiero)

¹¹³ En la ecuación original de equilibrio del banco (2) sustituimos: $(1+r)L = p_a[\alpha_{as}(1+r_L')L] + p_b[\alpha_{bs}(1+r_L')L]$, factorizando: $(1+r)L = [p_a\alpha_{as} + p_b\alpha_{bs}](1+r_L')L$; simplificando y despejando $(1+r)/[p_a\alpha_{as} + p_b\alpha_{bs}] = (1+r_L')$; si hacemos $p_s = [p_a\alpha_{as} + p_b\alpha_{bs}]$ entonces $(1+r_L') = (1+r)/p_s$

¿hasta que punto le conviene a los bancos subir su rendimiento requerido **r?**, porque al hacerlo subirán su r_L' , erosionando **el beneficio esperado** de los acreditados dada la fórmula con la que lo calculamos (4):

$$E_{\pi} = \alpha_s [CF_s - (1+r_L')L] = \alpha_s CF_s - \alpha_s (1+r_L')L$$

al ir aumentando r_L' el beneficio esperado de los deudores tipo A disminuye hasta el punto en que eventualmente desaparecería es decir se iguala con cero y por lo tanto ningún empresario tipo A demandaría financiamiento a este nivel incrementado de tasa r_L'

En consecuencia la calidad de la mezcla de la cartera de demandantes de crédito, se reduciría a los de alto riesgo ($\alpha_{bs} < p_s$), por lo cual la tasa de interés cargada a dichos préstamos debería subir hasta $r_L'' = [(1+r)/\alpha_{bs}] - 1$; donde hemos sustituido p_s **por** α_{bs} , obteniendo una tasa que sería necesariamente mayor que la r_L' promedio, para que el acreedor (banco) volviera a obtener **en términos esperados**, el rendimiento requerido **r**.

En tanto que exista una tasa $r_L''' = (EV_b / \alpha_{bs} L) - 1$ ¹¹⁴, (a la cual se vuelve cero el beneficio esperado por los proyectos tipo B) **mayor que** la r_L' (promedio bancaria), **pero menor que** la r_L'' máxima que aplica el banco a los créditos sobre los que **si tiene información** que son más riesgosos, es decir una tasa intermedia entre la promedio y la de alto riesgo que carga el banco:

$$EV_a / p_s L < EV_b / \alpha_{bs} L < (1+r) / \alpha_{bs} \\ (r') < (r'') < (r''')$$

existirá racionamiento del crédito, porque el banco cargará a los primeros acreditados sólo hasta el valor de la r_L' promedio que es la que utiliza para maximizar su ingreso esperado, a partir de esa tasa, *el banco supone* que ya sólo quedarían en el mercado demandantes de crédito tipo B (alto riesgo), con lo que cargaría *automáticamente* la tasa $r_L'' = [(1+r)/\alpha_{bs}] - 1$ a las solicitudes de crédito restantes, dando un salto en la escala del valor de la r_L , pero si hay proyectos de inversión un poco más riesgosos, que los

¹¹⁴ De la ecuación del beneficio esperado por el deudor (4) $E_{\pi b} = \alpha_{bs} [CF_{bs} - (1+r_L''')L]$;

$E_{\pi b} = \alpha_{bs} CF_{bs} - \alpha_{bs} (1+r_L''')L$; $E_{\pi b} = EV_b - \alpha_{bs} (1+r_L''')L$, si $0 = E_{\pi b} = EV_b - \alpha_{bs} (1+r_L''')L$,

entonces $EV_b = \alpha_{bs} (1+r_L''')L$; $EV_b / \alpha_{bs} L = 1 + r_L'''$; $r_L''' = [EV_b / \alpha_{bs} L] - 1$

tipo A, pero menos que los tipo B, que pudieran pagar una r_L'' intermedia entre la promedio (r_L') y la alta (r_L''), estos **quedarían como demandantes insatisfechos**, que estarían dispuestos a pagar una tasa de interés mayor que la r_L' (promedio), que efectivamente se carga, pero menor que r_L'' (extrema), con lo que no se despejaría el mercado, teniendo que distribuirse (racionarse) el crédito disponible para éste último subconjunto (créditos tipo B remanentes) de alguna otra manera, diferente de la supuestamente automática del mercado.

Capítulo II.- LA DEMANDA DE FINANCIAMIENTO POR LAS MYPES MANUFACTURERAS EN TABASCO.

En éste capítulo se analizan, bajo el enfoque de la Hipótesis de trabajo establecida, aspectos de **la demanda del crédito por las MYPES** encuestadas divididas en estratos: en primer lugar se presenta un análisis sobre el efecto de **la información relevante** en el modo de financiamiento de las MYPES; a continuación se expone un análisis de dicho financiamiento: primero un bosquejo de su evolución luego de su adecuación desde la perspectiva de la suficiencia, oportunidad y costo relativo.

Para la calificación de elegibilidad financiera y la estimación de la demanda potencial de crédito, se analizó características relevantes de administración, producción, mercado, laborales, de finanzas y personales de las empresas que se presenta al final de cada apartado. Para terminar el capítulo a manera de resumen se aplicó el estadístico de prueba a toda la muestra.

2.1.- La demanda de crédito por las MYPES Fábricas de Chocolate.

La elaboración de éste apartado obedeció adicionalmente a la intención de realizar un análisis de mayor profundidad en uno de los estratos de la muestra, en este caso las MYPES fabricantes de Chocolate, que conforman una de las agroindustrias consideradas como estratégicas dentro del Plan Estatal de Desarrollo 2002-2006; la submuestra del estrato se diseñó partiendo de un directorio que se integró con base en el directorio del Censo Industrial de 1999 del INEGI, y en investigaciones de estudiosos del tema.¹¹⁵

El directorio actualizado llegó a contar con 56 elementos entre fabricantes caseros de chocolate (33), fábricas formalmente establecidas (11); Y beneficiadoras de cacao (12). Se conformó la muestra con 2 Beneficiadoras de Cacao y con el total de las 11 fábricas, se levantaron las encuestas mediante entrevistas al 80 por ciento de los negocios formalmente establecidos y al 16 por ciento de los beneficios (2), el restante 20 por ciento de fábricas se negó a proporcionar datos.

Se visitó una de las beneficiadoras y se constató que su labor es terminar el proceso del cultivo del grano de cacao, la materia prima, pero no le agregan valor desde el punto de vista del procesamiento industrial de

¹¹⁵ Lamoyi Bocanegra Clara Luz, "Diagnóstico Organizacional de la Microindustria Chocolatera Artesanal de la región de la Chontalpa" Tesis de Maestría, División Académica de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Villahermosa Tabasco. Agosto de 2002.

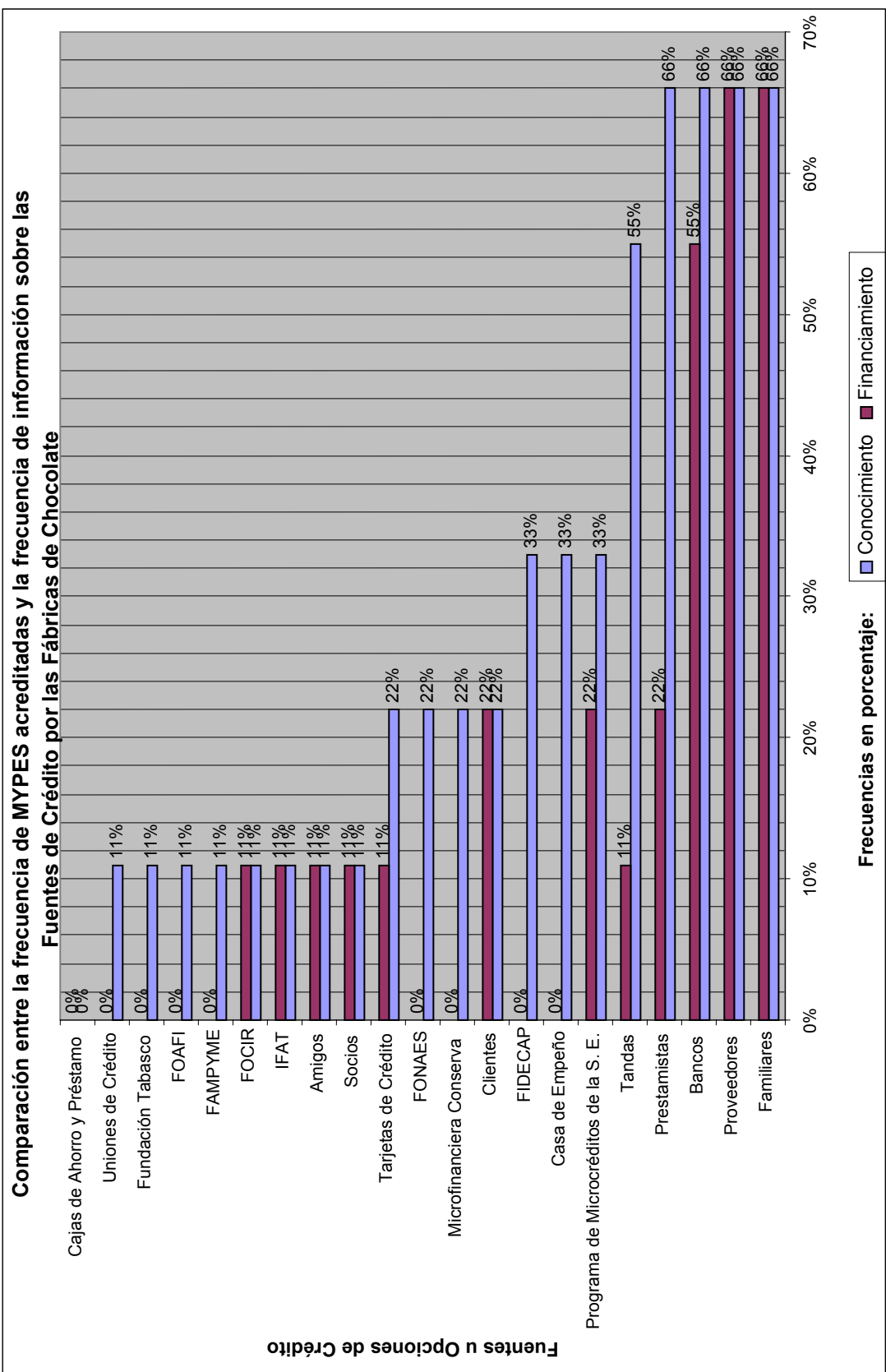
elaboración del chocolate, por lo que se eliminaron del análisis. La muestra quedó finalmente constituida por 9 empresas.

2.1.2.- Efectos de la suficiencia de la **información** financiera en la demanda de crédito de las MYPES Fábricas de Chocolate.

En primer lugar se determinó cuantas MYPES fábricas de chocolate tenían **la información relevante** de las condiciones de los créditos que ofrecen cada una de las fuentes de financiamiento disponibles, en sus principales características tales como tasas de interés, plazos de amortización, garantías etc., encontrándose que **los prestamistas, los proveedores, los familiares y los bancos** son las más conocidas en este estrato, luego **las tandas** y después **las casas de empeño**, quienes comparten la frecuencia de reconocimiento con **dos programas de gobierno**, posteriormente están las tarjetas de crédito, los clientes, la Microfinanciera Conserva y FONAES, y después las fuentes restantes. (Gráfica No 2.1.2)

Constatamos la primera parte de la Hipótesis de trabajo (sección A) que dice: **I.-“Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que, (sección A)”** en éste estrato de la muestra, para ello le aplicamos la prueba de la Ji^2 , con la H_0 de nulidad: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente” y la Ha alternativa “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

Gráfica 2.1.2



En consecuencia construimos el cuadro de contingencia de la Ji^2 que sigue:

Contingencia de la Ji^2 para Fábricas de Chocolate. Cuadro No 2.1.2

Estrato de las MYPES Fábricas de Chocolate.		Frecuencia de MYPES Fab. de Chocolates:		
		Totales	Financiadas	No Financiadas.
Frecuencias observadas de conocimiento de información sobre las condiciones de los créditos de:	Proveedores	6	6	0
	Familiares	6	6	0
	I:F.B*	9	6	3
	Programas del Gob.**	15	4	11
	Amigos, socios y clientes	4	4	0
	Prestamistas	6	2	4
	Tandas	5	1	4
	Totales	51	29	22

*Incluye: Créditos Bancarios, de Uniones de Crédito, de Tarjetas de Crédito y de Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, y Prog. de Microcréditos de la S.E.

Aplicando el programa PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ obtenemos una Ji^2 calculada de 22.19 con $gl = 6$ y $P = 0.001$, como la Ji^2 de la tabla es menor (12.59), esto implica que la calculada cae en la región de rechazo de la H_0 nula y **por lo tanto aceptamos la Ha alternativa:** “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente” para el caso de las Fábricas de Chocolate.

Cabe hacer notar que los renglones del cuadro que mayor frecuencia de MYPES acreditadas mostraron fueron aquellos donde **la asimetría de la información** entre ambas partes (acreedor y deudor) **es menor** (Proveedores, familiares, amigos, socios y clientes)

2.1.3.-El financiamiento obtenido por las Fábricas de Chocolate. (Cuadro No 2.1.3.)

Bosquejo de evolución

El origen del capital **para las Fábricas de Chocolate** es en su mayoría **familiar** (de herencia o préstamos 77 por ciento), el otro origen importante es **ahorros** (22 por ciento) y 11 por ciento de socios.

Las **fuentes de financiamiento más frecuentes** para las Fábricas de Chocolate **durante el lapso** de análisis, han sido en primer lugar **los proveedores y los familiares**, quienes han apoyado en ambos casos a 67 por ciento de las MYPES del estrato. **Le sigue en importancia el financiamiento de bancos**, que han apoyado a 55 por ciento, la mitad de las chocolateras han obtenido crédito de ellos (5 de 9) lo cual podría correlacionarse con el mejor grado de conocimiento que tienen sobre las fuentes de financiamiento hecho que ya habíamos apuntado arriba. Si sumamos las financiadas con las tarjetas de crédito dentro de esta opción, el porcentaje se eleva al 66 por ciento

En éste aspecto el estrato de la muestra es **excepcional** ya que muestra la mayor proporción de financiamientos bancarios recibidos encontrada en toda la investigación. También como excepción a la regla en **tercer** lugar financiando a 33 por ciento de estas MYPES, estuvieron **los programas de gobierno** actuales, le siguen los **prestamistas y clientes** (22 por ciento), y después **las tandas, los amigos, y los socios** con un caso cada uno.

El 44 por ciento tenía **al momento del levantamiento de la encuesta**, crédito con **proveedores** (4 de 9), 22 por ciento con el programa de Gobierno "Microcréditos para las MYPES" (2 de 9) que recién se lo dieron, en las condiciones que describimos en otro apartado, 11 por ciento con **familiares**, sólo 11 por ciento tenía **crédito con un banco** (1 de 9) y otro tanto con **socios**. Ninguno reportó créditos al momento de la entrevista, con prestamistas, ni con Casas de empeño, amigos, tandas, o alguna otra fuente.

Las mezclas de financiamientos más frecuentes en éste estrato fueron **proveedores con familiares (4)** y **bancos con familiares (4)**, le siguió **proveedores con bancos y familiares (3)** y **bancos y programas de gobierno**, situación que como comentamos arriba, es **excepcional**, y que no se vuelve a repetir en ninguna de las otras clases analizadas de la muestra dicha frecuencia de créditos bancarios obtenidos.

Evaluación de los financiamientos obtenidos.

Siguiendo el hilo conductor de la Hipótesis de Trabajo para constatar la sección B de la primera parte de la misma, que dice: **“el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B)....”** analizamos a continuación cada uno de los créditos obtenidos por las Fábricas de Chocolate desde los aspectos de suficiencia, oportunidad y costo según la percepción de los empresarios entrevistados.

La fuente **más adecuada** de financiamiento de las MYPES chocolateras desde su perspectiva en cuanto a oportunidad, costo alternativo y suficiencia fue **proveedores**, ya que sólo en un caso (17 por ciento) fue reportado como insuficiente y en otro caso como inoportuno (17 por ciento)

porque se adelantó. Se resalta el hecho de que éste crédito fue en todos los casos para capital de trabajo y no alcanzó para cubrir los proyectos de inversión.

Los familiares comparten **el primer lugar de adecuación**, con los proveedores, opción que también sólo en un caso fue reportada como insuficiente. En uno de estos casos el financiamiento fue para inversión, (adquisición de la empresa) y en el resto para capital de trabajo o problemas de caja. **Los amigos, los socios y los clientes** resultaron igualmente adecuadas, aunque como mencionamos son las opciones menos frecuentes de financiamiento. Otras opciones menos frecuentes como FOCIR, clientes y **tarjeta de crédito** fueron reportados como **adecuados** desde la percepción del empresario.

El **financiamiento bancario**, que ocupa la segunda posición de importancia en frecuencia de créditos otorgados a este estrato de MYPES, **resultó** en todos los casos **inadecuado por inoportuno**, aunque también fue reportado como **caro** (3 casos de 5) y en uno como insuficiente. El financiamiento de **Programas de Gobierno** recibido también es **inadecuado**, ya que resultó **inoportuno en todos los casos, e insuficiente** en uno de ellos.

El financiamiento de **Prestamistas** también es **inadecuado**, ya que **resultó caro** en todos los casos aunque **fue oportuno y suficiente** al decir de los empresarios. **Las tandas** resultaron **inadecuadas** como fuente de financiamiento por el problema de **la oportunidad** en la recepción de los recursos.

En resumen el modo en que se han financiado las MYPES del estrato en **todos los casos** resultó **INADECUADO** por que los diferentes componentes de las mezclas de créditos recibidos por empresa **adolecieron de suficiencia unos, de oportunidad otros, o resultaron caros o una combinación de las tres** deficiencias como lo podemos observar en el Cuadro No. 2.1.3 que sigue.

Cuadro No. 2.1.3.

EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS POR LAS FÁBRICAS DE CHOCOLATE																																								
Fábricas de Chocolate:	Prestamistas			Proveedores			Familiares			Amigos			Socios			Tandas			Casas de Empeño		Cajas de Ahorro y Prestamo		Programas de Gobierno			Uniones de Crédito			Bancos			Otras fuentes			Proyectos de inversion rezagados	Evaluación global	Observaciones			
	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O				C		
B																																				NO	I			
C																																				SI	I	*P.Microcréditos S.E		
D																																				NO	I	*Focir; **Clientes		
E																																				SI	I			
F																																				SI	I	**Clientes		
G																																				SI	I	*IFAT		
H																																				SI	I	*P.Microcréditos S.E		
I																																				SI	I			
J																																				SI	I	*American Expres		
TOTALES	2			6			1			1			1			1			0		0				3		0	5			4									
PROPORCIONES	2/2	2/2	0/2	5/6	5/6	5/6	5/6	6/6	6/6	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	0		0				2/3	0/3	3/3	0			4/5	0/5	3/5	4/4	4/4	4/4				

Simbología del cuadro: S = suficiencia; O = oportunidad; C = costo alternativo; A = Adecuado; I = Inadecuado.

2.1.4.- La Demanda de crédito insatisfecha. La insuficiencia del financiamiento obtenido.

Aun cuando **los proveedores, los familiares, los amigos socios y clientes fueron calificadas como fuentes adecuadas** de financiamiento, desde la perspectiva microeconómica, los créditos proporcionados fueron generalmente para capital de trabajo o para resolver problemas de tesorería de las MYPES, y en la mayoría de los casos **no fueron suficientes** para cubrir los **proyectos de inversión** pendientes de varios negocios. Hay 7 MYPES del estrato (78 por ciento) con proyectos de inversión que no han podido realizar por falta de recursos, que tienen un promedio de rezago de cuatro años, y suman \$9'740,000.00.

Ante la incertidumbre de considerar a todos éstos proyectos como factibles, se optó por un criterio mínimo de selección que fue la aplicación del índice de elegibilidad financiera de las MYPES como **sujetos de crédito**, que se construyó sobre la base de los criterios que al respecto utilizan los Bancos HSBC, BANORTE y SANTANDER-SERFIN, como mostramos en el cuadro que sigue.

Cuadro No 2.1.4.1

ELEGIBILIDAD CREDITICIA DE LAS MYPES FABRICAS DE CHOCOLATE									
Fábricas de Chocolate	Alta en SHOP	Utilidad Anual > \$42000	Antigüedad en el negocio >= 3 años	Antigüedad en el Domicilio actual >= 2 años	Menor a 70 años y mayor a 25 años	Propiedad del local o garantía inmobiliaria	Endeudamiento actual	Sujeto de Crédito	Observaciones
B	SI	\$169,200.00	SI	SI	SI	SI	NO	SI	
C	SI	\$62,666.67	SI	SI	SI	SI	Pro, Fam, Prg Gob 600,000	NO	
D	SI	\$1,292,500.00	SI	SI	SI	SI	Bn 1,250,000.00	NO	
E	SI	\$103,400.00	SI	SI	SI	SI	NO	SI	
F	SI	\$1,394,646.67	SI	SI	NO	SI	NO	NO	
G	SI	\$37,600.00	SI	SI	SI	SI	Sc 15,200.00	NO	
H	SI	\$2,820,000.00	SI	SI	SI	SI	Pro 1,500,000 ; Prog Gob 600,00	NO	
I	SI	\$1,148,053.33	SI	SI	SI	SI	Prov 160,000	SI	
J	SI	\$363,466.67	SI	SI	SI	SI	Prov 40,000	SI	
TOTALES	9	8	9	9	9	9		4	

Este análisis dio como resultado que 44 por ciento de las MYPES eran sujetos de crédito, (4 de 9) y de ellas 3 tenían planes de inversión que no han podido realizar desde hace 4 años en promedio, sobre las que se basó la estimación de **la demanda potencial de crédito insatisfecha** que sumó \$ 1'700,000.00 y que da indicio para suponer un **racionamiento del crédito** por parte de los bancos. Darle suficiencia crediticia a éstos proyectos podría resultar en un incremento de las ventas del estrato del orden de 18 por ciento y una generación adicional de 16 por ciento en el empleo. (Cuadro No. 2.1.4.2)

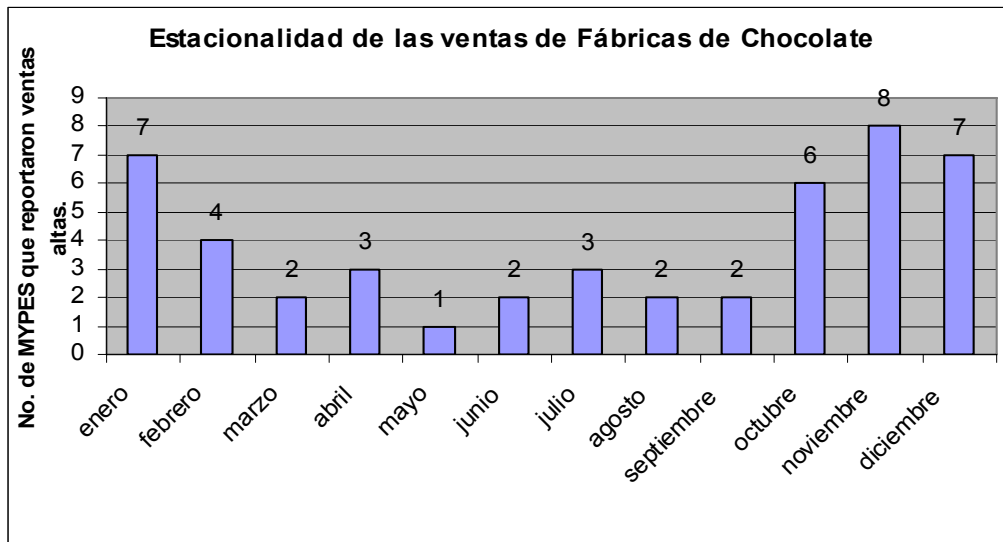
Cuadro No 2.1.4.2.

IMPACTO POTENCIAL DEL FINANCIAMIENTO VIABLE DE FÁBRICAS DE CHOCOLATE												
Fábricas de Chocolate	Deseo de invertir	Sujeto de crédito	Monto de la inversión viable deseada (potencial de crédito)	Rezago de la inversión (años)	Ventas anuales actuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	Porcentaje de aumento de ventas por el crédito	Aumento estimado en las ventas	Aumento estimado de empleos	Conocimiento de Programas de Gobierno	Conocimiento de Créditos Bancarios
B	NO	SI			\$540,000.00	6	\$90,000.00				NO	SI
C	SI	NO			\$200,000.00	2	\$100,000.00				SI	SI
D	NO	NO			\$4,125,000.00	20	\$206,250.00				SI	SI
E	SI	SI	\$200,000.00	10	\$330,000.00	2	\$165,000.00	20%	\$66,000.00	0	NO	NO
F	SI	NO			\$4,451,000.00	12	\$370,916.00				NO	SI
G	SI	NO			\$120,000.00	2	\$60,000.00				SI	NO
H	SI	NO			\$9,000,000.00	24	\$375,000.00				SI	SI
I	SI	SI	\$900,000.00	2	\$3,664,000.00	12	\$305,333.00	100%	\$3,664,000.00	12	NO	NO
J	SI	SI	\$600,000.00	2	\$1,160,000.00	6	\$193,333.00	35%	\$406,000.00	2	SI	SI
Totales		4	\$1,700,000.00		\$23,590,000.00	86	\$1,865,832.00		\$4,136,000.00	14	5	6
%, Media, Proporciones				4.67	\$2'621,111.00		\$207,314.67		18%	16%		

2.1.5.- Consideraciones sobre la oportunidad del financiamiento para las Fábricas de Chocolate.

Analizaremos la oportunidad del financiamiento **en función de la naturaleza del crédito** que requiere el proyecto de inversión de la MYPE, es decir si es un **crédito de avío** o si es un **crédito refaccionario**, en relación con el momento **más eficiente** de aplicación del financiamiento de acuerdo al **ciclo anual de ventas** del negocio.

Gráfica No 2.1.5.



En el caso de **un crédito de avío** destinado a la adquisición de materias primas o insumos, el **mes más oportuno** en este estrato para recibir el dinero es **Septiembre**, de acuerdo con la gráfica anterior, pues así se tendría el dinero disponible para adquirir los inventarios y tenerlos disponibles en Octubre que comienzan las ventas altas. Considerando un mes de trámites como el caso de la Fábrica B la fecha ideal para iniciar los trámites ante el banco sería en el mes de Agosto

Para **un crédito refaccionario**, se tendría que considerar el lapso de maduración de la inversión y programar los resultados de la aplicación del financiamiento en el momento más eficiente del ciclo de ventas de la empresa, así por ejemplo si se trata de la adquisición de maquinaria o equipo que lleva un promedio de tres meses de fabricación y un mes de instalación y pruebas, los recursos del financiamiento debería de otorgarse en el mes de **Mayo**, para tener al proyecto produciendo en Octubre, si consideramos 6 meses de trámites como el caso de la Fábrica D, el mes más conveniente para iniciar las gestiones sería **Enero**.

Si se trata de una remodelación de planta, que requiere cinco meses de construcción, como el caso de la Fábrica I los recursos deberían de

comenzar a ministrarse desde **Abril**, para estar en condiciones optimas el mes de **Septiembre**, e iniciar las gestiones por lo menos en **Enero**.

Un ejemplo ilustrativo de financiamiento adecuado.

Tomamos el caso de la Fábrica de chocolate I quien deseaba hacer una inversión de \$900,000.00 para la construcción de una nueva nave industrial, y quien después de haber sido diagnosticado por el CRECE cómo viable, después de cumplir con el plan de acción que le diseñó este organismo, y después de tomar exitosamente el taller de COMPITE, **no había podido obtener financiamiento de ninguno de los programas** de apoyo financiero del Gobierno a la fecha de la entrevista.

SUPUESTOS:

- 1.-Plazo del crédito: 5 años; tasa de interés 17 por ciento anual fija sobre saldos insolutos; período de gracia: un año;
- 2.-Intereses pagaderos mensualmente desde el primer mes.
- 3.-Pagos mensuales promedio durante el primer año=\$12,750.00
- 4.-Amortizaciones mensuales de capital a partir del 2do año = \$18,750.00
- 5.-Pagos mensuales totales promedio a partir de 2do año = \$ 31,500.00 que serían prácticamente iguales durante los 12 meses del segundo año.

El esquema anterior pondría en problemas de liquidez al empresario a partir del segundo año durante sus meses de ventas bajas que corresponden a Marzo-Septiembre, cuando sus ventas promedian \$208,000.00 por mes que con el 20 por ciento de utilidad media (\$41,600.00) le dejarían sólo \$10,100.00 pesos mensuales para vivir, después de pagar las mensualidades del crédito; en cambio en los meses buenos sus ventas promedian \$ 280,000.00 dándole de utilidad \$56,000.00 que al pagar la mensualidad del crédito le dejarían un remanente más amplio de \$24,500.00.

Si se programaran las amortizaciones de acuerdo a las fluctuaciones del ciclo anual de ventas, pagando cuando estas son bajas \$6,500.00 menos al capital, el industrial gozaría de un remanente mayor, \$16,600.00 durante el período de ventas bajas, dándole un mayor margen de excedente. En la época de las ventas altas, aunque aumentarían las amortizaciones a \$38,000.00 pesos, aún así el fabricante obtendría un mejor excedente de \$18,000.00 pesos mensuales en la temporada alta. Si el plazo del crédito lo ampliamos a 10 años, el efecto se atenúa, pero de todos modos siguen siendo válidas las conclusiones.

2.1.6.- Reflexión sobre el costo alternativo del crédito obtenido con mejor información y asesoría.

Ilustramos el caso con la Fábrica de Chocolate B que recibió un P. Q. en Diciembre de 1994, con el cual tuvo problemas de pago, pues resultó con un déficit mensual dadas las condiciones del crédito de - \$55,800.00; durante 6 meses en cambio con una mejor **información** y asesoría podría haber optado por una **combinación de fuentes de financiamiento**, por ejemplo una mezcla de financiamiento **de clientes y proveedores** para la mitad de los recursos y **un crédito de avío** con el banco para la otra mitad, que le hubiera permitido *ceteris paribus*¹¹⁶ salir adelante con **una ganancia mensual adicional** del orden de \$1,650.00 como ilustramos en el cuadro que sigue.

Costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Fábricas de Chocolate Cuadro No. 2.1. 6

Empresa.	Préstamo: Quirografario Dic. 1994.		Observaciones y Supuestos
a) Fab. De Chocolate B	Real	Con información	
b) Monto del Crédito	\$ 300,000.	\$ 150,000.	Negociación con clientes y proveedores (con asesoría)
c) Tasa de interés	3.3 mensual	*	*Se supone un 15 por ciento menos de Utilidad
d) Plazo para pagar	3 meses	Revolvente	Con proveedores y clientes
e) Pagos mensuales a capital	Al vencimiento (provisión de 60,000 por mes.)	0	
f) Pagos mensuales a intereses	\$ 9,900.00	0	
g) Fecha ideal de recepción del crédito	Dic-94	Nov.94	
h) Fecha de tramitación	Nov-94	Ago-94*	*Suponiendo 90 días de trámite del avío.
i) Desfase	25 días	0	
j) Crédito adicional	0	\$ 150,000.00*	*Avío con el banco.
k) Tasa de interés	0	3.3 mensual promedio*	* Supuesto
l) Plazo para pagar el crédito adicional	0	12 meses	Suponiendo renegociar con el banco 40 por ciento a 6 meses adicionales
m) Total de Abonos mensuales a capital promedio	\$ 60,000.00*	\$ 7,500.00*	*Reserva mensual para previa negociación pagar sólo 60 por ciento.
n) Pagos mensuales promedio de intereses.	\$ 9,900.00*	\$ 4,950.00	Sería una provisión por mes
o) Amortizaciones mensuales promedio	\$ 69,900.00*	\$ 12,450.00*	*Sería una provisión por mes
p) Ganancia o pérdida mensual promedio.	\$169,200.00/12- 69,900= -55,800 pérdida mensual durante seis meses	\$ 169,200.00/12- \$ 12450= \$1,650.00 ganancia durante seis meses de pago.	Suponiendo aumento anual de ventas por \$ 540,000 y Utilidad del 31 por ciento = \$ 169,200.00

¹¹⁶ De no haberse dado la devaluación de Diciembre de 1994.

Cabe resaltar **el costo de conocer la información** sobre estas alternativas de créditos, pues para estas MYPES, implica costos de transporte y tiempo que le dedicarían para obtenerla e interpretarla¹¹⁷, que a su vez significa posible pérdida de ingresos al dejar de trabajar dos o tres mañanas que requerirían para visitar los bancos y las oficinas de los programas de gobierno.

De ahí la conveniencia de un articulador financiero o promotor de micronegocios, que les ahorre tiempo y costos a las MYPES en la búsqueda e interpretación de la **información** financiera relevante, y les apoye en las gestiones y trámites ante los bancos y los programas de Gobierno.

2.1.7.- Características estructurales y de funcionamiento relevantes para su elegibilidad crediticia de las MYPES Fábricas de Chocolate.

Aspectos de Contabilidad y Administración.

El 88 por ciento lleva contabilidad de manera regular, (8 de 9) unos quincenalmente, otros mensual, o trimestral. El promedio de utilidad de operación que les dejan 1000 pesos de venta de productos es de 31 por ciento, variando en un rango que va de 13 a 46 por ciento cuando procesan la producción de sus propias fincas cacaoteras. Sólo 11 por ciento no maneja cuenta con banco alguno, (uno de 9); los demás tienen cuenta con uno o varios desde hace 30 años el cuentahabiente más antiguo a 2 años el más reciente con una media de 20.3 años, conociendo al gerente de la sucursal donde tienen la cuenta aquellos de más de 15 años de antigüedad.

El valor promedio estimado para las plantas es de \$ 2'614,000.00 pesos (quitando los extremos), siendo ésta la principal fuente de ingresos de los empresarios. Todas las fábricas tienen teléfono y algunas de ellas correo electrónico (33 por ciento), son propietarias de los locales donde están las plantas y están registradas en Hacienda 77 por ciento como persona física, 11 por ciento como S. A de C. V. y el restante como S de R. L. De C. V. ; también cuentan con todos los permisos y autorizaciones requeridos.

Aspectos de Producción.

Por lo general (8 de 9) son empresas que llevan muchos años en el negocio, en promedio 28, (en un rango que va de los 8 a los 45), en consecuencia el promedio de edad de la maquinaria es de 22 años, (si quitamos los extremos de uno y 45 años de antigüedad), con una moda de 20 años, lo anterior puede explicar por qué 50 por ciento considera su maquinaria

¹¹⁷ Véase Chang y Hanna en el capítulo del marco teórico.

deficiente, que es obsoleta, no está automatizada, consume demasiada energía, o es poco satisfactoria su productividad.

El 30 por ciento dijo estar trabajando a 100 por ciento de su capacidad, (3 de 9) por la demanda que tienen sus productos, aunque cabe aclarar que los que producen principalmente pasta de cacao, cocoa y manteca, sólo trabajan a 100 por ciento en la temporada de cosecha del grano que va de Septiembre a Marzo.

Aspectos de Mercado.

El promedio de ventas por empresa es de 2 millones 621 mil pesos, quitando los extremos tendríamos una media de 2' 067,000. Los principales clientes de 55 por ciento de los industriales del chocolate, (5 de 9) son tiendas grandes y supermercados, coinciden con los productores más fuertes en cambio los pequeños tienden a vender más al menudeo, y por lo tanto estos últimos venden la mayor parte de su producción al contado; por otro lado los mayores dan crédito a sus clientes que van de los 7 a los 45 días, plazos mayores a los que reciben de sus proveedores en 20 por ciento de los casos, lo cual les origina problemas de liquidez.

Aspectos Laborales.

El promedio de trabajadores es de 10 (quitando valores extremos) lo que nos da una relación ventas / trabajador de \$207,314.00 mil pesos aproximadamente. El 33 por ciento de los fabricantes tiene ahora los mismos o más trabajadores que en su mejor año, trabajan en promedio un mínimo de 40 hrs., de lunes a sábado en temporada.

Otros Aspectos.

El promedio de años de estudio de los empresarios es de 13, siendo la moda 17, dentro de un rango que va de los 6 a los 17, superior al del resto de MYPES analizadas en esta investigación, donde el promedio es de 9 años. La edad promedio es de 50 años (eliminando los extremos de 84 y 32), y el 66 por ciento conoce o ha pertenecido a una organización empresarial como Canacindra (6 de 9). Por lo general son empresarios que llevan muchos años en el negocio, en promedio 28, en un rango que va de los 8 a los 50.

Cuadro No.2.1.7

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE: FÁBRICAS DE CHOCOLATE																	
F d C e á e h b o c r i o l c a a s t	Tendencia de las ventas	Ventas estimadas anuales	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	% de Utilidad Bruta en \$1000.00 de venta	Tendencia del empleo	Problemas de liquidez	Registros contables periódicos	Manejo de Bancarias	Años de estudio del empresario	Antigüedad de la maquinaria (años)	Edad del empresario (años)	Antigüedad en el negocio (años)	Antigüedad en el domicilio actual (años)	R. F. C.	Propiedad del local de la planta	Garantías inmobiliarias
B	(-)	\$540,000.00	6	\$90,000.00	46%	(-)	NO	NO	SI	6	20	63	23	23	SI	SI	SI
C	+	\$200,000.00	2	\$100,000.00	35%	=	SI	SI	SI	17	20	51	10	40	SI	SI	SI
D	=	\$4,125,000.00	20	\$206,250.00	20%	=	NO	SI	SI	17	20	49	20	20	SI	SI	SI
E	+	\$330,000.00	2	\$165,000.00	40%	(-)	SI	SI	SI	9	26	44	30	30	SI	SI	SI
F	=	\$4,451,000.00	12	\$370,916.00	40%	(-)	SI	SI	SI	17	25	82	37	37	SI	SI	NO
G	+	\$120,000.00	2	\$60,000.00	43%	(-)	NO	SI	NO	14	30	37	50	32	SI	SI	SI
H	+	\$9,000,000.00	24	\$375,000.00	13%	+	SI	SI	SI	17	10	40	16	16	SI	SI	SI
I	+	\$3,664,000.00	17	\$305,333.00	20%	=	NO	SI	SI	6	5	64	8	8	SI	SI	SI
J	+	\$1,160,000.00	6	\$193,333.00	25%	(-)	SI	SI	SI	17	45	32	4	45	SI	SI	NO
Totales		\$23,590,000.00	86														
% ,Media, Proporciones		\$2,621,111.11		\$207,314.67	31%												

Simbología: DA= declaración anual; N= no llevan; SI= si llevan.

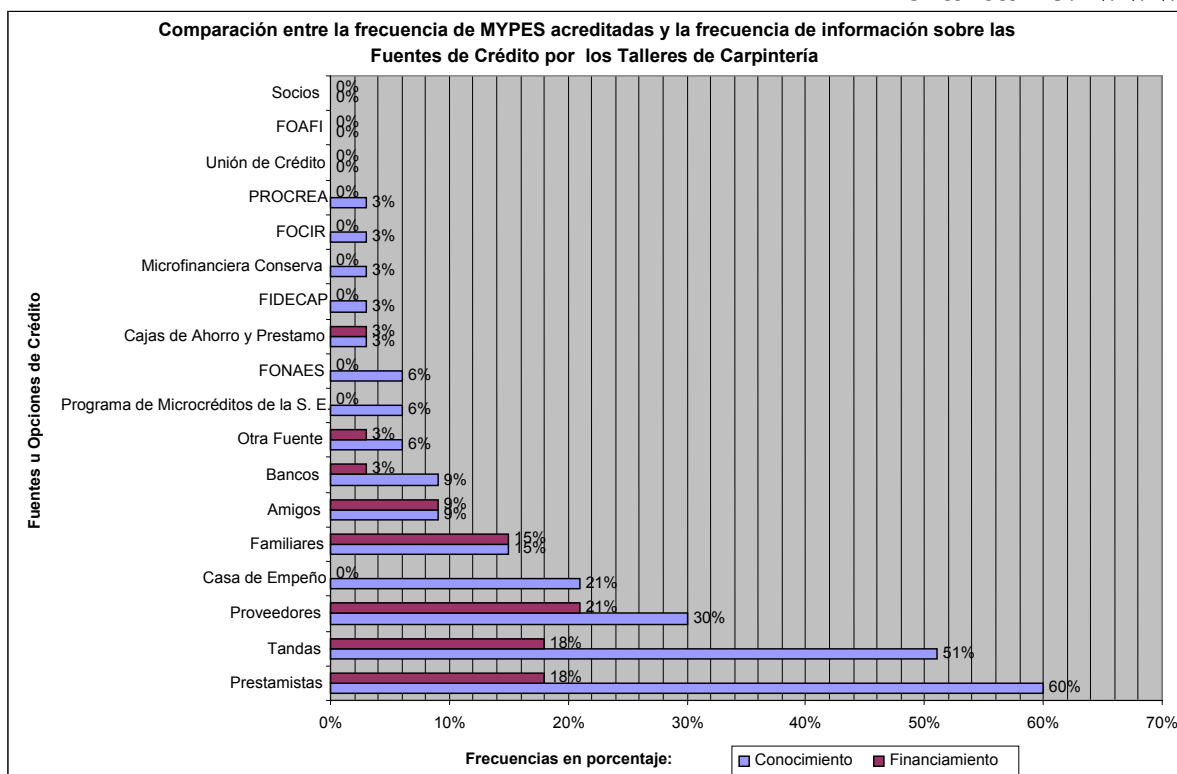
2.2.- La demanda de crédito por las MYPES Talleres de Carpintería.

Este estrato quedó conformado finalmente con 33 Microempresas entrevistadas, aunque según la afijación inicial le correspondían 35, pero se consideró estadísticamente suficiente las que se localizaron. Las encuestas levantadas representan el 4.91 por ciento del total de la población de esta clase de actividad económica según el directorio del Censo Industrial del INEGI de 1999, previamente actualizado mediante los padrones de socios de la CANACINTRA y la CANACO en el Estado.

2.2.2.- Efecto de la suficiencia de **información** financiera en la demanda de crédito de las MYPES Talleres de Carpintería.

En primer lugar se determinó cuantas MYPES **Talleres de Carpintería** tenían **información** de las condiciones de los créditos que ofrecen cada una de las fuentes de financiamiento disponibles en sus principales características tales como tasas de interés, plazos de amortización, garantías etc., encontrándose que **los prestamistas, las tandas y los proveedores**, son las más conocidas y en ese orden, **luego las casas de empeño y los familiares**, después **los amigos y bancos**, quienes comparten la misma frecuencia de reconocimiento luego están los clientes, FONAES y el Programa de Microcréditos de la Sria de Economía, y después las fuentes restantes. (Gráfica que sigue)

Gráfica No. 2.2.2.



Constatamos la sección A de la primera parte de la Ho de trabajo que dice: **I. “Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que, (sección A)....”** en éste estrato de la muestra aplicándole la prueba de la Ji^2 , con la Ho de nulidad: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente”.y la Ha alternativa “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente. Para lo cual construimos el Cuadro de contingencia de la Ji^2 que sigue:

Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Talleres de Carpintería

Cuadro No 2.2.2

Estrato de las MYPES Talleres de Carpintería.		Frecuencia de MYPES Talleres de Carpintería.		
		Totales	Financiadas	No Financiadas.
Frecuencias observadas de conocimiento de información sobre las condiciones del crédito de:	Proveedores	10	7	3
	Familiares	5	5	0
	I.F.B*	2	1	1
	Programas del Gob.**	8	0	8
	Amigos, Socios y clientes	4	4	0
	Prestamistas	20	6	14
	Tandas	17	6	11
	Totales	66	29	37

*Bancos, Uniones de Crédito y Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, y Prog. de Microcréditos de la S.E.

Aplicando el programas PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ obtenemos una Ji^2 calculada de 22.633 con $gl = 6$ y $P = 0.000$, como la Ji^2 de la tabla es menor (12.59), esto implica que la calculada cae en la región de **rechazo de la Ho nula y por lo tanto aceptamos la Ho alternativa** que dice: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.” para el caso de los Talleres de Carpintería.

Cabe hacer notar que los renglones del cuadro que mayor proporción de MYPES acreditadas mostraron en relación con la frecuencia de conocimiento de las fuentes, fueron aquellos donde **la asimetría de la información** entre ambas partes (acreedor y deudor) **es menor** (Proveedores, familiares, amigos, socios y clientes).

2.2.3.- El financiamiento obtenido por los talleres de Carpintería.*Bosquejo de evolución.*

El origen del capital de los **Talleres de Carpintería**, en 66 por ciento de los carpinteros entrevistados (22), fue **ahorros propios**, otros 3 de ellos iniciaron el negocio con recursos de **herencia familiar** (9 por ciento), tres con **préstamos familiares** (9 por ciento), y 3 más de **clientes**, uno de **tandas** y uno de un **amigo** (vecino). Uno de ellos inicio el negocio con un **financiamiento cuádruple**, ahorros, herencia, familiares y un socio.

Durante el lapso de análisis la fuente de financiamiento que mayor número de MYPES apoyo con crédito fue **Proveedores** (a 21 por ciento de las carpinterías), luego siguió en importancia **las tandas** y **los prestamistas**, con 6 MYPES cada una, muy de cerca siguieron **los familiares** en tercer lugar con 15 por ciento, después los **amigos** y en último lugar **los clientes, los bancos** y las **cajas de ahorro particulares**, cada una de estas tres últimas opciones con una empresa apoyada.

El 21 por ciento de los talleres tenían adeudos con diferentes fuentes y opciones **al momento de la entrevista**: dos de **Tandas**, dos de **proveedores**, dos de **familiares**, y uno de **prestamistas**, el resto no reportó ningún adeudo. Las **mezclas de financiamientos más frecuentes** en éste estrato fueron **prestamistas con tandas (4)**, **proveedores con prestamistas (3)** **proveedor con tanda (2)** y **familiar con prestamista (2)**, combinaciones que resultaron inadecuadas como constataremos más adelante.

Una peculiaridad del funcionamiento de estas MYPES es que en la mayoría de los casos, los clientes les dan un anticipo de 50 por ciento para la adquisición de la materia prima y materiales del pedido u orden de trabajo, lo que podríamos considerarlo como un "cuasifinanciamiento" para capital de trabajo.

Evaluación de los financiamientos obtenidos

Siguiendo el hilo conductor de la Hipótesis de Trabajo para constatar la sección B de la primera parte de la misma, que dice: **“el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B)....”** analizamos a continuación cada uno de los créditos obtenidos por los Talleres de Carpintería desde los aspectos de suficiencia, oportunidad y costo según la percepción de los Microempresarios entrevistados.

La fuente **más adecuada** de financiamiento desde dicha perspectiva, fue **proveedores**, ya que en 86 por ciento de los financiamientos que otorgaron (6 de 7) fueron considerados **adecuados**, es decir suficientes, oportunos y en costo, sólo en un caso fue considerado caro aunque siempre oportuno y suficiente.

Le sigue en grado de adecuación **los familiares**, quienes en 60 por ciento de los casos en que otorgaron apoyos (3 de 5) fueron considerados adecuados. **Los bancos y los clientes** financiaron a un Taller cada uno, y fueron considerados **adecuados** por las MYPES que lo recibieron en cuanto a suficiencia oportunidad y costo.

Los prestamistas, las Tandas, y las Cajas de Ahorro y Préstamo fueron consideradas como fuentes **inadecuadas** de financiamiento por caras, o inoportunas o insuficientes, o por una combinación de las tres situaciones, **los amigos** fueron fuente de financiamientos para tres Carpinterías, de los cuales uno fue considerado caro, otro insuficiente y el tercero adecuado.

Cabe resaltar que los **Programas de Gobierno, las Casas de Empeño, las Uniones de Crédito, y los Socios**, no han sido fuente de financiamiento para **ningún** Taller de Carpintería de la muestra.

Aun cuando **los proveedores, los familiares, los amigos socios y clientes y los bancos fueron calificados como fuentes adecuadas** de financiamiento, los créditos proporcionados fueron generalmente para capital de trabajo o para resolver problemas de tesorería de las MYPES.

Para **concluir** si contrastamos los pocos casos de financiamiento adecuado que reportaron las MYPES desde su perspectiva, con sus respectivos planes o deseos de inversión rezagados detectamos que en **ningún caso hubo suficiencia** de recursos para llevarlos a cabo, como lo podemos observar en el cuadro correspondiente que sigue. **En resumen** el modo, (las mezclas) con que se han financiado las MYPES del estrato en **todos los casos** resulto **INADECUADO** bajo este último criterio.

Cuadro No. 2.2.3.

TALLERES DE CARPINTERÍA	EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS POR LAS MYPES : TALLERES DE CARPINTERÍA																											Propyectos de inversión rezagados	Evaluación global	Observaciones									
	Prestamistas			Proveedores			Familiar			Amigos			Socios			Tandas			de Casa Empeño			de Caja Ahorro y Préstamo			Programas de Gobierno						Unión de Crédito			Bancos			Otras Fuentes		
	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C				S	O	C	S	O	C	S	O	C
B	*	*	*	*	*	*																												SI	I				
C																																		SI	I				
D																																		SI	I				
E	*	*	*	*	*	*										*	*	*																SI	I				
F																																		SI	I				
G																																		NO					
H																																		SI	I				
I																																		NO					
J										*	*	*				*	*	*																SI	I				
K																																		SI	I				
L																																		SI	I				
M				*	*	*	*	*	*																									SI	I				
N				*	*	*	*	*	*																									SI	I				
O																																		NO					
P																																		SI	I	CLIENTE			
Q																																		SI	I				
R																																		SI	I				
S																																		SI	I				
T																																		SI	I				
U																																		NO					
V																																		NO					
W								*	*	*						*	*	*																NO	I				
X										*	*	*																						SI	I				
Y																																		SI	I				
Z																																		NO					
AA	*	*	*	*	*	*										*	*	*																SI	I				
AB																																		NO					
AC																																		SI	I				
AD	*	*	*	*	*	*										*	*	*																SI	I				
AE				*	*	*				*	*	*																						SI	I				
AF	*	*	*	*	*	*				*	*	*				*	*	*																SI	I				
AG	*	*	*	*	*	*				*	*	*				*	*	*																NO	I				
AH				*	*	*										*	*	*															SI	I					
TOTALES		6		7			5			3			0		6		0		1			0		0			1			1		24	24/33						
PROPORCIONES	4/6	6/6	0/6	7/7	7/7	7/7	5/5	3/5	3/5	2/3	1/3	2/3			5/6	2/6	6/6		1/1	1/1	1/1					1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1							

Simbología del cuadro: S = suficiencia; O = oportunidad; C = costo alternativo; I = Inadecuado.

2.2.4.- La Demanda de crédito insatisfecha. La insuficiencia del financiamiento obtenido

Existen 24 Talleres con proyectos de inversión pendientes de realizar desde hace 3 años en promedio (73 por ciento de los establecimientos) en rangos que van de los \$ 3,500.00 a los \$ 500,000.00 con un promedio de \$90,000.00 por taller, y una distribución bimodal de \$ 200,000.00 y \$50,000.00

Proyectos que podríamos considerar como demanda de financiamiento insatisfecha, aunque es obvio que no todos los solicitantes de crédito tienen proyectos de inversión viables, y para no aplicar el criterio general que usan los bancos de que todos estos negocios son muy riesgosos por lo cual les racionan el crédito, utilizamos el índice de elegibilidad financiera que desarrollamos en el cuadro que sigue para seleccionar los que consideramos viables:

Cuadro No. 2.2.4.1.

ELEGIBILIDAD CREDITICIA DE LAS MYPES TALLERES DE CARPINTERIA										
Talleres de	Alta en SHCP	Utilidad Anual > \$42000	Antigüedad en el negocio >= 3 años	Angüedad en el Domicilio actual >= 2 años	Menor a 70 años y mayor a 25 años	Propiedad del Local o garantía inmobiliaria	Endeudamiento Actual	Sujeto de Crédito	Planes de inversión	Observaciones
Carpintería	SI		SI	SI	SI	SI	Prov 2,000 ; Pres 500	NO	SI	
B	SI	\$16,960.61	SI	SI	SI	SI	Prov 2,000 ; Pres 500	NO	SI	
C	-	\$50,998.79	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
D	SI	\$35,383.33	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
E	SI	\$54,975.76	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
F	SI	\$16,521.97	SI	SI	NO	SI	NO	NO	SI	
G	SI	\$17,545.45	SI	SI	SI	SI	NO	NO	N	
H	SI	\$9,357.58	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
I	SI	\$10,527.27	SI	SI	SI	SI	NO	NO	N	
J	NO	\$29,242.42	SI	SI	SI	SI	Tan 500	NO	SI	
K	NO	\$10,527.27	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
L	SI	\$26,318.18	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
M	NO	\$17,545.45	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
N	SI	\$118,139.39	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
O	SI	\$28,657.58	SI	SI	SI	SI	NO	NO	N	
P	SI	\$28,540.61	SI	NO	SI	SI	Fam 1,000	NO	SI	
Q	SI	\$73,106.06	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
R	NO	\$14,621.21	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
S	NO	\$4,093.94	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
T	NO	\$15,206.06	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
U	NO	\$44,448.48	SI	SI	SI	SI	NO	NO	N	
V	NO	\$43,512.73	SI	SI	SI	SI	NO	NO	N	
W	NO	\$6,082.42	SI	NO	SI	NO	NO	NO	N	
X	NO	\$102,348.48	SI	NO	SI	SI	NO	NO	SI	
Y	NO	\$29,593.33	SI	S	SI	SI	NO	NO	SI	
Z	SI	\$47,021.82	SI	S	SI	SI	NO	SI	N	
AA	SI	\$70,181.82	SI	S	SI	SI	NO	SI	SI	
AB	SI	\$121,648.48	SI	S	SI	SI	NO	SI	N	
AC	NO	\$33,043.94	NO	NO	SI	SI	NO	NO	SI	
AD	NO	\$54,390.91	SI	SI	SI	SI	Tan 5000	NO	SI	
AE	SI	\$91,236.36	SI	SI	SI	SI	Prov 5,000	SI	SI	
AF	NO	\$16,726.67	NO	NO	SI	SI	Fam 2,000	NO	SI	
AG	NO	\$19,592.42	SI	S	SI	SI	NO	NO	N	
AH	SI	\$21,920.12	SI	S	SI	SI	NO	NO	SI	
TOTALES	17		31	28	32	32	26	8	24	

Ocho de los Talleres fueron considerados como sujetos de crédito al aplicarles el índice mencionado que como apuntamos fue desarrollado con base en los criterios de los Bancos HSBC, SANTANDER –SERFIN y BANORTE, de los ocho talleres aludidos, seis tenían proyectos de inversión rezagados que suman una **demanda** potencial de financiamiento por la cantidad de \$ 620,000.00 que consideramos un indicio del **racionamiento del crédito bancario**.

El incremento estimado de ventas al realizar dichas inversiones es del orden de \$752,740.00 que significan un incremento de 17 por ciento en las ventas de todo el estrato, lo que conllevaría, dada la proporción de ventas por trabajador promedio, a un posible incremento del empleo generado de 14 por ciento en el grupo de las carpinterías entrevistadas. (cuadro siguiente)

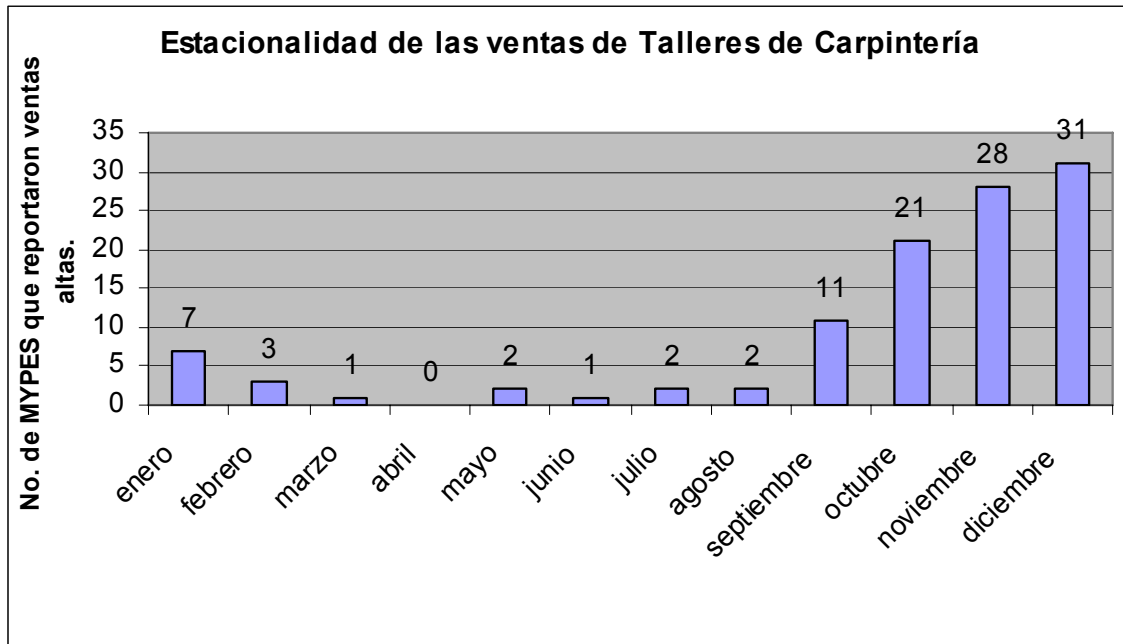
Cuadro No. 2.2.4.2

IMPACTO POTENCIAL DEL FINANCIAMIENTO VIABLE DE TALLERES DE CARPINTERÍA											
TALLERES DE CARPINTERÍA:	Deseo de invertir	Monto de la inversión viable deseada (potencial crédito)	Rezagó de la inversión viable (años)	Ventas anuales actuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	Porcentaje de aumento de ventas por crédito	Aumento estimado en las ventas	Aumento probable empleos	Conocimiento de Programas de Gobierno	Conocimiento de créditos Bancarios
B	SI			\$58,000.00	2	\$29,000.00					
C	SI	\$200,000.00	2	\$174,000.00	2	\$87,000.00	20%	\$34,800.00	0		
D	SI			\$121,000.00	2	\$60,500.00					
E	SI	\$40,000.00	10	\$188,000.00	2	\$94,000.00	50%	\$94,000.00	1		
F	SI			\$56,500.00		\$28,250.00					
G	N			\$60,000.00	1	\$60,000.00					
H	SI			\$32,000.00	1	\$32,000.00					
I	N			\$36,000.00	1	\$36,000.00					
J	SI			\$100,000.00	1	\$100,000.00					
K	SI			\$36,600.00	1	\$36,600.00					
L	SI			\$90,000.00	3	\$30,000.00					
M	SI			\$60,000.00	1	\$60,000.00				SI	
N	SI	\$70,000.00	1 1/2	\$404,000.00	4	\$101,000.00	100%	\$404,000.00	4		
O	N			\$98,000.00	1	\$98,000.00					
P	SI			\$97,600.00	1	\$97,600.00					
Q	SI	\$200,000.00	5	\$250,000.00	4	\$62,500.00	25%	\$62,500.00	1		
R	SI			\$50,000.00	1	\$50,000.00					
S	SI			\$14,000.00	1	\$14,000.00					
T	SI			\$52,000.00	1	\$52,000.00					
U	N			\$152,000.00	1	\$152,000.00					
V	N			\$148,800.00	1	\$148,800.00					
W	N			\$20,800.00	1	\$20,800.00					
X	SI			\$350,000.00	3	\$116,666.67					
Y	SI			\$101,200.00	1	\$101,200.00					
Z	N			\$160,800.00	1	\$160,800.00					
AA	SI	\$60,000.00	2	\$240,000.00	4	\$60,000.00	50%	\$120,000.00	2	SI	
AB	N			\$416,000.00	4	\$104,000.00				SI	
AC	SI			\$113,000.00	1	\$113,000.00					
AD	SI			\$186,000.00	2	\$93,000.00					SI
AE	SI	\$50,000.00	4	\$312,000.00	3	\$104,000.00	15%	\$37,440.00	0		SI
AF	SI			\$57,200.00	1	\$57,200.00					
AG	N			\$67,000.00	2	\$33,500.00					
AH	SI			\$74,960.00	1	\$74,960.00					
Sub-Totales				\$4,377,460.00	58	\$75,241.00		\$752,740.00	8		
% PROPORCIONES, Media		\$620.00	3.06					17%	14%		

2.2.5.- Consideraciones sobre la oportunidad del financiamiento a los Talleres de Carpintería.

En el caso de **un crédito de avío** destinado a la adquisición de materias primas o insumos, el **mes más oportuno** en este estrato para recibir el dinero es **Agosto** de acuerdo con la gráfica siguiente, así se podrían adquirir los inventarios y tenerlos **disponibles en Septiembre** que comienzan las ventas altas. Considerando dos meses de trámites la fecha conveniente para iniciarlos ante el banco sería en el mes de **junio**.

Gráfica No 2.2.5



Para **un crédito refaccionario**, se tendría que considerar el lapso de maduración de la inversión y programar los resultados de la aplicación del financiamiento en el momento más eficiente del ciclo de ventas de la empresa, así por ejemplo si se trata de maquinaria o equipo que requiere un promedio de tres meses para la adquisición, instalación y pruebas, los recursos del financiamiento deberían de otorgarse en el mes de **Mayo**, así se tendría listo al proyecto para **Septiembre**, si consideramos 4 meses de trámites con FONAES el mes ideal para iniciar las gestiones sería **Febrero**.

Si se trata de una remodelación de planta, que necesita cinco meses de construcción, los recursos deberían de comenzar a ministrarse desde **Abril**, para estar en condiciones óptimas el mes de **Septiembre**, e iniciar las gestiones ante el banco o el programa de Gobierno en **Enero**.

2.2.6.-Reflexión sobre el costo alternativo del crédito obtenido con mejor información.

Ilustramos el caso con el Taller de Carpintería AA quien pidió un préstamo a un agiotista para adquirir maquinaria en 1993, con el cual tuvo problemas de pago, pues le resultó un déficit mensual de \$ **-23,040.00** en cambio con mejor **información** y asesoría podría haber optado por un financiamiento de FONAES, que le habría permitido, *ceteris paribus* salir adelante con números negros y ganancia mensual de (\$ 4,793.00) como mostramos en el cuadro que sigue.

Costo alternativo del crédito con mejor **información** y asesoría. Cuadro No 2.2.6.

Empresa.	Financiamiento de: Prestamista .		Observaciones y Supuestos
a)Taller De Carpintería AA_	Real	Con información y asesoría*	*Del promotor de micronegocios.
b)Monto del Crédito	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00*	* Refaccionario con FONAES .
c) Tasa de interés	10 por ciento mensual	0.5 por ciento mensual*	* tasa fija. FONAES
d)Plazo para pagar	5 meses	60 meses	
e) Pagos mensuales a capital promedio	Al vencimiento, provisión de \$ 20,000.	\$ 1,666.66	
f)Pagos mensuales de intereses	\$ 10,000.00	\$ 500.00	
g) Fecha ideal de recepción	Mayo*	Mayo	*El prestamista entrega el dinero rápidamente.
h) Fecha ideal de tramitación	7 días antes	Febrero*	*Según Gráfica 2.2.5 Cuatro meses de trámites
i) Desfase	0	0	
j)Crédito adicional (c.a)	0	0	
k) Tasa de interés (c.a)			
l) Plazo para pagar el crédito adicional			
m) Pagos mensuales a capital promedio (c.a)			
n) Pagos mensuales promedio de intereses.(c.a)			
o) Amortización total mensual promedio	\$ 30,000.00	\$ 2,166.66	
p)Ganancia o pérdida marginal mensual promedio neta por el crédito.	(83,520.00/12)-30,000.00= 23,040.00 pérdidas	(83,520.00/12)-2,167.00 = 4,793.00 de ganancia	240,00.00 x 1.2 x .29= 83,520

Cabe resaltar aquí **el costo de conocer la información** sobre estas alternativas de créditos, pues para estas MYPES, implica costos de transporte y tiempo que le dedicarían para obtenerla e interpretarla¹¹⁸, que

¹¹⁸ Véase Chang y Hanna en el capítulo del marco teórico.

a su vez significa posible pérdida de ingresos al dejar de trabajar dos o tres mañanas que requerirían para visitar a los bancos y a las oficinas de gobierno.

Sólo tres de las carpinterías encuestadas (8.6 por ciento) conocen algunos programas de apoyo financiero del gobierno, y otras dos (6 por ciento) conocen de los tipos de créditos que otorgan los bancos.

De ahí surge la conveniencia de **un articulador financiero o promotor de micronegocios**, que les **ahorre tiempo y costos** en la búsqueda e interpretación de la **información** financiera relevante a las MYPES, y les apoye en las gestiones y trámites antes los bancos y los programas de gobierno.

2.2.7.- Características relevantes de los Talleres de Carpintería para su elegibilidad crediticia..

Aspectos de Contabilidad y Administración.

El 63 por ciento de las carpinterías (21) no lleva contabilidad ni hacen declaración anual de impuestos, 6 de ellos (18 por ciento) hacen declaración anual de impuestos y sólo 6 llevan una contabilidad regular, 51 por ciento de los carpinteros cuenta con RFC; la utilidad de operación promedio reportada es de 29 por ciento, sobre la venta de \$1000.00 pesos de producto, con un rango que va de 10 por ciento a 50 por ciento, y una moda de 30 por ciento. Casi la tercera parte de los talleres (10) no tiene ninguna clase de cuenta con algún banco, 75 por ciento de las carpinterías se ubican en locales propiedad del maestro carpintero, 6 alquilan y 2 están en locales prestados.

Aspectos de Producción.

El promedio de antigüedad de la maquinaria y equipo de los carpinteros es de 10 años, en un rango que va de uno a 27 y con una moda de cinco, 57 por ciento de los talleres (19), considera que su maquinaria es eficiente para lo que hacen, 40 por ciento la considera deficiente porque es lenta, de baja calidad, obsoleta, necesita más potencia, no es de tecnología nueva. El nivel de producción actual es bajo según 57 por ciento de los talleres (19) porque no hay demanda, ya que debido a la inundación perdieron clientela y hay mucha competencia de los sintéticos y herreros.

Aspectos de Mercado.

El promedio de ventas por taller es de \$ 132,644.24 pesos anuales, en un rango de ingresos que va de los \$ 14,000.00 a los \$ 416,000.00, y la tercera parte de los carpinteros (11) reportaron que su nivel de ventas ha

disminuido a lo largo del tiempo 64 por ciento lo ha mantenido o mejorado y los restantes no respondieron.

Casi todos (32) tienen cómo mercado a particulares, sólo uno reportó venderle principalmente a un cliente mayorista y la costumbre en la mayoría de los casos (24) es que trabajan sobre pedido con 50 por ciento de anticipo de los clientes, sólo unos pocos (7) dan a crédito la producción que fabrican previamente cuando no tienen pedidos en firme de los particulares.

Aspectos Laborales.

El promedio de empleos permanentes generados incluyendo al empresario, es 1.75 por taller en un rango que va de uno a 4. En 60 por ciento de los casos (20/33) las carpinterías han sostenido el mismo número de empleos que han tenido en su mejor momento, en 33 por ciento de los casos han disminuido y sólo 6 por ciento ha aumentado sus empleados.

Aspectos Generales.

El promedio de años de estudio de los maestros carpinteros es de 8, dentro de un rango que va de uno a 17 en los casos extremos que son profesionales los empresarios, con un promedio de edad de 52 años; 45 por ciento cuenta con todos los permisos correspondientes, tienen conocimiento de alguna organización empresarial 24 por ciento de los talleres (8), aunque de manera somera.

El 55 por ciento tiene teléfono o celular, sin embargo ninguno tiene correo electrónico, sólo uno de los talleres tiene una forma de organización cómo Sociedad Anónima, 51 por ciento cómo persona física y el restante 45 por ciento dijo no tener registro vigente en Hacienda, en generales tienen bastantes años de establecidos dentro del negocio, en promedio más de 15 años, y en el domicilio actual 11.

Cuadro No. 2.2.7.

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE TALLERES DE CARPINTERIA																	
TALLERES	Tendencia de las ventas	Ventas anuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	% de Utilidad Bruta en \$1000.00 de venta.	Tendencia del empleo	Problemas de liquidez	Registros contables periódicos	Manejo de cuentas bancarias	Años de escolaridad del empresario	Edad de la maquinaria (años)	Edad del empresario (años)	Antigüedad en el negocio (años)	Antigüedad en el domicilio actual	R. F. C.	Propiedad del local	Eficiencia de la maquinaria y equipo
B	(-)	\$58,000.00	2	\$29,000.00	15%	=		DA		1 2	63		20	20	SI	SI	+
C	(-)	\$174,400.00	2	\$87,200.00	15%	-	NO	N	SI	3 4	59		10	3	-	SI	+
D	(-)	\$121,000.00	2	\$60,500.00	30%	-	NO	DA	SI	9 12	55		12	12	SI		-
E	+	\$188,000.00	2	\$94,000.00	20%	-		DA		11 -	36		15	20	SI	SI	+
F	(-)	\$56,500.00	2	\$28,250.00	20%	-	NO	DA	SI	9 3			17	17	SI	SI	+
G	(-)	\$60,000.00	1	\$60,000.00	40%	=	NO	N		9 15	63		15	10	SI		+
H	=	\$32,000.00	1	\$32,000.00	20%	-	NO	DA	SI	9 25	59		12	12	SI	SI	+
I	=	\$36,000.00	1	\$36,000.00	30%	=	NO	N		9 6	60		50	21	SI	SI	-
J	+	\$100,000.00	1	\$100,000.00	50%	-	NO	N		9 -	55		30	30		SI	SI
K	(-)	\$36,000.00	1	\$36,000.00	40%	=		N		6 5	58		5	5	-	-	-
L	=	\$90,000.00	3	\$45,000.00	10%	=		SI		9 5	40		18	18	SI		-
M	+	\$60,000.00	1	\$60,000.00	20%	-		N		5 10	54		10	10		SI	-
N	+	\$404,000.00	4	\$101,000.00	30%	=		SI	SI	12 4	31		7	7	SI	SI	-
O	+	\$98,000.00	1	\$98,000.00	30%	-		N		9 -	52		20	20	SI	SI	+
P	+	\$97,600.00	1	\$97,600.00	30%	=		N	SI	16 3	34		10	1	SI	SI	-
Q	=	\$250,000.00	4	\$62,500.00	25%	=	NO	SI	SI	3 4	46		8	8	SI	SI	+
R	=	\$50,000.00	1	\$50,000.00	20%	=		N		9 10	46		10	10		SI	-
S	=	\$14,000.00	1	\$14,000.00	30%	=		N		4 5	69		5	5		SI	+
T	+	\$52,000.00	1	\$52,000.00	50%	=		N		6 3	49		25	23		SI	+
U	+	\$152,000.00	1	\$152,000.00	45%	=	NO	N		9 15	54		15	15		SI	+
V	+	\$148,800.00	1	\$148,800.00	40%	=	NO	N		9 8	56		8	8		SI	+
W	(-)	\$20,800.00	1	\$20,800.00	30%	=		N		9 15	65		30	1			+
X	(-)	\$350,000.00	3	\$116,666.00	35%	-		N		4 13	52		23	1		SI	-
Y	(-)	\$101,200.00	1	\$101,200.00	20%	=		N		4 15	53		30	10		SI	+
Z	+	\$160,800.00	1	\$160,800.00	25%	=		N		17 -	57		7	24	SI	SI	-
AA	+	\$240,000.00	4	\$60,000.00	50%	-		SI	SI	17 25	49		10	10	SI		+
AB	+	\$416,000.00	4	\$104,000.00	30%	+		SI	SI	6 -	52		10	10	SI	SI	+
AC	?	\$113,000.00	1	\$113,000.00	50%	=	NO	N		6 1	54	4 meses	4 meses				-
AD	+	\$186,000.00	2	\$93,000.00	30%	-		SI		2 5	48		5	5		SI	-
AE	+	\$312,000.00	3	\$104,000.00	30%	+		DA	SI	3 10	48		25	25	SI	SI	-
AF	?	\$57,200.00	1	\$57,200.00	15%	=		N		8 10	44	6 meses	6 meses				+
AG	=	\$67,000.00	2	\$33,500.00	20%	=		N		8 20	47		20	6		SI	+
AH	(-)	\$74,960.00	1	\$74,960.00	20%	=	NO	N		2 27	53		27	13	SI	SI	+
TOTALES	16/33	\$4,377,260.00	58			22	12	12	10		31>5			17	25	19	
% , Media, Proporciones		\$132,644.24	1.75	\$75,241.70	29%	22/33	12/33	12/33	10/33	7.6	10	52	15	11		75%	

Simbología: DA= declaración anual; N= no llevan; SI= si llevan.

2.3.- La demanda de crédito por las MYPES Talleres de Herrería.

El estrato se conformó finalmente con 35 MYPES de las 40 originalmente afijadas, encuestadas casi todas ellas por entrevistas (97 por ciento de los casos), partiendo cómo en los otros casos de un marco muestral definido por el directorio del censo industrial del INEGI de 1999, y actualizado con los padrones de la CANACINTRA Y LA CANACO, y de investigadores de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco¹¹⁹.

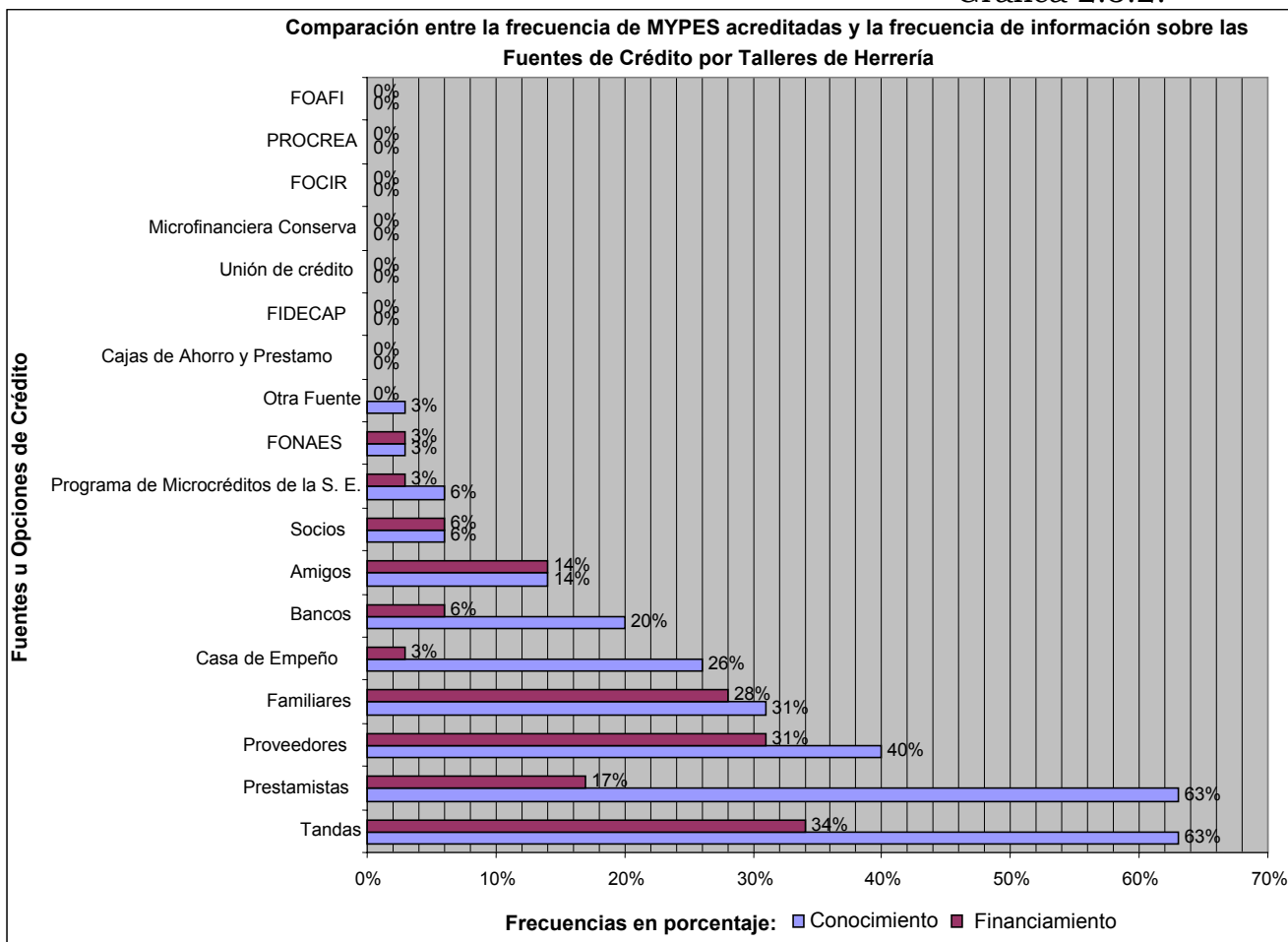
2.3.2.- Efectos de la suficiencia de **información** financiera en la demanda de crédito de las MYPES Talleres de Herrería

En primer lugar se determinó cuantas MYPES Talleres de Herrería conocían la **información** de las condiciones de los créditos que ofrecen cada una de las fuentes de financiamiento disponibles, en sus principales características, tales como tasas de interés, plazos de amortización, garantías etc., encontrándose que **los prestamistas y las tandas** ocupan el primer lugar, luego **los proveedores**, en tercer lugar **los familiares**, después **las Casas de Empeño**, en quinto lugar **los bancos**, posteriormente **los amigos**, en séptimo lugar de reconocimiento **los socios y el Programa de Microcréditos de la Secretaría de Economía**, y por último **FONAES**. (Gráfica No. No 2..3.2.)

Luego constatamos la primera parte de la Hipótesis de trabajo (sección A) que dice: I.- **“Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que, (sección A)....”**, en éste estrato de la muestra, aplicándole la prueba de la Ji^2 con la H_0 de nulidad: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente” y la H_a alternativa “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

¹¹⁹ Ramírez Martínez, Miguel A., **Investigación Personal sobre los Talleres de Herrería**. Vhsa. Tab., 2001. DACEA-UJAT.

Gráfica 2.3.2.



En consecuencia construimos el Cuadro de Contingencia que sigue:

Cuadro de contingencia de la Ji^2 para Talleres de Herrería. Cuadro No. 2.3.2.

Estrato de las MYPES Talleres de Herrería.		Frecuencia de MYPES Talleres de Herrería:		
		Totales	Financiadas	No Financiadas.
Frecuencias observadas de conocimiento de información sobre las condiciones del crédito de:	Proveedores	14	11	3
	Familiares	11	10	1
	I.F.B*	7	2	5
	Programas del Gob**.	3	2	1
	Amigos, Socios y clientes	7	7	0
	Prestamistas	22	6	16
	Tandas	22	12	10
Totales	86	50	36	

*Incluye: Créditos de Bancos, de Uniones de Crédito, de Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas y de Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, y Prog. de Microcréditos de la S.E.

Aplicando el programa PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ obtenemos una Ji^2 calculada de 23.628 con $gl = 6$ y $P = 0.000$, como la Ji^2 de la tabla es menor (12.59), esto implica que la calculada cae en la región de **rechazo de la Ho nula y por lo tanto aceptamos la Ha alternativa** “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es dependiente de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”, para el caso de los Talleres de Herrería.

Cabe hacer notar que los renglones del cuadro que mayor proporción de MYPES acreditadas mostraron en relación con la frecuencia de conocimiento de las fuentes, fueron aquellos donde **la asimetría de la información** entre ambas partes (acreedor y deudor) **es menor** (Proveedores, familiares, amigos, socios y clientes).

2.3.3.- El financiamiento obtenido por los Talleres de Herrería

Bosquejo de evolución

El origen del capital de los **Talleres de Herrería**, en 71 por ciento de los microempresarios de este estrato, fue **ahorros propios**, otros 5 con recursos provenientes de **la familia** (14.3), ya sea por herencia (3) o préstamos (2); nueve por ciento con las **liquidaciones de sus trabajos anteriores**, y dos de ellos con préstamos de **los amigos**.

Durante el lapso de análisis, la opción de financiamiento que mayor número de Herrerías apoyó fueron las **Tandas**, con 34.5 por ciento de los casos, en segundo lugar **los proveedores** con 31 por ciento, en orden de importancia siguió **familiares** (28.6 por ciento), después **prestamistas** con 6 MYPES apoyadas, luego **amigos** con 14 por ciento del estrato, **los socios y los bancos** fueron fuente de financiamiento para 2 talleres durante el lapso, (5.71 por ciento) y por último **los programas de gobierno y las Casas de Empeño** con un caso cada uno

Al momento de la entrevista los **proveedores** y las **tandas** eran las opciones que mayor número de talleres estaban financiando, con 11 por ciento de las MYPES cada una, (4 de 35), le seguía en orden de importancia **los familiares** con 6 por ciento (2 de 35), y por último **los prestamistas** y el **FONAES** con 3 por ciento de los casos (uno de 35) cada uno. Ninguna de las otras fuentes de crédito estaba financiando a los maestros herreros en ese momento.

Una peculiaridad del funcionamiento de las MYPES de éste estrato es que en la mayoría de los casos, los clientes les dan un anticipo de 50 por ciento para la adquisición de la materia prima y materiales del pedido u orden de trabajo, lo que podríamos considerarlo como un "cuasifinanciamiento" para capital de trabajo.

Evaluación de los financiamientos obtenidos

Siguiendo el hilo conductor de la Hipótesis de Trabajo para constatar la sección B de la primera parte de la misma, que dice: “**el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B).....**” analizamos a continuación cada uno de los créditos obtenidos por los Talleres de Herrería desde los aspectos de suficiencia, oportunidad y costo según la percepción de los Microempresarios entrevistados.

Las fuentes que fueron consideradas más adecuadas desde dicha perspectiva fueron **amigos y socios** en primer lugar, aunque han financiado a un porcentaje relativamente bajo de Talleres (14 y 6 por ciento respectivamente), luego le siguió **proveedores**, cuyo crédito fue considerado adecuado en 90 por ciento de los casos que financiaron.

Le sigue en grado de adecuación **familiares**, que financiaron a 26 por ciento de los talleres durante el lapso de análisis, y que fueron considerados como adecuados sus financiamientos en más de la mitad de esos casos.

Las **tandas**, fueron consideradas en la mayoría de los casos que financiaron a los talleres de herrería (10 de 12) como **inadecuadas** principalmente por **inoportunas**, dado que se recibe el dinero no cuando los requiere el empresario sino cuando le toca en la rifa y además fueron considerados insuficientes en vario casos (3 de 12). Los **prestamistas, los bancos, los programas de gobierno y las casas de empeño**, también fueron consideradas en todos los casos que financiaron como fuentes **inadecuadas**, ya sea por **caras o inoportunas**.

En **conclusión**, si confrontamos las fuentes consideradas como adecuadas desde la percepción microeconómica del empresario con la existencia de los proyectos de inversión rezagados que tienen en cartera desde hace varios años, podemos establecer que en ninguno de esos casos ha sido **suficiente** el financiamiento recibido para llevar a cabo dichos proyectos y desde esta perspectiva afirmar que las mezclas de financiamiento obtenidos han sido **inadecuadas**.

Cuadro No. 2.3.3.

EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS POR LAS MYPES TALLERES DE HERRERÍA																																																	
TALLERES DE HERRERÍA	Prestamistas			Proveedores			Familiar			Amigos			Socios			Tandas			Casa de Empeño			Caja de Ahorro y Préstamo			Programas de Gobierno			Unión de Crédito			Bancos			Otras Fuentes			Propyectos de inversión rezagados	Evaluación global	Observaciones										
	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C				
B																																							SI	I									
C																																									NO								
D																																										NO	A						
E																																										NO	A						
F																																										SI	I						
G																																											SI						
H																																											SI						
I																																											SI	I	*inicio				
J																																											NO						
K																																												SI	I				
L																																													NO	A			
M																																													NO	A			
N																																													SI	I			
O																																													SI				
P																																													SI				
Q																																													SI				
R																																													SI				
S																																													SI	I			
T																																													SI	I			
U																																														SI	I		
V																																														SI	I		
W																																														SI	I		
X																																														SI	I		
Y																																														SI	I		
Z																																													SI	I			
AA																																													SI	I	FONAES		
AB																																														SI	I		
AC																																														SI	I		
AD																																														NO	A		
AE																																														NO	A		
AF																																														SI			
AG																																														NO			
AH																																														NO			
AI																																														SI	I		
AJ																																														SI	I		
TOTALES			6							10				5																																		25	
PROPORCIONES	4/6	6/6	0/6	10/11	10/11	10/11	8/10	10/10	8/10	5/5	5/5	5/5	2/2	2/2	2/2	9/12	2/12	12/12	1/1	1/1	0/1					1/1	0/1	1/1																				24/35	

2.3.4.- La Demanda de crédito insatisfecha. La insuficiencia del financiamiento obtenido

El 71 por ciento de las MYPES de este estrato tiene deseo de invertir en el negocio (25 de 35), de las cuales 12 talleres califican según nuestro indicador como sujetos de crédito, y de éstos 11 tienen deseos de invertir, lo que nos da una demanda potencial del crédito viable del orden de \$2'825,000.00, en un rango que va de los \$15,000.00 al \$ 1'000,000.00, con un promedio de \$ 220,454.00 por taller elegible, y una moda de \$50,000.00.

Cuadro No. 2.3.4.1.

ELEGIBILIDAD CREDITICA DE LAS MYPES TALLERES DE HERRERIA												
Talleres de												
HERRERIA	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI
B	NO	\$42,163.20	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI			
C	NO	\$29,001.14	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO			
D	NO	\$8,588.80	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO			
E	SI	\$53,540.57	SI	SI	SI	NO	Prov 1,200	NO	NO			
F	SI	\$30,674.29	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI			
G	SI	\$23,424.00	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI			
H	SI	\$103,177.14	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI			
I	SI	\$49,636.57	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI		SI	
J	SI	\$10,708.11	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO			
K	SI	\$223,085.71	SI	SI	SI	SI	Prov 27,000	SI	SI			
L	NO	\$57,556.11	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO			
M	SI	\$44,617.14	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO			
N	NO	\$39,151.54	SI	NO	SI	NO	Fam 2,00 ; Tan 7,000	NO	SI		SI	
O	SI	\$9,760.00	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI			
P	SI	\$97,042.29	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI			
Q	SI	\$22,308.57	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI			
R	NO	\$17,400.69	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI			
S	SI	\$39,040.00	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI			
T	SI	\$111,542.86	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI		SI	
U	SI	\$418,285.71	SI	SI	SI	SI	Prov 60,000 ; Fam 70,000	SI	SI			
V	NO	\$29,447.31	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI			
W	SI	\$100,388.57	SI	SI	SI	SI	Prov 15,000	SI	SI		SI	
X	SI	\$83,657.14	SI	SI	SI	SI	Pres 30,000	SI	SI		SI	
Y	SI	\$69,714.29	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI			
Z	NO	\$37,478.40	SI	SI	SI	SI	Tan 5,000	NO	SI			
AA	SI	\$123,812.57	SI	NO	SI	SI	Prg Gob 90,000	NO	SI	SI		
AB	SI	\$26,491.43	SI	SI	SI	SI	Tan 5,000	NO	SI		SI	
AC	SI	\$47,963.43	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI			
AD	NO	\$43,501.71	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO			
AE	NO	\$16,731.43	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO		SI	
AF	SI	\$17,428.57	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI			
AG	NO	\$39,040.00	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO			
AH	NO	\$26,770.29	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO			
AI	SI	\$89,234.29	SI	SI	SI	SI	Tan 1,800	SI	SI			
AJ	SI	\$145,005.71	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI			
TOTALES	23	17	34	32	33	26	25	12	25	1	7	

El aumento esperado de ventas sería del orden de \$ 2'574,000.00 lo que significa un aumento del total de las ventas del estrato de 31 por ciento, en cuanto al aumento esperado del empleo permanente generado sería del orden de 25 por ciento. El rezago promedio de estas inversiones por falta de un adecuado financiamiento es de 6 años de atraso en un rango que va de uno a 15 años.

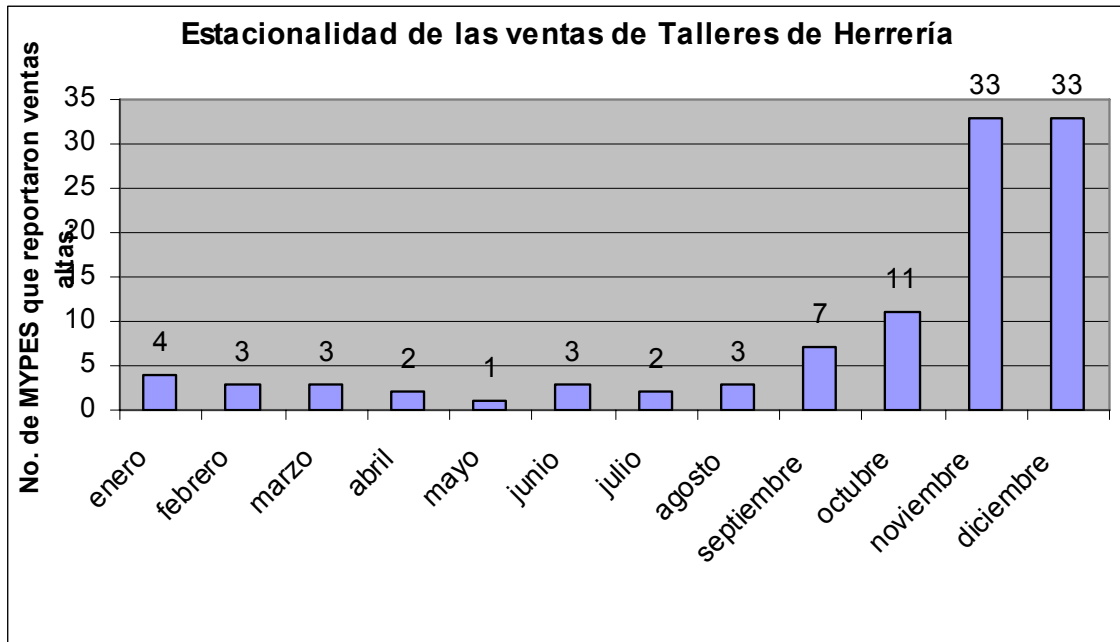
Cuadro No.2.3.4.2.

IMPACTO POTENCIAL DEL FINANCIAMIENTO VIABLE Talleres de HERRERÍA												
Talleres de HERRERÍA	Deseo de invertir	Sujeto de crédito	Monto de la inversión deseada viable (potencial de crédito)	Rezagó de la inversión (años)	Ventas anuales actuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas anuales por trabajador promedio	Porcentaje de aumento de ventas por el crédito	Aumento esperado en las ventas	Aumento esperado de empleos	Conocimiento de Programas de Gobierno	Conocimiento de Créditos Bancarios
B	SI	NO			\$151,200.00	1	\$151,200.00					
C	NO	NO	--		\$104,000.00	2	\$52,000.00					
D	NO	NO	--		\$30,800.00	1	\$30,800.00					
E	NO	NO		--	\$192,000.00	2	\$96,000.00					
F	SI	NO			\$110,000.00	1	\$110,000.00					
G	SI	NO			\$84,000.00	1	\$84,000.00					
H	SI	SI	\$50,000.00	10	\$370,000.00	4	\$92,500.00	10%	\$37,000.00			
I	SI	NO			\$178,000.00	2	\$89,000.00					SI
J	NO	NO		--	\$38,400.00	1	\$38,400.00	--				
K	SI	SI	\$50,000.00	2	\$800,000.00	3	\$266,666.00	37%	\$300,000.00	2		
L	NO	NO			\$206,400.00	1	\$206,400.00	--				
M	NO	SI			\$160,000.00	1	\$160,000.00	--				SI
N	SI	NO			\$140,400.00	1	\$140,400.00					
O	SI	NO			\$35,000.00	1	\$35,000.00					
P	SI	SI	\$100,000.00	2	\$348,000.00	2	\$174,000.00	50%	\$174,000.00	1		
Q	SI	NO			\$80,000.00	1	\$80,000.00					
R	SI	NO			\$62,400.00	1	\$62,400.00					
S	SI	NO			\$140,000.00	1	\$140,000.00					
T	SI	SI	\$200,000.00	2	\$400,000.00	3	\$133,333.00	20%	\$80,000.00	1		SI
U	SI	SI	\$1,000,000.00	3	\$1,500,000.00	7	\$214,285.00	75%	\$1,125,000.00	5		
V	SI	NO			\$105,600.00	1	\$105,600.00					
W	SI	SI	\$400,000.00	10	\$360,000.00	6	\$60,000.00	20%	\$72,000.00	1		SI
X	SI	SI	\$800,000.00	15	\$300,000.00	2	\$150,000.00	50%	\$150,000.00	1		SI
Y	SI	SI	\$80,000.00	8	\$250,000.00	3	\$83,333.00	80%	\$200,000.00	2		
Z	SI	NO			\$134,400.00	2	\$67,200.00					
AA	SI	NO			\$444,000.00	4	\$111,000.00				SI	
AB	SI	NO			\$95,000.00	2	\$47,500.00					SI
AC	SI	SI	\$30,000.00	2	\$172,000.00	2	\$86,000.00	100%	\$172,000.00	2		
AD	NO	NO		--	\$156,000.00	1	\$156,000.00	--				
AE	NO	NO		--	\$60,000.00	1	\$60,000.00	--				SI
AF	SI	NO			\$62,500.00	1	\$62,500.00			--		
AG	NO	NO			\$140,000.00	1	\$140,000.00	--				
AH	NO	NO			\$96,000.00	1	\$96,000.00	--				
AI	SI	SI	\$100,000.00	12	\$320,000.00	2	\$160,000.00	50%	\$160,000.00	1		
AJ	SI	SI	\$15,000.00	1	\$520,000.00	3	\$173,333.00	20%	\$104,000.00	1		
Sub-Totales		12	\$2,825,000.00			69			\$2,574,000.00	17	1	7
%, MEDIA, proporciones		34%	\$220,454.00	6	\$8,346,000.00				31%	25%		

2.3.5.- Reflexión sobre la oportunidad del financiamiento a los Talleres de Herrera

En el caso de **un crédito de avío** destinado a la adquisición de materias primas o insumos, el **mes más oportuno** en este estrato para recibir el dinero es **Septiembre**, de acuerdo con la gráfica siguiente, podrían así adquirirse los inventarios y tenerlos **disponibles en Octubre** que comienzan las ventas altas. Considerando cuatro meses de trámites la fecha ideal para iniciarlos ante el banco o FONAES sería a inicios del mes de **Junio**.

Gráfica No 2.3.5.



Para **un crédito refaccionario**, se tendría que considerar el lapso de maduración de la inversión y programar los resultados de la aplicación del financiamiento en el momento más eficiente del ciclo de ventas de la empresa, así por ejemplo si se trata de maquinaria o equipo que requiere un promedio de tres meses para la adquisición, instalación y pruebas, los recursos del financiamiento deberían de otorgarse en el mes de **Julio**, así se tendría listo al proyecto para producir en **Octubre**, si consideramos un lapso de 5 meses de trámites ante el banco, el mes ideal para iniciar las gestiones sería **Abril**.

Si se trata de una remodelación de planta, que requiere cinco meses de construcción, los recursos deberían de comenzar a ministrarse desde **Mayo**, para estar en condiciones optimas el mes de **Octubre** e iniciar las gestiones ante el banco o el programa de Gobierno en **Enero**.

2.3.6.- Reflexión sobre el costo alternativo del crédito obtenido con mejor información y asesoría.

Ilustramos el caso con el Taller de Herrería U quien pidió un préstamo a un agiotista para la adquisición de materiales, con el cual tuvo problemas de pago, pues le resultó un déficit de \$17,751.00 durante el trimestre que duró el préstamo, en cambio con mejor **información** y asesoría podría haber optado por un financiamiento de FONAES que la habría permitido, *ceteris paribus* salir adelante con un incremento en sus ganancias durante el trimestre de \$5,952.00 como mostramos en el siguiente cuadro.

Costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Talleres de Herrería. Cuadro No. 2.3.6.

Empresa.	Préstamo: De prestamista		Observaciones y Supuestos
a) Taller de Herrería U	Real	Ideal con información y asesoría*	*Del promotor de micronegocios.
b) Monto del Crédito	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	* Avio con FONAES, compra de materiales .
c) Tasa de interés	15por ciento mensual	0.5por ciento mensual	* tasa fija.
d) Plazo para pagar	3 meses	12 meses	
e) Pagos mensuales de capital promedio	\$ 6,666.66*	\$ 1,666,66	*Como provisión
f) Pagos mensuales de intereses	\$ 3,000.00	\$ 100.00	
g) Fecha ideal de recepción	Septiembre	Septiembre	Mes ideal para comprar los materiales para el Taller U.
h) Fecha ideal de tramitación	Septiembre	Mayo	Suponiendo los 4 meses de trámites.
i) Desfase	0	0	
j) Amortización total mensual promedio	\$ 9,666.66	\$ 1,766.66	
k) Ganancia o pérdida marginal trimestral promedio por el crédito.	\$ 11,250.00-3 x 9,667.00= 17,751.00	\$ 11,250 -(3*1,766) =5,952.00	Incremento Ut. Bruta trimestral Abril.-Junio. (\$1500,000.00/4)(.1)(.3)= \$ 11,250

Cabe resaltar aquí **el costo de conocer la información** sobre estas alternativas de crédito, pues para estas MYPES, implica costos de transporte y tiempo que le dedicarían para obtenerla e interpretarla¹²⁰, que a su vez significa posible pérdida de ingresos al dejar de trabajar dos o tres mañanas que requerirían para visitar a los bancos y las oficinas de los programas de gobierno. Sólo uno de los talleres conoce programas de apoyo financiero del gobierno vigentes y siete de ellos algunas líneas de crédito bancarias.

De ahí surge la conveniencia de **un articulador financiero o promotor de micronegocios**, que les ahorre tiempo y costos en la búsqueda e interpretación de la **información** financiera relevante a las MYPES, y les apoye en las gestiones y trámites antes los bancos y los programas de gobierno.

¹²⁰ Véase Chang y Hanna **Op. Cit.** en el capítulo del marco teórico.

2.3.7.-Características de las MYPES Talleres de Herrería relevantes para su elegibilidad crediticia

Aspectos de Contabilidad y Administración.

El 40 por ciento de los talleres (14 de 35) lleva una contabilidad aceptable que le puede permitir preparar los estados financieros proforma que le requeriría un banco para su solicitud de crédito. Las utilidades brutas fluctúan entre el 8 y el 50 por ciento sobre una orden de trabajo de \$1,000.00 con un promedio del 30 por ciento y una moda también del 30 por ciento. Más de la mitad de los talleres no maneja ningún tipo de cuenta bancaria (19 de 35), El 66 por ciento tiene RFC y cuentan con todos los permisos requeridos para el negocio.

Aspectos de Producción.

Los principales productos que fabrican los herreros son: puertas de metal, cortinas metálicas, portones, protecciones, rejas y barandales. La antigüedad media de la maquinaria y equipo de esta clase económica es de 8 años, en un rango que va de uno a 20 los más antiguos, con una moda de 10, la mayoría de ellos considera su maquinaria y equipo eficiente para lo que hacen (23 de 35), el restante 35 por ciento opinó que ya tiene mucho uso y falla cuando se tiene bastante trabajo, no tiene la suficiente capacidad y no da el rendimiento adecuado, ya que es obsoleta.

Aspectos de Mercado.

Las ventas promedio por taller estimadas para 2003, ascienden a \$238,460.00 en un rango que va de los \$ 30,800.00 al \$ 1' 500,000.00. El ciclo económico de los talleres lo podemos delinear con los meses buenos de Noviembre y Diciembre los regulares de Septiembre-Octubre-Enero y los malos de Febrero a Agosto.

El 71 por ciento de los herreros consideró que las perspectivas de ventas para el año de encuesta serían iguales o mejores que el año pasado, y 29 por ciento consideró que las ventas serían más bajas; en cambio con respecto del año que iniciaron el negocio o el mejor año que han tenido, la perspectiva se invierte, y 52 por ciento considera que sus ventas fueron mejores en el pasado y que éstas han evolucionado a la baja hasta el momento. El 69 por ciento de los talleres no da ningún crédito a sus clientes, antes al contrario existe la costumbre de que el cliente que le de un anticipo de 50 por ciento y a veces hasta 70 por ciento del valor del trabajo, y la mayoría opera sobre pedido (29 de 35)

Aspectos Laborales.

El promedio de trabajadores permanentes por taller es de 2, en un rango que va de uno a 7 y una moda de uno, el mismo empresario. Poco más de la mitad de los talleres (el 54 por ciento) muestran una evolución constante o positiva del empleo permanente generado, los otros 16 de los encuestados han disminuido el número de trabajadores.

Aspectos Generales.

El 35 por ciento de los talleres tiene teléfono, pero ninguno correo electrónico, están registrados como persona física 66 por ciento de los talleres (23), los otros no tienen registro, con una antigüedad promedio de 12 años en el negocio, y una moda de 10 en un rango que va del año y medio de establecido a los 37, con un promedio de antigüedad en el domicilio actual de 10 años, en un rango que va de un mes a 35 años, y una bimodal de 10 y 5 años; el 66 por ciento de los talleres es propietario del local donde están ubicados.

El promedio de años de escolaridad de los herreros es de ocho, en un rango que va del tercero de primaria hasta profesional, siendo la moda de nueve años, el equivalente a secundaria terminada. El promedio de edad de los empresarios es de 45 años, en un rango que va de los 30 el más joven a los 62 el más grande de edad.

El 63 por ciento de ellos desconocen los organismos empresariales, el 37 por ciento restante ha oído hablar de alguno de ellos tal como CANACINTRA, pero ninguno es miembro activo actualmente.

Cuadro No.2.3.7.

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE TALLERES DE HERRERÍA																	
TALLERES DE HERRERÍA	Tendencia de las ventas	Ventas anuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	% de Utilidad Bruta en \$1000.00	Tendencia del empleo	Problemas de liquidez	Registros periódicos	Manejo de Ctas Bancarias	Años de escolaridad del empresario	Antigüedad de la maquinaria (años)	Edad del empresario (años)	Antigüedad en el Negocio (años)	Antigüedad en el domicilio actual (años)	R. F. C. vigente	Propiedad del local	Garantías inmobiliarias
B	=	\$151,200	1	\$151,200	50%	=				9	8	47	8	7		SI	SI
C	+	\$104,000	2	\$52,000	15%	+	NO	DA	SI	3	6	--	8	8	--	SI	SI
D	(-)	\$30,800	1	\$30,800	25%	=	NO		-	6	10	51	10	10		SI	SI
E	=	\$192,000	2	\$96,000	20%	(-)	NO	DA	SI	9	13	58	18	5	SI		
F	=	\$110,000	1	\$110,000	20%	=	NO			9	3	38	8	4	SI		
G	+	\$84,000		\$84,000	20%	(-)	NO	SI		6	20	48	20	4	SI	SI	SI
H	+	\$370,000	4	\$92,500	20%	+		SI	SI	9	--	44	10	8	SI		SI
I	=	\$178,000	2	\$89,000	30%	+		SI	SI	6	10	45	20	20	SI		
J	+	\$38,400	1	\$38,400	50%	=	NO	DA	--	6	5	52	5	5	SI		
K	+	\$800,000	3	\$266,666	20%	+	NO	DA	SI	9	--	41	6	6	SI	SI	SI
L	(-)	\$206,400	1	\$206,400	35%	=	NO			9	13	--	13	13			
M	+	\$160,000	1	\$160,000	30%	(-)	NO	DA		15	20	30	35	35	SI	SI	SI
N	=	\$140,400	1	\$140,400	30%	(-)				9	2	43	5	7 meses			
O	(-)	\$35,000	1	\$35,000	40%	(-)	NO	SI		8	5	48	8	10	SI	SI	
P	=	\$348,000	2	\$174,000	30%	(-)	NO	SI	SI	9	--	34	15	15	SI	SI	
Q	=	\$80,000	1	\$80,000	10%	(-)	NO	SI	SI	9	7	33	7	7	SI		
R	+	\$62,400	1	\$62,400	40%	=				3	--	39	6	6	SI	SI	
S	=	\$140,000	1	\$140,000	25%	(-)	NO	SI	SI	6	10	58	37	16	SI	SI	SI
T	=	\$400,000	3	\$133,333	10%	(-)		SI	SI	6	--	47	22	22	SI	SI	SI
U	(-)	\$1,500,000	7	\$214,285	8%	+		DA	SI	17	9	34	11	11	SI	SI	SI
V	=	\$105,600	1	\$105,600	25%	=				9	--	45	12	12			
W	=	\$360,000	6	\$60,000	20%	(-)		SI	SI	12	6	51	20	20	SI		SI
X	+	\$300,000	2	\$150,000	20%	(-)		DA	SI	6	5	40	13	13	SI	SI	SI
Y	(-)	\$250,000	3	\$83,333	40%	(-)		DA		6	12	44	15	10	SI	SI	SI
Z	(-)	\$134,400	2	\$67,200	40%	(-)				6	7	46	10	8		SI	SI
AA	=	\$444,000	4	\$111,000	30%	=	NO	SI	SI	12	1	37	20	8 meses	SI		SI
AB	+	\$95,000	2	\$47,500	30%	+		SI	SI	9	--	32	5	5	SI	SI	SI
AC	=	\$172,000	1	\$172,000	15%	(-)		SI	SI	9	3	44	10	10	SI	SI	SI
AD	+	\$156,000	1	\$156,000	30%	=				4	1	35	1.5	1.5		SI	SI
AE	(-)	\$60,000	1	\$60,000	28%	(-)				6	9	42	9	4	SI	SI	SI
AF	(-)	\$62,500	1	\$62,500	30%	=		SI	SI	6	7	45	18	18	SI	SI	SI
AG	?	\$140,000	1	\$140,000	45%	=				6	--	62	11	11	SI		
AH	?	\$96,000	1	\$96,000	35%	=				9	5	55	5	5			
AI	+	\$320,000	2	\$160,000	30%	(-)		SI		5	10	60	12	12	SI	SI	SI
AJ	=	\$520,000	3	\$173,333	30%	+	NO	DA		9	4	48	10	10	SI	SI	SI
TOTALES	25/35	\$8,346,100	68	\$4'000,850				14	16					32>3			
% ,MEDIA, PROPORCIONES	71%	\$238,460		\$114,310	30%	19/35	15/35	14/35	16/35								

Simbología: DA= declaración anual; NO= no llevan; SI= si llevan.

2.4.- La demanda de crédito por las MYPES Fábricas de Helados y Paletas.

Este estrato se conformó finalmente por una muestra de 12 empresas, que significan el 10 por ciento de la población total de las fábricas de esta clase reportada en el censo industrial del INEGI de 1999, actualizada mediante los Directorios de la CANACINTRA Y LA CANACO.

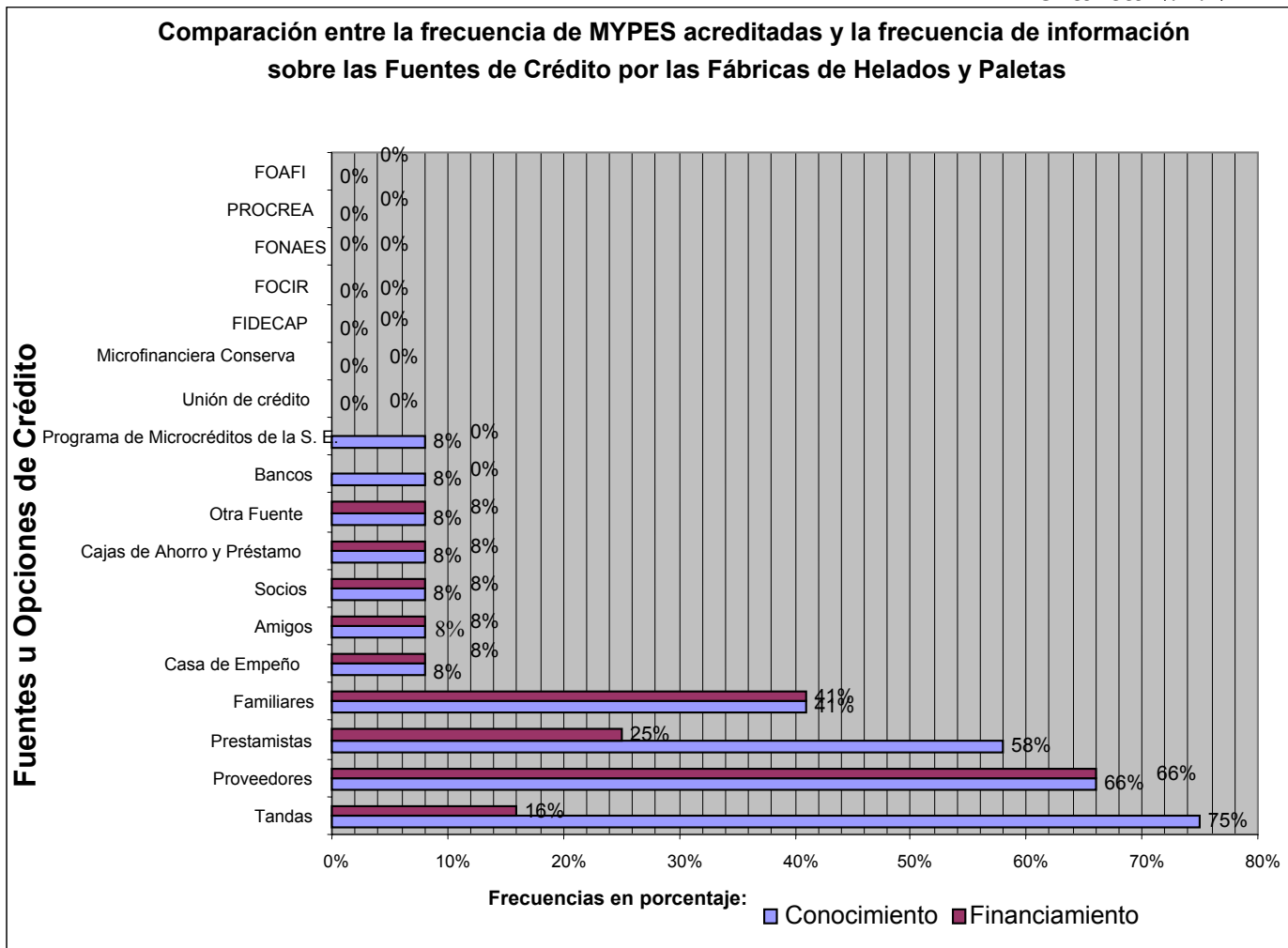
Aunque en la afijación teórica de la muestra por estratos, sólo le correspondían 6, se decidió aumentar el número para hacer un estudio más amplio dado que es una industria que procesa productos típicos del sector agropecuario del estado.

2.4.2.- Efectos de la suficiencia de la **información** financiera en la demanda de crédito de las MYPES Fábricas de Helados y Paletas.

En primer lugar se determinó cuantas MYPES Fábricas de Helados y Paletas conocían **la información** sobre las condiciones de los créditos que ofrecen cada una de las fuentes de financiamiento disponibles, en cuanto a: tasas de interés, plazos de amortización, garantías etc., encontrándose que **las tandas** ocupan el primer lugar de reconocimiento, luego **los proveedores**, en tercer lugar **los prestamistas**, después **los familiares**, **las Casas de Empeño**, **amigos**, **socios y Cajas de Ahorro y Préstamo**, **los Bancos y el Programa de Microcréditos de la Secretaría de Economía**, a los demás programas no los conoce ninguna MYPE de este estrato . (Gráfica No. 2.4.2)

Luego constatamos la primera parte de la Hipótesis de trabajo (sección A) que dice: **I.-“Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que, (sección A)...”**, en éste estrato de la muestra aplicándole la prueba de la Ji^2 , con la Ho de nulidad: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente”, y la Ha alternativa “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

Gráfica 2.4.2



Para lo anterior construimos el cuadro de contingencia de la Ji cuadrada:
Cuadro de contingencia de la Ji^2 para Fábricas de Helados y Paletas.

Cuadro No. 2.4.2.

Estrato de las MYPES Fábricas de Helados y Paletas.		Frecuencia de MYPES Fábricas de Helados y Paletas:		
		Totales	Financiadas	No Financiadas.
Frecuencias observadas de conocimiento de información de las condiciones de los créditos de:	Proveedores	8	8	0
	Familiares	5	5	0
	I.F.B*	2	1	1
	Programas del Gob.**	1	0	1
	Amigos, Socios y clientes	2	2	0
	Prestamistas	7	3	4
	Tandas	9	2	7
	Totales	34	21	13

*Incluye créditos de Bancos, de Uniones de Crédito, Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas y Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, y Prog. de Microcréditos de la S.E.

Aplicando el programa PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ obtenemos una Ji^2 calculada de 18.037 con $gl = 6$ y $P = 0.006$, como la Ji^2 de la tabla es menor (12.59), esto implica que la calculada cae en la región de **rechazo de la Ho nula y por lo tanto aceptamos la alternativa** para el caso de las Fábricas de Helados y Paletas.

Cabe hacer notar que los renglones del cuadro que mayor proporción de MYPES acreditadas mostraron fueron aquellos donde **la asimetría de la información** entre ambas partes (acreedor y deudor) **es menor** (Proveedores, familiares, amigos, socios y clientes) en razón del trato personal frecuente.

2.4.3.-El financiamiento obtenido por las Fábricas de Helados y Paletas

Bosquejo de evolución

El 33 por ciento de las Fábricas de Helados y Paletas analizadas (4 de 12) **inició** el negocio exclusivamente con recursos de **ahorros propios**; otro 33 por ciento **heredó** el capital o el negocio (4 de 12); 8 por ciento arrancó con un préstamo de un **amigo**, otro 8 por ciento del **dueño anterior** que le vendió la empresa en abonos, y el resto (2 de 12) de fuentes mixtas (**ahorros propios y familia**).

Durante el lapso de análisis los proveedores fueron la fuente que financió al mayor número de MYPES de éste estrato, (8 de 12), el segundo lugar lo ocuparon los **familiares**, (42 por ciento), el tercero **los prestamistas** (3 de 12), luego **las Tandas** y en último lugar **los bancos, los amigos, los socios, Cajas de ahorro y Prestamos particulares, Casas de Empeño y particulares**, con una empresa financiada por cada una de estas últimas opciones.

Al momento de la entrevista cinco empresas de esta clase reportaron pasivos con **proveedores**, (41 por ciento) otras dos con **familiares** (16 por ciento) una más con **prestamista** (8 por ciento), otra con **Casa de Empeño** y una con **tandas**.

Evaluación de los financiamientos obtenidos

Siguiendo el hilo conductor de la Hipótesis de Trabajo para constatar la sección B de la primera parte de la misma, que dice: **“el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B)....”** analizamos a continuación cada uno de los créditos obtenidos por las Fábricas de Helados y Paletas desde los aspectos de suficiencia, oportunidad y costo según la percepción de los Microempresarios entrevistados.

Los **proveedores, amigos y socios**, fueron considerados como las fuentes **más adecuadas** por las MYPES de éste estrato de la muestra, pues en todos los casos que financiaron estuvieron en costo, y fueron suficientes y oportunos. Le sigue en orden de adecuación **los familiares**, ya que en 60 por ciento de los casos su apoyo fue suficiente, oportuno y sin costo. **Otras fuentes** como la tarjeta de crédito y un particular fueron considerados como fuentes adecuadas aunque sólo financiaron a un caso cada una.

Los prestamistas, las casas de empeño y las cajas de ahorro y préstamo fueron consideradas fuentes **inadecuadas** por **caras**, y **las tandas** por **inoportunas**. Resalta el hecho de que ni **los intermediarios bancarios** ni los **programas de gobierno** otorgaron financiamiento durante el lapso de análisis a este estrato de MYPES.

En **conclusión**, si confrontamos las fuentes consideradas como adecuadas desde la percepción microeconómica del empresario con la existencia de los proyectos de inversión rezagados que tienen en cartera desde hace varios años, podemos establecer que salvo un caso, en el resto de MYPES del estrato **ha sido insuficiente** el financiamiento recibido para llevar a cabo dichos proyectos y desde esta perspectiva afirmar que las mezclas de financiamiento obtenidas han sido **inadecuadas en el 92 por ciento** de los casos.

Cuadro No. 2.4.3.

		EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS POR LAS MYPES FÁBRICAS DE HELADOS Y PALETAS														Observaciones																									
F d H P á e e a b i l l r a e i d t c o a a s s s y		Prestamistas			Proveedores			Familiar			Amigos			Socios			Tandas			Casa de Empeño			Caja de Ahorro y Préstamo			Programas de Gobierno			Unión de Crédito			Bancos			Otras fuentes			Proyectos de inversión rezagados	Evaluación Global		
		S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C				
B																																						SI	I		
C		+	+																																			SI	I	tarjeta de crédito	
D					+	+	+	+	+	+																												SI	I		
E					+	+	+	+	+	+																												SI	I		
F					+	+	+	+	+	+																												SI	I		
G		+	+		+	+	+	+	+	+																												SI	I		
H											+	+	+																									SI	I		
I																																						NO			
J					+	+	+	+	+	+																												SI	I	particular	
K					+	+	+	+	+	+							+	+	+	+																		SI	I		
L																																						NO	A		
M		+	+		+	+	+	+	+	+							+	+	+																			SI	I		
TOTALES			3			8			5			1			1			2			1			1			0			0			0			2			10		
PROPORCIONES		2/3	3/3	1/3	8/8	8/8	8/8	5/5	4/5	4/5	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	2/2	1/2	2/2	0/1	1/1	0/1	1/1	1/1	0/1							2/2	2/2	2/2		10/12					

2.4.4.- La Demanda de crédito insatisfecha, la insuficiencia del financiamiento obtenido.

El 83 por ciento de las MYPES de este estrato tiene proyectos de inversión rezagados, de las cuales calificaron como sujetos de crédito el 30 por ciento según nuestro indicador, y tienen una demanda de crédito por \$1,000.000.00, en un rango que va de los \$ 100,000.00 a los \$800,000.00 con una moda de \$ 100,000.00 (Cuadro 2.4.4.2) Esta demanda de crédito insatisfecha la podemos considerar como un indicio de la existencia del racionamiento bancario del crédito.

Cuadro No. 2.4.4.1

ELEGIBILIDAD CREDITICIA DE LAS MYPES FRABRICAS DE HELADOS Y PALETAS										
F d H P á e e a b l l r a e i d t c o a a s s s y	Alta en SHCP	Utilidad Anual > \$42000	Antigüedad en negocio >= 3 años	Antigüedad en Domicilio actual >= 2 años	Menor a 70 años y mayor a 25 años	o Propiedad del local garantía inmobiliaria	Endeudamiento Actual	Sujeto de Crédito	Planes de inversión	Observaciones
B	SI	\$11,530.67	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
C	NO	\$79,733.33	SI	SI	SI	SI	Pres 6,000	NO	SI	
D	SI	\$40,234.67	SI	SI	SI	SI	Prov 7,000 ; Fam 30,000	NO	SI	
E	SI	\$135,240.00	SI	SI	NO	SI	Prov 10,000	NO	SI	
F	SI	\$30,666.67	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
G	SI	\$453,866.67	SI	SI	SI	SI	Prov 8,000; Fam 250,000	SI	SI	
H	SI	\$55,200.00	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
I	SI	\$60,106.67	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	
J	SI	\$53,237.33	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	
K	SI	\$60,597.33	NO	SI	SI	SI	Prov 1,200 ; Tan 1,800 ; Cas d Emp 500	NO	SI	
L	SI	\$23,000.00	SI	SI	SI	SI	Prov 1,200	NO	NO	
M	SI	\$53,973.33	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
TOTALES	11	8	11	12	11	10	6	3	10	

Dicha inversión tenía un promedio de 2.6 años de rezago al momento de la entrevista, que podría haber generado un incremento estimado en el volumen de ventas del sector del orden de 13 por ciento , y en los empleos generados 12 por ciento más.

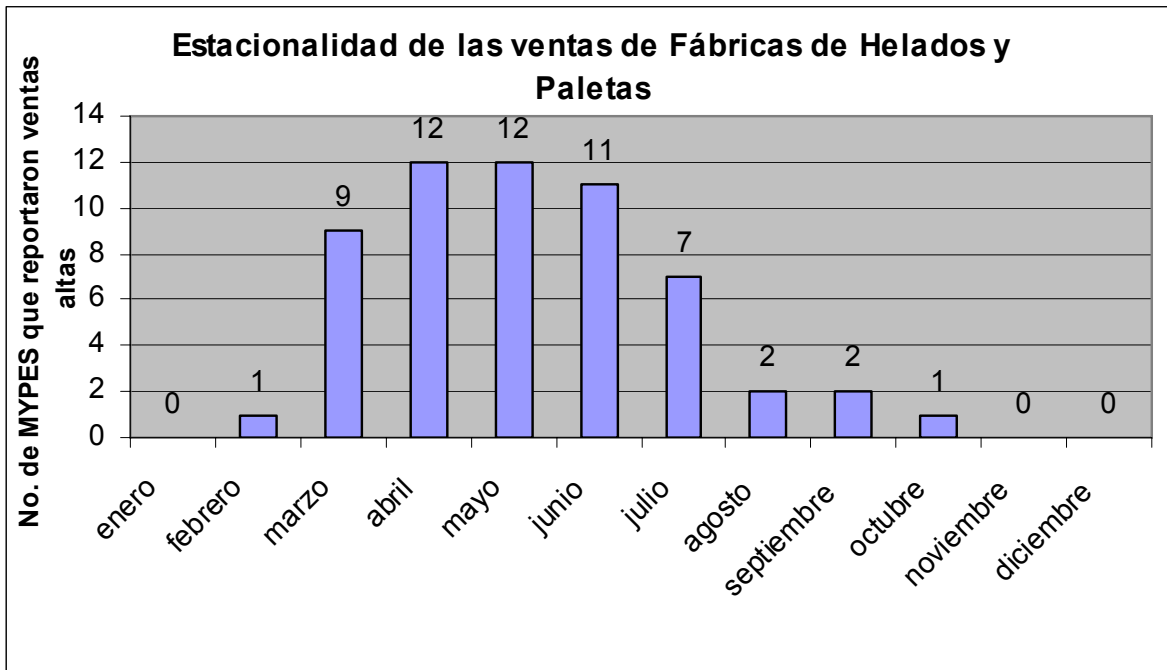
Cuadro No. 2.4.4.2

IMPACTO POTENCIAL DEL FINANCIAMIENTO VIABLE DE FÁBRICAS DE HELADOS Y PALETAS												
F d H P á e e a b l l r a e i d t c o a a s s y	Deseo de invertir	Sujeto de Crédito	Monto de la Inversión Viable deseada (potencial de crédito)	Rezago de la Inversión (años)	Ventas Anuales actuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	Porcentaje de Aumento de Ventas por el crédito	Aumento probable en las ventas	Aumento probable de Empleos	de Conocimiento de Gobierno Programas de Gobierno	de Conocimiento de Créditos Bancarios
B	SI				\$37,600.00	1)						
C	SI				\$260,000.00	2)						
D	SI			--	\$131,200.00	3)				--		
E	SI				\$441,000.00	2)					SI	
F	SI				\$100,000.00	2						
G	SI	SI	\$800,000.00	2	\$1,480,000.00	6)	\$246,666.00	25%	\$370,000	2		SI
H	SI	SI	\$100,000.00	1	\$180,000.00	3)	\$60,000.00	20%	\$36,000.00	1		
I	NO				\$196,000.00	1)						
J	SI				\$173,600.00	1)						
K	SI				\$197,600.00	2)				--		
L	NO				\$75,000.00	1)						
M	SI	SI	\$100,000.00	5	\$176,600.00	1)	\$176,000.00	25%	\$44,000			
Totales	10		\$1,000,000.00		\$3,448,600.00	25)	\$482,666.00		\$450,000.00	3	1	1
% , Media, Proporciones				2.667	\$287,383.00				13%	12%		

2.4.5.-Consideraciones sobre el financiamiento oportuno a las Fábricas de Helados y Paletas

En el caso de **un crédito de avío** destinado a la adquisición de materias primas o insumos, el **mes más oportuno** para recibir el dinero es **Febrero**, de acuerdo con la gráfica siguiente, pues así se podrían adquirir los inventarios y tenerlos disponibles en **Marzo** que comienza la temporada de ventas altas. Considerando un mes de trámites como el caso de la fábrica B la fecha ideal para iniciarlos ante el banco sería a principios del mes de **Enero** considerando un lapso de 60 días naturales de gestión.

Para **un crédito refaccionario**, se tendría que considerar el lapso de maduración de la inversión y programar los resultados de la aplicación del financiamiento en el momento más eficiente del ciclo de ventas de la empresa, así por ejemplo si se trata de la adquisición de maquinaria o equipo que requiere un promedio de un mes de pedido y un mes de instalación y pruebas, los recursos del financiamiento debería de otorgarse en el mes de **Enero**, para tener listo al proyecto en **Marzo**, si consideramos 3 meses de trámites el mes ideal para iniciar las gestiones ante el Banco sería **Octubre del año anterior**.



Si se trata de una remodelación de planta, que requiere cinco meses de construcción, los recursos deberían de comenzar a ministrarse desde **Octubre del año anterior** para estar en condiciones óptimas el mes de **Febrero siguiente**, e iniciar las gestiones ante el banco en el mes de **Junio del año anterior**.

2.4.6.-Reflexión sobre el costo alternativo del crédito obtenido con mejor información

Ilustramos el caso con la Fábrica M que requirió \$ 100,000.00 de un prestamista para compra de equipo que le ocasionó déficit mensuales de 14,006, con mejor **información** y asesoría podría haber optado por un crédito refaccionario con FONAES, que sí le hubiera permitido *ceteris paribus* salir adelante en números negros con **una ganancia mensual** del orden de \$2,696.60 como ilustramos a continuación.

Cabe resaltar aquí **el costo de conocer la información** sobre estas alternativas de créditos, pues para estas MYPES, implica costos de transporte y tiempo que le dedicarían para obtenerla e interpretarla¹²¹, que a su vez significa posible pérdida de ingresos al dejar de trabajar dos o tres mañanas que requerirían para gestionar en los bancos y en las oficinas de gobierno.

¹²¹ Véase Chang y Hanna **Op. Cit.** en el capítulo del marco teórico.

Costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Fábricas de Helados y Paletas. Cuadro No. 2.4.6.

Empresa.	Financiamiento: De Prestamista.		Observaciones y Supuestos
a) Fab. de Helados y Paletas M	Real	Con información y asesoría*	*Del promotor de micronegocios.
b) Monto del Crédito	\$ 100,000.	\$ 100,000.00**	**FONAES Refaccionario.
c) Tasa de interés	5 por ciento mensual	0.5 por ciento mensual **	
d) Plazo para pagar	7 meses	48 meses	
e) Pagos mensuales a capital	\$ 14,286.00 ***	\$ 2,083.33	*** como provisión.
f) Pagos mensuales de intereses	\$ 5,000.00	\$ 500.00	
g) Fecha ideal de recepción	Oportuna	Enero	Según Gráfica 2.4.5
h) Fecha de tramitación	Inmediata	Octubre del año anterior	Suponiendo 4 meses de Trámites.
i) Desfase	0	0	
j) Amortización total mensual promedio	\$ 19,286.00	\$ 2,583.33.	
k) Ganancia o pérdida marginal mensual promedio.	(63,360.00/12)-19,286 =14,006.00	(63,360.00/12)-2583.33= \$ 2,696.6	Incremento de Utilidad por el crédito 176,000.00(1.2)(.3)= \$ 63,360.00

De ahí surge la conveniencia de **un articulador financiero o promotor de micronegocios**, que les **ahorre tiempo y costos** en la búsqueda e interpretación de la **información** financiera relevante a las MYPES, y les apoye en las gestiones y trámites antes los bancos y los programas de gobierno.

2.4.7.-Características relevantes de los Fabricantes de Helados y Paletas para su elegibilidad crediticia.

Contabilidad y Administración.

El 33 por ciento de las paleterías lleva contabilidad de manera regular, (4 de las 12), otro 50 por ciento lleva los registros suficientes para hacer las declaraciones de impuestos parciales o anuales y dos de ellas no llevan registros contables de ninguna clase. El promedio de utilidad bruta por \$1,000.00 de venta de producto es de 31 por ciento, dentro de un rango que va de 18 a 50 por ciento, con una moda de 30 por ciento El 83.3 por ciento de las paleterías maneja alguna cuenta bancaria, sea de cheques o de ahorro con una antigüedad muy variada que va de los 6 meses hasta los 15 años. El 92 por ciento tiene 3 años o más en el negocio. (11 de 12) y 66 por ciento es propietario del local donde está el negocio (8 de 12) El 83 por ciento tiene propiedades inmobiliarias suficientes para garantizar el monto del crédito que requiere. (10 de 12). El 92 por ciento tiene R.F.C.

vigente. (11 de 12) y el mismo porcentaje, tiene problemas de liquidez en algún momento de su ciclo anual (11 de 12). El 83 por ciento tiene deseos de invertir para mejorar el negocio. (10 de 12)

Aspectos de Producción.

Los principales productos que fabrican son: paletas de agua y de leche, helados de agua y de crema, nieves, eskimos y aguas frescas. El equipo de la industria tiene en promedio 11 años de antigüedad, dentro de un rango que va de los 23 a los 5 el más nuevo, y una moda de 5. Sólo 16 por ciento de los fabricantes consideró ineficiente el equipo que tienen, porque gasta mucha luz, es muy pequeño y tienen que trabajar mucho.

Aspectos de Mercado

El ciclo de ventas anual de esta clase de actividad económica esta bien marcado, con la temporada alta en los meses de calor que van de Marzo a Julio, bajas ventas en época de lluvias de Octubre a Enero, y regulares los meses de Febrero, Agosto y Septiembre. El volumen de ventas anuales del estrato fluctúa entre los \$ 37,600.00 al \$1'480,000.00, con un promedio de \$287,333.33 por paletería. Sólo 16 por ciento de las empresas vende a crédito entre 10 y 50 por ciento de su producción (dos empresas) las demás venden todo al contado.

Aspectos Laborales

El promedio de empleos permanentes por MYPE es de 2 trabajadores, aunque 50 por ciento (6 de 12) es atendido sólo por su propietario, siendo el máximo de empleos generados de 6. El 42 por ciento de las paleterías han disminuido sus empleados permanentes, la mitad (6 de 12) lo ha mantenido igual y el restante 8 por ciento lo ha incrementado durante el lapso de análisis.

Aspectos Generales

El número de años promedio de escolaridad de los fabricantes de paletas y helados, es de casi diez años (9.6) en un rango que va de los 6 a los 17, con una distribución bimodal de 6 y 12 años, siendo la empresa la principal fuente de ingresos en 75 por ciento de los casos. La edad promedio de los empresarios es de 46 años en un rango que va de los 28 a los 73.

El 83 por ciento de las fábricas de este estrato tiene teléfono y fax, aunque sólo uno reportó tener correo electrónico (8,3 por ciento) con un promedio de antigüedad en el negocio de 11 años y de 9 de estar en el domicilio actual, siendo propietarios de dichos locales 66 por ciento (8/12).

Cuadro No. 2.4.7.

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE: FÁBRICAS DE HELADOS Y PALETAS																		
Fábricas	H y P	Tendencia de las ventas	Ventas anuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	% de Utilidad Bruta en \$1000.00	Tendencia del empleo	Problemas de liquidez	Registros Contables periódicos	Manejo de cuentas bancarias	Años de escolaridad del empresario	Antigüedad de la maquinaria y equipo (años)	Edad del empresario (años)	Antigüedad en el negocio (años)	Antigüedad en el domicilio actual (años)	R. F. C. vigente	Propiedad del local	Garantías inmobiliarias
B	=	=	\$37,600.00	1)	\$37,600.00	30%	(-)	NO	D	SI	17	5	36	6	5	SI	SI	SI
C	(+)	(+)	\$260,000.00	2)	\$260,000.00	50%	(-)	SI	M	SI	12	5	46	15	5	NO	SI	SI
D	(+)	(+)	\$131,200.00	3)	\$43,733.00	20%	(+)	SI	D	SI	6	11	46	11	6	SI	SI	SI
E	(-)	(-)	\$441,000.00	2)	\$220,500.00	30%	(-)	SI	D	SI	12	13	73	15	15	SI	SI	SI
F	(+)	(+)	\$100,000.00	2)	\$50,000.00	20%	(=)	SI	M	SI	6	5	42	5	5	SI	NO	SI
G	(=)	(=)	\$1,480,000.00	6)	\$246,666.00	30%	(=)	SI	B	SI	12	20	50	25	4	SI	SI	SI
H	(=)	(=)	\$180,000.00	3)	\$60,000.00	50%	(=)	SI	D	SI	6	6	36	6	6	SI	NO	SI
I	(=)	(=)	\$196,000.00	1)	\$196,000.00	18%	(-)	SI	D	SI	6	-	63	5	3	SI	NO	NO
J	(=)	(=)	\$173,600.00	1)	\$173,600.00	30%	(-)	SI	D	SI	9	5	29	5	5	SI	NO	NO
K	(+)	(+)	\$197,600.00	2)	\$98,800.00	30%	(=)	SI	B	NO	12	-	28	2	27	SI	SI	SI
L	(=)	(=)	\$75,000.00	1)	\$75,000.00	20%	(=)	SI	B	NO	6	23	61	25	21	SI	SI	SI
M	(+)	(+)	\$176,000.00	1)	\$176,000.00	40%	(-)	SI	B	SI	12	5	42	12	12	SI	SI	SI
Totales			\$3,448,600.00	25)			7/12	11	4/12	10/12				11	9.5	11	8	10
%, Media, Proporciones	11/12		\$287,333.33	2	\$136,491.58	31%		92%	33%							92%	66%	83%

Simbología: DA= declaración anual; NO= no llevan; SI= si llevan.

2.5.- La demanda de crédito por las MYPES Fábricas de Pan y Pasteles.

La afijación teórica le confirió a este estrato 18 elementos que se disminuyeron en 2 para darle suficiencia al incremento en el estrato de las Fábricas de Chocolate, y finalmente se conformó con las entrevistas a 14 establecimientos por la no respuesta. Fueron escogidos al azar de manera sistemática del directorio de la clase económica 311512 del Censo Industrial del INEGI de 1999, el cual se había actualizado previamente con los padrones de las representaciones estatales de la CANACINTRA, COPARMEX y CANACO.

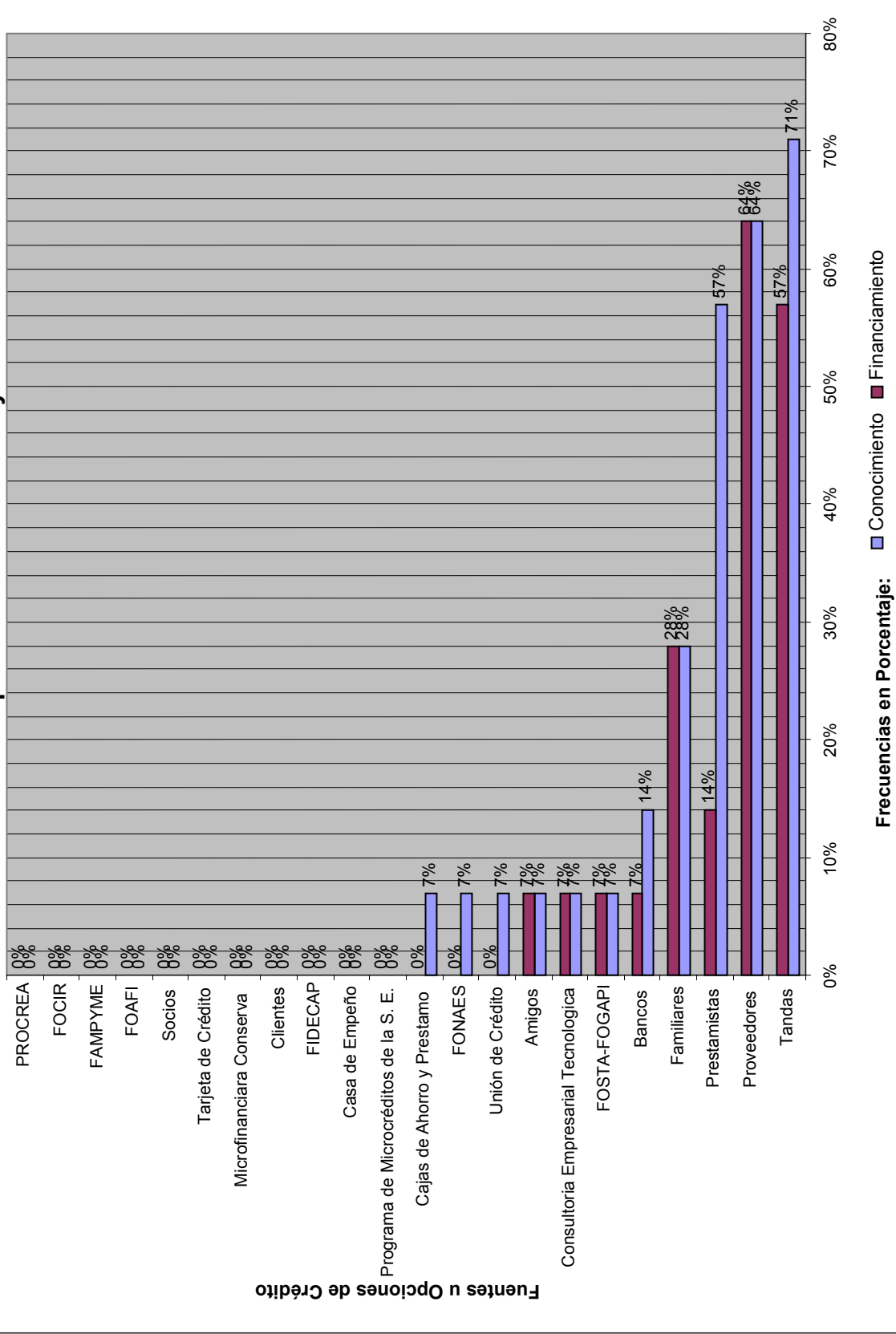
2.5.2.-Efecto de la suficiencia de la **información** financiera en la demanda de crédito de las MYPES. Fábricas de Pan y Pasteles

En primer lugar se determinó cuantas MYPES del estrato conocían la **información** sobre las condiciones de los créditos que ofrecen cada una de las fuentes de financiamiento disponibles, como tasas de interés, plazos de amortización, garantías etc., encontrándose que **las tandas** ocupan el primer lugar de reconocimiento, luego **los proveedores**, en tercer lugar **los prestamistas**, después **los familiares**, luego **los bancos**, **amigos**, **las cajas de ahorro y préstamo**, y algunos Programas como **FONAES** y el extinto **FOSTA-FOGAPI** a las demás fuentes no los conoce ninguna MYPE de este estrato . (Gráfica No. que sigue)

Luego constatamos la primera parte de la Hipótesis de trabajo (sección A) que dice: **"I.-Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha**

propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que, (sección A).....” en éste estrato de la muestra, aplicándole la prueba de la Ji^2 , con la H_0 de nulidad: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente”, y la H_a alternativa “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las Fuentes de Crédito por las Fábricas de Pan y Pasteles



En consecuencia construimos el Cuadro de contingencia de la Ji^2

Cuadro No. 2.5.2.

Estrato de las MYPES Fábricas de Pan y Pasteles		Frecuencia de MYPES Fábricas de Pan y Pasteles.		
		Totales	Financiadas	No Financiadas.
Frecuencias observadas de conocimiento de información de las condiciones de los créditos de:	Proveedores	9	9	0
	Familiares	4	4	0
	I.F.B*	3	1	2
	Programas del Gob.**	1	1	0
	Amigos, Socios y clientes	1	1	0
	Prestamistas	8	2	6
	Tandas	10	8	2
	Totales	36	26	10

*Incluye crédito de Bancos, de Uniones de Crédito, de Cajas de Ahorro y préstamo y de Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, y Prog. de Microcréditos de la S.E.

Aplicando el programas PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ obtenemos una Ji^2 calculada de 17.225 con $gl = 6$ y $P = 0.008$, como la Ji^2 de la tabla es menor (12.59), esto implica que la calculada cae en la región de **rechazo de la Ho nula y por lo tanto aceptamos la alternativa** para el caso de las Fábricas de Pan y Pasteles.

Cabe hacer notar que los renglones del cuadro de contingencia que mayor proporción de MYPES acreditadas mostraron fueron aquellos donde **la asimetría de la información** entre ambas partes (acreedor y deudor) **es menor** (Proveedores, familiares, amigos, socios y clientes) en razón del trato personal frecuente.

2.5.3.-El financiamiento obtenido por las Fábricas de Pan y Pasteles

Bosquejo de evolución

El origen del capital de 64 por ciento de las Fábricas de Pan y Pasteles (9 de 14) fue **ahorros propios**, 21 por ciento **heredó** los recursos y 7 por ciento con un **préstamo familiar** inicio el negocio y otro 7 por ciento con la **liquidación de su trabajo anterior**.

Los Proveedores, fue la fuente que financió al mayor número de MYPES de éste estrato, (9 de 14) durante el lapso de análisis, le siguieron **las Tandas** ya que 57 por ciento de las fábricas se apoyó en esta opción, en tercer lugar están **los Familiares** con 4 casos, luego los **Prestamistas** con 14 por ciento y por último con una empresa cada uno de **los Bancos, los amigos, las Cajas de Ahorro** y los **particulares**.

Al momento del levantamiento 28 por ciento de las MYPES tenía financiamiento de los **proveedores**, (4 de 14); 14 por ciento de **tandas**, y otro 7 por ciento con **prestamistas** y con **familiares**, los demás no reportaron pasivos con ninguna otra fuente u opción.

Evaluación de los financiamientos obtenidos

Siguiendo el hilo conductor de la Hipótesis de Trabajo para constatar la sección B de la primera parte de la misma, que dice: “**el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B)....**” analizamos a continuación cada uno de los créditos obtenidos por las Fábricas de Pan y Pasteles desde los aspectos de suficiencia, oportunidad y costo según la percepción de los Microempresarios entrevistados.(Cuadro No. 2.5.3.2.)

La fuente más importante en cuanto a número de MYPES financiadas fue **Proveedores**, quienes fueron considerados como **fuentes adecuadas**, en todos los casos financiados menos uno, le siguieron **los familiares** quienes fueron considerados como **opción adecuada** en 75 por ciento de los casos que financiaron. **Los amigos, las Cajas de Ahorro y Préstamo, los particulares y los Bancos**, resultaron ser fuentes **adecuadas** de financiamiento para éste estrato, aunque sólo habían financiado a un negocio cada una de ellas.

Las tandas fueron consideradas como una fuente **inadecuada** en la mayoría de los casos que financiaron (75 por ciento), por inoportunas e insuficientes. **Los prestamistas** y las **otras fuentes** fueron considerados como inadecuados también por **caros** los primero e **inoportunas** las segundas.

Cuadro No. 2.5.3.

EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS POR LAS MYPES FABRICAS DE PAN Y PASTELES																																				
Fábricas de Pan y Pasteles	Prestamistas			Proveedores			Familiares			Amigos			Socios			Tandas			Casas de Empeño		Cajas de Ahorro y Prestamo		Programas Gobierno		Uniones de Crédito		Bancos		Otras Fuentes		Proyectos de inversión rezagados	Evaluación Global de la mezcla	Observaciones			
	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	S	O	S	O	S	O	S	O	S	O				S	O	S
B				+	+	+																										SI	I			
C				+	+	+																											SI	I		
D				+	+	+																											SI	I		
E				+	+	+																											SI	I		
F				+	+	+																											SI	I	*Consultoria	
G				+	+	+																											SI	I		
H				+	+	+																											SI	I		
I				+	+	+																												NO	I	*FOSTA, FOGAPI
J				+	+	+																												NO	A	
K				+	+	+																												SI	I	
L				+	+	+																												SI	I	
M				+	+	+																												SI	I	
N				+	+	+																												SI	I	
O				+	+	+																												NO	I	
TOTALES		2			9			4			1			0			8			0																
PROPORCIONES	0/2	2/2	0/2	8/9	9/9	8/9	3/4	4/4	4/4	1/1	1/1	1/1			4/8	5/8	8/8				1/1	1/1	1/1													

2.5.4.- La Demanda de crédito insatisfecha, la insuficiencia del financiamiento obtenido por las Fábricas de Pan y Pasteles.

Si contrastamos las diferentes mezclas de financiamiento obtenidos, con los proyectos de inversión rezagados que tienen esos micronegocios **en casi todos los casos**, excepto uno (7 por ciento), **la mezcla del financiamiento recibido ha sido inadecuada**, desde los puntos de vista de **suficiencia**, entendida esta como la capacidad de realizar las inversiones deseadas.

Cuadro No. 2.5.4.1

ELEGIBILIDAD CREDITICIA DE LAS MYPES FABRICAS DE PAN Y PASTELES										
Fábricas de Pan y Pasteles	Alta en SHOP	Utilidad Anual > \$42000	Antigüedad en negocio >= 3 años	Antigüedad en domicilio actual >= 2 años	Menor a 70 años y mayor a 25 años	Propiedad del local o garantía inmobiliaria	Endeudamiento actual	Sujeto de crédito	Planes de inversión	Observaciones
B	SI	\$131,374.29	SI	SI	SI	NO	Prov, Tan	NO	SI	
C	SI	\$169,551.43	SI	SI	SI	NO	Prov, Fam	NO	SI	
D	SI	\$210,535.71	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
E	SI	\$61,195.71	SI	SI	SI	SI	Prov	SI	SI	
F	SI	\$259,380.00	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
G	SI	\$66,810.00	NO	NO	SI	SI	NO	NO	SI	
H	SI	\$80,845.71	SI	SI	SI	SI	Pres, Tan	SI	SI	
I	SI	\$122,110.71	SI	SI	SI	SI	Prov	SI	NO	
J	SI	\$76,354.29	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	
K	SI	\$115,654.29	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
L	SI	\$107,794.29	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	
M	SI	\$81,407.14	SI	NO	SI	SI	NO	NO	SI	
N	SI	\$78,712.29	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	
O	SI	\$15,046.29	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	
TOTALES	14	13	12	11	13	10	9	6	11	

Casi 80 por ciento de los negocios de éste estrato tenían proyectos de inversión rezagados, de ellos la mitad aproximadamente calificaron como sujetos de crédito según nuestro indicador. Los micronegocios elegibles tienen un promedio de casi 3 años de retraso en sus proyectos de inversión sumando \$620,000.00, que podríamos considerar como la demanda potencial insatisfecha. De realizarse estas inversiones podría incrementarse la producción de la clase 25 por ciento y consecuentemente el empleo 21 por ciento.

Cuadro No.2.5.4.2

IMPACTO POTENCIAL DEL FINANCIAMIENTO VIABLE DE FÁBRICAS DE PAN Y PASTELES											
F P P á a a b n s r i t c i e a e s s s d e y	Deseo de invertir	Monto de la inversión viable deseada (potencial de crédito)	Rezagó de la inversión (años)	Ventas Anuales actuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	Porcentaje de aumento de ventas por el crédito	Aumento probable en las ventas	Aumento probable de empleos	Conocimiento de Programas de Gobierno	Conocimiento de Créditos Bancarios
B	SI			\$468,000.00	3	\$156,000.00					
C	SI			\$604,000.00	3	\$201,333.00			3		
D	SI	\$150,000.00	4	\$750,000.00	5	\$150,000.00	100%	\$750,000.00	5		SI
E	SI	\$50,000.00	2	\$218,000.00	2	\$109,000.00	100%	\$218,000.00	2		
F	SI	\$150,000.00	2	\$924,000.00	7	\$132,000.00	20%	\$184,800.00	1		
G	SI			\$238,000.00	2	\$238,000.00					
H	SI	\$50,000.00	4	\$288,400.00	4	\$72,000.00	10%	\$28,840.00	0		
I	NO			\$435,000.00	4	\$108,750.00					
J	NO			\$272,000.00	2	\$136,000.00					
K	SI	\$220,000.00	2	\$412,000.00	4	\$103,000.00	50%	\$206,000.00	2	SI	
L	SI			\$384,000.00	2	\$192,000.00					
M	SI			\$290,000.00	4	\$58,500.00					
N	SI			\$280,400.00	4	\$70,100.00					
O	NO			\$53,600.00	1	\$53,600.00					
Totales	11	\$620,000.00		\$5,617,400.00	47			\$1,387,640.00	10	1	1
X, %, proporciones.	78	\$124,000.00	2.8					24.7%	21%		

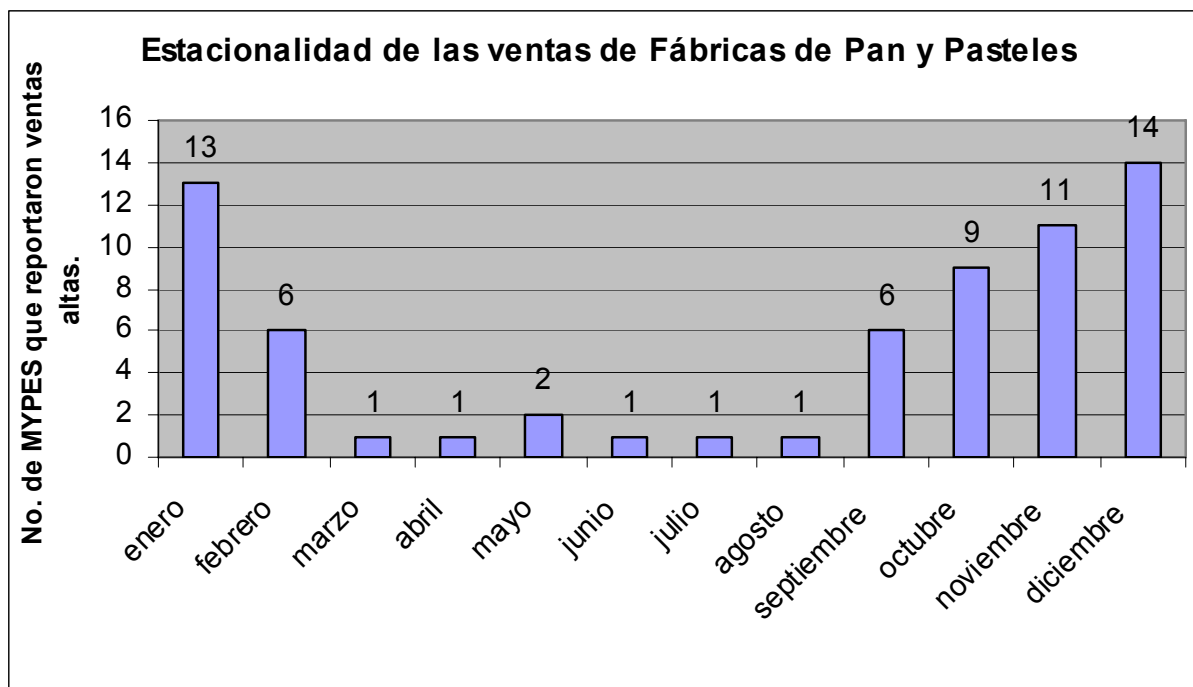
2.5.5.- Consideraciones sobre la oportunidad en el financiamiento de las Fábricas de Pan y Pasteles.

En el caso de **un crédito de avío** destinado a la adquisición de materias primas o insumos, el **mes más oportuno** para recibir el dinero es **Agosto**, de acuerdo con la gráfica que sigue, pues así se podrían adquirir los inventarios y tenerlos disponibles en **Septiembre** que comienza la temporada de ventas altas. Considerando dos meses de trámites la fecha ideal para iniciarlos ante el banco sería a principios del mes de **Julio**.

Para **un crédito refaccionario**, se tendría que considerar el lapso de maduración de la inversión y programar los resultados de la aplicación del financiamiento en el momento más eficiente del ciclo de ventas de la empresa, así por ejemplo si se trata de la adquisición de maquinaria o equipo que requiere un promedio de un mes de pedido y un mes de instalación y pruebas, los recursos del financiamiento debería de otorgarse en el mes de

Junio, para tener listo al proyecto en **Septiembre** si consideramos 3 meses de trámites el mes ideal para iniciar las gestiones ante el banco sería **Abril**.

Gráfica No. 2.5.5.



Si se trata de la remodelación de la planta, que requiere cinco meses de construcción, los recursos deberían de comenzar a ministrarse desde **Abril** para estar en condiciones óptimas el mes de **Septiembre** y las gestiones ante el Intermediario Financiero iniciarlas en **Enero**.

Un caso ilustrativo sobre la oportunidad de los programas financieros del gobierno: La panadería F de Balancán tabasco.

El Sr. Y intentó obtener un crédito vía FONAES dos años atrás (en el 2001) por \$50,000.00, acudió a las oficinas del programa en VILLAHERMOSA, y cómo aún no tenían consultores acreditados, le autorizaron que desarrollara el proyecto con un particular, y acudió con su cuñado quien es Lic. en Administración de Empresas y tiene su despacho en la Ciudad de Balancán, se lo formuló en 2 meses por \$1,500.00 y el empresario lo presentó después en Villahermosa.

Al entregar el documento le dijeron que el estudio de mercado tendría que ser revisado ahora sí por un consultor acreditado en Emiliano Zapata, un Municipio vecino al domicilio de la empresa, por una Contadora quien le dijo que estaba mal hecho el proyecto, y que se lo tendría que rehacer cobrándole \$2,000.00 más. Ante esta situación y después de 4 meses de gestión y trámites, el empresario se desanimó y desistió.

2.5.6.- Reflexión sobre el costo alternativo del crédito obtenido con mejor información.

En el cuadro siguiente ejemplificamos el caso de la Panadería I quien obtuvo un financiamiento de un proveedor de maquinaria y equipo al 8.5 por ciento mensual a un año de plazo, que le fué difícil de pagar pues le provocó un déficit mensual promedio de \$ 990. 00.

Con **información completa** sobre los diferentes programas de financiamiento del Gobierno y con la asesoría del promotor de micronegocios podría haber obtenido un crédito de FONAES para el cual su flujo de efectivo le hubiera sido suficiente para pagar y obtener unas ganancias adicionales de \$3,285.00 mensuales.

Cuadro de costo alternativo sobre el crédito con mayor información y asesoría para Fábricas de Pan y Pasteñes Cuadro No. 2.5.6.

Empresa.	Préstamo: Proveedor de Maquinaria y Equipo.		Observaciones y Supuestos
a) Fab. de Pan y Pasteles I.	Real	Con información y asesoría*	*Del promotor de micronegocios.
b) Monto del Crédito	\$ 30,000.00.	\$ 30,000.00	
c) Tasa de interés	8.5 por ciento mensual	0.5 por ciento mensual **	**FONAES.
d) Plazo para pagar	12 meses	48 meses	
e) Pagos mensuales a capital	\$ 2,500.00	\$ 625.00	
f) Pagos mensuales a intereses	\$ 2,550.00	\$ 150.00	
g) Fecha ideal de recepción	Oportuna	Junio	
h) Fecha ideal de tramitación	Oportuna	Abril	
i) Desfase	0	0	
j) Crédito adicional (c.a.)	0	0	
k) Tasa de interés (c.a.)			
l) Plazo para pagar el crédito adicional (c.a)			
m) Pagos mensuales a capital promedio (c.a)			
n) Pagos mensuales promedio de intereses.(c.a)			
o) Amortizaciones totales mensuales promedio	\$ 5,050.00	\$ 775.00	
p) Ganancia o pérdida marginal mensual promedio.	(435,000*.4*.28/12)-5050= - 990.00	(435,000*.4*.28/12) - 775= 3285.00	Incremento de Utilidad por el crédito=(.4*.28*435000.

Cabe resaltar aquí **el costo de conocer la información** sobre estas alternativas de créditos, pues para estas MYPES, implica costos de transporte y tiempo que le dedicarían para obtenerla e interpretarla¹²², que a su vez significaría posible pérdida de ingresos al dejar de trabajar dos o tres mañanas que requerirían para gestionar en los bancos y en las oficinas de gobierno.

De ahí la conveniencia de un articulador financiero o promotor de micronegocios, que les ahorre tiempo y costos a las MYPES en la búsqueda e interpretación de la **información** financiera relevante, y les apoye en las gestiones y trámites ante los bancos y los programas de Gobierno.

2.5.7.- Características estructurales y de funcionamiento relevantes para la elegibilidad crediticia de las MYPES Fábricas de Pan y Pasteles.

Aspectos de Contabilidad y Administración.

El 57 por ciento de las MYPES del estrato (8 de 14) lleva una contabilidad regular, aunque la utilizan más que nada para el pago de impuestos, otro 28 por ciento hace su estado de resultado al año para la declaración anual de impuestos y sólo 14 por ciento no lleva contabilidad alguna. El promedio de utilidad bruta en la venta de 1000 pesos de producto es de 28 por ciento incluyendo el trabajo del empresario, con un rango de variación que va de 10 a 50 por ciento y una moda de 30 por ciento.

El 72 por ciento de estas MYPES no trabaja con ningún banco, del resto que sí maneja cuenta con alguno sólo 7 por ciento conoce al gerente; 64 por ciento de las panaderías ha recibido crédito de proveedores todos tienen RFC, y 93 por ciento de las panaderías y pastelerías está registrado ante la Secretaría de Hacienda cómo persona física, una sola cómo persona moral.

Aspectos de Producción.

El promedio de tiempo de posesión de la maquinaria y equipo es de 6.5 años, en un rango que va de uno año hasta 15 con una moda de 8, considerando 42 por ciento de los industriales que su maquinaria no es eficiente pues falla mucho, necesita mucho mantenimiento o no tiene la capacidad suficiente que se requiere. Sólo 23 por ciento estaba trabajando a un buen nivel de su capacidad debido a la temporada de ventas bajas derivada del calor, en promedio trabajan 6 días a la semana 10 hrs. diarias.

¹²² Véase Chang y Hanna **Op.cit.** en el capítulo del marco teórico.

Aspectos de Mercado.

El promedio de ventas anuales por empresa es de \$401,214.00 pesos, dentro de un rango que va, en números redondos, de los \$ 54,000.00 a los \$924,000.00. El promedio de ventas por trabajador se calculó en \$118,663.00 pesos. El ciclo económico anual de las panaderías esta bien delimitado pues la temporada de ventas bajas es en los meses de calor de Marzo a Agosto, ventas altas de Septiembre a Enero y el resto de los meses de ventas regulares. Las ventas son a particulares, normalmente al menudeo y al contado, al medio mayoreo a las tienditas de la esquina o de las comunidades, o en ocasiones a los organizadores de fiestas (quince años, bodas, etc.), sólo 7 por ciento reportó venderle al sector público (DIF) y a crédito.

Aspectos Laborales.

El promedio de trabajadores permanentes que tienen las MYPES panaderas, es de 3.4, dentro de un rango que va de uno hasta 7 con una moda de 2, incluyendo al patrón. El 50 por ciento de los establecimientos mostró una tendencia aceptable del empleo (7 de 14) ya que han mantenido su planta laboral igual a su mejor año o inclusive la han incrementado en el 21 por ciento de los casos (3 de 14).

Otras características generales de las Panaderías

El promedio de años de escolaridad del empresario es de 11, en un rango que va de los 6 a los 17, y una moda de 9 años; las edades fluctúan entre los 23 y los 70, con un promedio de 43. Para 86 por ciento de los empresarios la empresa es su principal fuente de ingresos. Ninguna de las 14 panaderías dispone de correo electrónico.

Tienen un promedio de antigüedad en el negocio de más de 9 años, con casi el mismo tiempo de vivir en el local donde actualmente se ubican, siendo la mitad de ellos propietarios del inmueble que ocupan. El 64 por ciento tiene las garantías inmobiliarias suficientes para respaldar un crédito bancario.

Cuadro No. 3.5.7

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE FÁBRICAS DE PAN Y PASTELES																	
F P P á a s n s t r i e c e l a s s d e y	Tendencia de las ventas	Ventas anuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	% de Utilidad Bruta en \$1000.00	Tendencia del empleo	Problemas de liquidez	Registros contables periódicos	Manejo de cuentas Bancarias	Años de escolaridad del empresario	Antigüedad de la maquinaria (años)	Edad del empresario (años)	Antigüedad en el Negocio (años)	Antigüedad en el domicilio actual (años)	R. F. C.	Propiedad del local	Garantías Inmobiliarias
B	+	\$468,000.00	3	\$156,000.00	38%	(-)	NO	DA	NO	12	10	52	10	10	SI		
C	+	\$604,000.00	3	\$201,333.00	25%	(-)	SI	SI	SI	12	4	38	5	4	SI		
D	+	\$750,000.00	5	\$150,000.00	40%	(-)	SI	SI	SI	17	8	48	8	23	SI	SI	SI
E	+	\$218,000.00	2	\$109,000.00	25%	+	SI	SI	NO	9	4	30	5	5	SI		SI
F	+	\$924,000.00	7	\$132,000.00	30%	+	NO	NO	NO	9	3	42	16	6	SI	SI	SI
G	(-)	\$238,000.00	2	\$119,000.00	40%	(-)	NO	SI	NO	9	2	23	2	0.5	SI		SI
H	(-)	\$288,000.00	4	\$72,000.00	20%	(-)	SI	SI	NO	7	12	45	12	12	SI	SI	SI
I	(-)	\$435,000.00	4	\$108,750.00	10%	(-)	SI	DA	SI	10	4	32	17	17	SI	SI	
J	n.d	\$272,000.00	2	\$136,000.00	30%	+	NO	SI	NO	17	1	41	1	1	SI	SI	SI
K	+	\$412,000.00	4	\$103,000.00	30%	(=)	NO	DA	NO	17	8	36	17	17	SI		SI
L	+	\$384,000.00	2	\$192,000.00	50%	(=)	NO	NO	SI	12	7	40	7	2	SI		
M	+	\$290,000.00	4	\$58,500.00	15%	(=)	NO	SI	NO	9	8	45	8	1	SI	SI	SI
N	+	\$280,400.00	4	\$70,100.00	10%	(-)	SI	SI	NO	6	3	70	8	8	SI		
O	=	\$53,600.00	1	\$53,600.00	30%	(=)	NO	DA	NO	9	15	63	15	20	SI	SI	
TOTALES	10/14	\$5,617,000.00	47	\$118,663.07				8/14							12	7/14	9/14
MEDIA, %, Proporciones	72%	\$401,214.29	3.4		28%			57%	72%			43	9.36	9	100%	50%	64%
		\$401,214.29															

Simbología: DA= declaración anual; NO= no llevan; SI= si llevan.

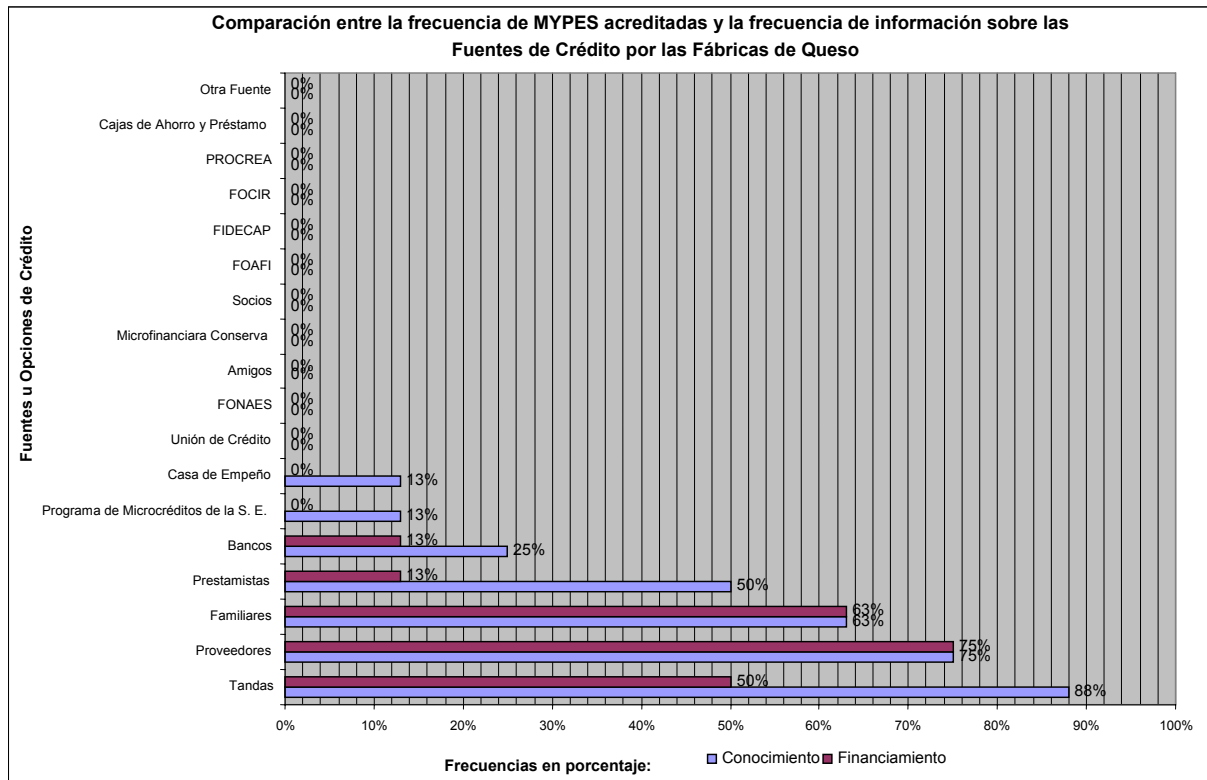
2.6.- La demanda de crédito de las MYPES Fábricas de Queso

Aunque la afijación proporcional teórica de la distribución de la muestra le daba una encuesta a este estrato, se decidió hacer un análisis más amplio y encuestar 8 empresas que significan el 30 por ciento de la población total del marco muestral aludido, pues es una actividad agroindustrial que agrega valor a uno de los subproductos más importantes de la ganadería de bovinos, actividad pilar tradicional de la economía tabasqueña, el estrato se diseñó de manera aleatoria y sistemática.

2.6.2.- Efecto de la suficiencia de la **información** financiera en la demanda de crédito de las MYPES Fábricas de Queso.

Primero se determinó cuantas MYPES del estrato conocían **la información** sobre las principales características de los créditos que ofrecen cada una de las fuentes de financiamiento disponibles, como tasas de interés, plazos de amortización, garantías etc. Se encontró que **las tandas** ocupaban el primer lugar de reconocimiento, luego **los proveedores**, en tercer lugar **los familiares**, después **los prestamistas**, luego **los bancos**, en el último lugar de reconocimiento **las Casas de Empeño** y el **Programa de Microcréditos de la Sria. de Economía**, a las demás fuentes no las conoce ninguna MYPE de este estrato. (Gráfica que sigue)

Gráfica No.2.6.2



Con la **información** anterior constatamos la sección A de la primera parte de la Ho de trabajo que dice: **“I.Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que (sección A)...”** en éste estrato de la muestra, al cual le aplicamos la prueba de la Ji cuadrada , bajo la Ho de nulidad: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente”, y la Ha alternativa “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

Para lo cual construimos el siguiente cuadro de contingencia de la Ji^2

Cuadro No. 2.6.2.

Estrato de las MYPES Fábricas de Queso.		Frecuencia de MYPES Fábricas de Queso:		
		Totales Conocidas	Financiadas	No Financiadas.
Frecuencias observadas de conocimiento de información sobre las condiciones de los créditos de:	Proveedores	6	6	0
	Familiares	5	5	0
	I.F.B*	2	1	1
	Programas del Gob.**	1	0	1
	Amigos, Socios y clientes	0	0	0
	Prestamistas	4	1	3
	Tandas	7	4	3
	Totales	25	17	8

*Incluye créditos de Bancos, de Uniones de Crédito, de Cajas de Ahorro y Préstamo Públicas y de Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, y Prog. de Microcréditos de la S.E.

Aplicando el programa PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ obtenemos una Ji^2 calculada de 11.377 con $gl = 5$ y $P 0.047$, como la Ji^2 de la tabla es menor (11.07), esto implica que la calculada cae en la región de **rechazo de la Ho nula y por lo tanto aceptamos la alternativa** que dice: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente” para el caso de las Fábricas de Queso.

Cabe hacer notar una situación que ya apuntamos en el caso de las panaderías y pastelerías, y que es el hecho de que el conocimiento de **información** en un solo sentido es una condición necesaria pero no suficiente para que se obtenga crédito de una fuente u opción, cómo lo indica el caso el de los prestamistas, podemos afirmar otra vez que se requieren además de las condiciones "blandas" del crédito, que exista conocimiento y confianza por la contraparte de la fuente de crédito, esto es un conocimiento recíproco.

2.6.3.- El financiamiento obtenido por las Fábrica de Queso.

Bosquejo de evolución

Los recursos con los que se establecieron **las Fábricas de Queso** de la muestra, fueron principalmente de recursos **propios**, (50 por ciento de los casos), en segundo lugar de **préstamos familiares** exclusivamente (37.5 por ciento de los casos) y por último de **proveedores** y **ahorros propios** en un 12.5 por ciento.

Durante el lapso de análisis, **los proveedores** ocupan **el primer lugar** como fuente de financiamiento para 75 por ciento de las MYPES de éste estrato, después le siguen **los familiares**, quienes han financiado a 5 de estas empresas, **las tandas** a 50 por ciento y por último **los bancos y los prestamistas**, con un caso cada una de estas opciones.

Al momento de la entrevista, 50 por ciento de las MYPES, tenía financiamiento de los **proveedores**, 25 por ciento tenía pasivos con **Tandas**, 12 por ciento de las MYPES fabricantes de queso tenía algún crédito con los **familiares**, y otro 12 por ciento de los micronegocios con **el banco**. Ninguno reportó pasivos con: Programas del Gobierno, Uniones de Crédito, Cajas de Ahorro y Préstamo, Casas de Empeño, amigos y socios ni con alguna otra fuente u opción de financiamiento.

Las mezclas más frecuentes de financiamiento en este estrato fueron **proveedores con familiares (4)**, **tandas con familiares (3)**, **tandas con familiares y proveedores (2)** y un caso múltiple de **proveedor, familiar, prestamista y banco**.

Evaluación de los financiamientos obtenidos

Siguiendo el hilo conductor de la Hipótesis de Trabajo para constatar la sección B de la primera parte de la misma, que dice: “**el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B).....**” analizamos a continuación cada uno de los créditos obtenidos por las Fábricas de Queso desde los aspectos de suficiencia, oportunidad y costo según la percepción de los Microempresarios entrevistados.

La fuente **más adecuada** de financiamiento para las Fábricas de Queso de la muestra en cuanto a oportunidad, costo alternativo y suficiencia fue **proveedores**, ya que sólo en un caso (12 por ciento) fue reportado como inoportuno porque se retrasó una semana. Se resalta el hecho de que éstos créditos fueron en todos los casos para capital de trabajo y en especie. **Los familiares** es la siguiente fuente más **adecuada** de financiamiento para estas MYPES pues según su percepción sólo en un caso resultó insuficiente.

Las tandas fueron consideradas como fuentes **inadecuadas** en todos los casos ya sea por el problema de la oportunidad en la recepción del financiamiento o por insuficientes, **los prestamistas** por **caros** y **los bancos** por **insuficientes**.

Cuadro No. 2.6.3.

EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS POR LAS MYPES FÁBRICAS DE QUESO																																		
FÁBRICAS DE QUESO	Prestamistas			Proveedores			Familiares			Antigos			Socios			Tandas			Casas de Empeño		Cajas de Ahorro y Préstamo		Programas de Gobierno		Unión de Crédito		Bancos			Otras fuentes		de Proyectos inversión rezagados	Evaluación Global	Observaciones
	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S			
B				+	+	+	+	+	+						+	+	+														SI	I		
C				+	+	+	+	+	+						+	+	+														SI	I		
D							+	+	+						+	+	+														SI	I		
E				+	+	+									+	+	+														SI	I		
F							+	+	+																						SI	I		
G				+	+	+	+	+	+																						SI	I		
H				+	+	+	+	+	+																						SI	I		
I	+	+	+	+	+	+	+	+	+																	+	+	+			SI	I		
TOTALES		1		6		5		0	0		4		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0			8					
PROPORCIONES	1/1	1/1	0/1	6/6	5/6	6/6	4/5	5/5	5/5						2/4	1/4	4/4															8/8		

Simbología del cuadro: S = suficiencia; O = oportunidad; C = costo alternativo; I = Inadecuado.

2.6.4.- La Demanda de crédito insatisfecha, la insuficiencia del financiamiento obtenido por las Fábricas de Queso.

Aun cuando **los proveedores y los familiares** fueron identificados como fuentes **adecuadas** de crédito, **las mezclas** de financiamiento obtenido **no han sido suficiente** para que los proyectos en cartera se realicen, ya que generalmente los recursos han sido para capital de trabajo o para resolver crisis de liquidez. Todas las MYPES de la muestra tienen inversiones rezagadas que no han podido realizar por falta de recursos y que suman \$ 2' 941,000.00 con un promedio de 2 años de atraso.

Cuadro No. a 2.6.4.1.

ELEGIBILIDAD CREDITICIA DE LAS MYPES FÁBRICAS DE QUESO										
F d á e b r i u c e a s o	Alta en SHCP	Utilidad Anual \$42000	Antigüedad en negocio >= 3 años	Antigüedad en Domicilio actual >= 2 años	Menor a 70 años y mayor a 25 años	Propiedad del Local o garantía inmobiliaria	Endeudamiento Actual	Sujeto de Crédito	Planes de inversión	Observaciones
B	SI	\$126,400.00	SI	SI	SI	SI	Prov	SI	SI	
C	NO	\$75,600.00	SI	SI	SI	SI	Prov, Tan	NO	SI	1
D	SI	\$272,000.00	SI	SI	SI	SI	Fam, Tan	SI	SI	
E	SI	\$185,800.00	SI	SI	SI	SI	Prov	SI	SI	
F	SI	\$40,000.00	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
G	SI	\$434,952.00	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	
H	SI	\$414,400.00	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	
I	SI	\$588,000.00	SI	SI	SI	SI	Bn, Prov	SI	SI	
TOTALES	7		7	8	8	7	3	5	8	1

La aplicación del índice de elegibilidad financiera dio como resultado que 62 por ciento de los negocios del estrato se consideraran como sujetos de crédito, sobre los que se baso la estimación de la **demanda potencial de crédito insatisfecha** que suma \$ 2'345,000.00 y que consideramos como un **indicio del racionamiento del crédito** bancario al estrato.

Darle suficiencia financiera a los proyectos de inversión de los sujetos de crédito de esta clase, podría resultar en un incremento de las ventas del orden de 49 por ciento y una posible generación adicional de empleo de 42 por ciento en éste subconjunto de negocios.

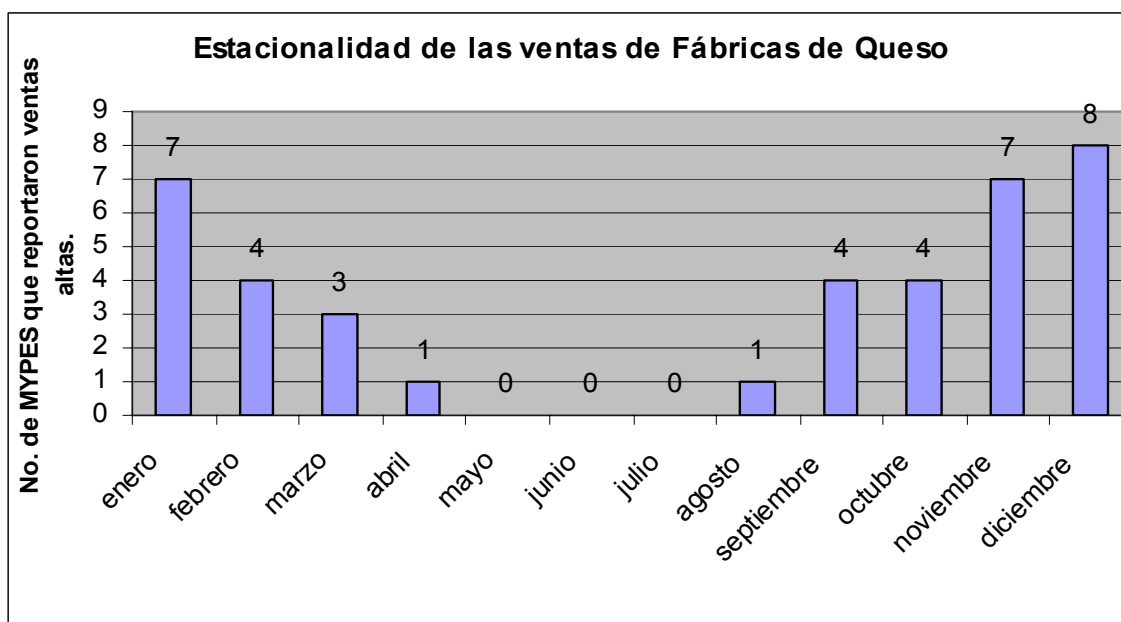
Cuadro No. a 2.6.4.2.

IMPACTO POTENCIAL DEL FINANCIAMIENTO VIABLE DE LAS FÁBRICAS DE QUESO											
F Q á u b e r s i o c a s	Deseo de invertir	Monto de la inversión viable deseada (potencial de crédito)	Rezago de la inversión (años)	Ventas anuales actuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas por trabajador promedio	Porcentaje de aumento de ventas por el crédito	Aumento probable en las ventas	Aumento probable de empleos	Conocimiento de Programas de Gobierno	Conocimiento de Créditos Bancarios
B	SI	\$250,000.00	1	\$632,000	2	\$316,000.00	0%	0	0	SI	SI
C	SI			\$378,000	2	\$189,000.00				NO	NO
D	SI	\$500,000.00	2	\$1'360,000	8	\$170,000.00	40%	\$544,000.00	3	NO	NO
E	SI	\$15,000.00	4	\$929,000	3	\$309,333.00	0%	\$0.00	0	NO	NO
F	SI			\$200,000	3	\$66,666.00				NO	NO
G	SI	\$80,000.00	1 año	\$2'174,760.00	4	\$543,690.00	80%	1'739,808.	3	NO	NO
H	SI			\$2,072,000	5					NO	NO
I	SI	\$1,500,000.00	2 años	\$2'940,000	11	\$267,272.00	100%	\$2'940,000.00	11	NO	SI
Totales		\$2,345,000.00		\$10'685,760.00	38			\$5,223,808.00	16		
%,Media,Proporciones		\$469,000.00	2					48.9%	42%		

2.6.5.- Consideraciones sobre la oportunidad del financiamiento a las Fábricas de Queso.

En el caso de **un crédito de avío** destinado a la adquisición de materias primas o insumos, el **mes más oportuno** para recibir el dinero es **Agosto**, de acuerdo con la gráfica que sigue, pues así se podrían adquirir los inventarios y tenerlos disponibles en **Septiembre** que comienzan las ventas altas. Considerando dos meses de trámites la fecha ideal para iniciar las gestiones ante el banco sería en el mes de **Julio**.

Gráfica No. 2.6.5.



Para **un crédito refaccionario**, se tendría que considerar el lapso de maduración de la inversión y programar los resultados de la aplicación del financiamiento en el momento más eficiente del ciclo de ventas de la empresa, así por ejemplo si se trata de la adquisición de maquinaria o equipo que lleva un promedio de tres meses de fabricación y un mes de instalación y pruebas, los recursos del financiamiento deberían de otorgarse en el mes de **Mayo**, para tener listo al proyecto en **Septiembre**, si consideramos 3 meses de trámites el mes ideal para **iniciar las gestiones** ante el banco sería **Febrero**.

Si se trata de **una remodelación** de planta, que requiere cinco meses de construcción, los recursos deberían de comenzar a ministrarse desde **Abril**, para estar en condiciones óptimas el mes de **Septiembre**, e iniciar las gestiones ante el intermediario financiero **en Enero**.

2.6.6.- Reflexión sobre el costo alternativo del crédito obtenido con mejor información.

Con **mejor información** sobre las fuentes de crédito disponibles, y una adecuada asesoría la Fábrica de Quesos I podría haber negociado un crédito hipotecario Industrial con la Unión de Crédito Industrial y Agropecuaria de Tabasco, para pagar el pasivo con el banco que le hubiera reportado una ganancia adicional mensual por el crédito de \$ 932.00 en vez del déficit promedio mensual que tuvo por - \$ 1,066.66 como se ilustra en el cuadro que sigue.

Cuadro de costo alternativo del crédito con mayor información y asesoría para las Fábricas de Queso. Cuadro No. 2.6.6.

Empresa	Préstamo: Refaccionario para comprar vehículo.	para	Observaciones y Supuestos
a) Fab. De Quesos I.	Real	Con información	
b) Monto del Crédito	\$ 100,000.	\$ 110,000.	*Hipotecario Industrial en Unión de Crédito.
c) Tasa de interés	1.8 mensual	*0.83 mensual	
d) Plazo para pagar	24 meses	36 meses	
e) Pagos mensuales a capital promedio	4,166.66	3,055.	
f) Pagos mensuales a intereses promedio	1,800.00	913.00	
g) Fecha ideal de recepción del crédito	Mayo 2003	Agosto 2003	
h) Fecha ideal de tramitación	Abril-2003	Febrero 2003*	*Suponiendo 120 días de trámites para ingresar como socio.
i) Desfase	3 meses	0	
j) Crédito adicional (c.a.)	0	0	
k) Amortizaciones totales mensuales promedio	\$ 5,966.66	3,968.00	
l) Ganancia o pérdida marginal mensual durante la vigencia del crédito.	(58800/12) -5,966.66= -1066	(58800/12) -3968=932	(.1*2,940,000*.2)=58,800

Cabe resaltar **el costo de conocer la información** sobre estas alternativas de créditos, pues para estas MYPES, implica costos de transporte y tiempo que le dedicarían tanto para obtenerla como para interpretarla¹²³, que a su vez significa posible pérdida de ingresos al dejar de trabajar dos o tres mañanas que requeriría para gestionar en los bancos y en las oficinas de los programas de gobierno.

¹²³ Véase George Stigler y Chang y Hanna. **Op.cit.** en el capítulo del marco teórico.

De ahí la conveniencia de un articulador financiero o promotor de micronegocios, que les ahorre tiempo y costos a las MYPES en la búsqueda e interpretación de la **información** financiera relevante, y les apoye en las gestiones y trámites ante los bancos y los programas de Gobierno.

2.6.7.- Características Estructurales y de Funcionamiento relevantes para la elegibilidad crediticia de las MYPES Fábricas de Queso

Aspectos de Contabilidad y Administración.

El 63 por ciento lleva contabilidad de manera regular (5 de 8), mensual, bimestral o trimestral para la declaración de impuestos, siempre con la ayuda de un contador externo, el restante 37 por ciento no lleva ninguna contabilidad. El margen de utilidad bruta que le dejan \$1000.00 de venta de producto varía desde 10 por ciento hasta 25 por ciento, con una moda de 20 por ciento, y un promedio de 21 por ciento. El 50 por ciento de los productores de queso maneja alguna cuenta bancaria con una antigüedad que va de un año a 12, conociendo personalmente al gerente en todos estos casos. El 75 por ciento de los empresarios tiene las suficientes garantías inmobiliarias para avalar un crédito bancario. El 88 por ciento tiene R.F.C. y 75 por ciento está registrado como persona física, 12 por ciento como sociedad civil y otro 12 por ciento no tiene registro. El 87.5 por ciento tiene problemas de liquidez en algún momento de su ciclo económico anual.

Aspectos de Producción.

Producen una buena variedad de quesos: de hebra, crema, panela, botanero, fresco, oaxaca, para desmoronar, cotija, con maquinaria que tiene entre uno y 12 años de antigüedad y un promedio de 6 años de edad, que la mayoría considera eficiente, (75 por ciento). Esta clase de actividad económica esta sujeta a las fluctuaciones biológicas de la producción de la materia prima derivadas de las pariciones de las vacas lecheras, hay ocasiones que los productores tienen exceso de oferta de materia prima y en ocasiones escasez, lo que al decir de uno de los empresario entrevistados podría significar una oportunidad de negocios si tuvieran suficiente capital de trabajo e infraestructura para poder comprar la leche cuando abunda, procesarla y almacenar la producción para cuando escasea la materia prima.

Aspectos de Mercado.

Las ventas promedio por empresa, alcanzan en números redondos \$1'335,000.00 anuales, en un rango que va de los \$ 200,000.00 a los \$2'940,000.00 por periodo, con lo que la relación ventas promedio por empresa/ trabajador nos da un indicador de \$ 284,545.00. Las ventas tienen un ciclo donde son bajas durante los meses de Mayo a Agosto, regulares

Marzo-Abril y Septiembre-Octubre y las altas durante los meses de Noviembre, Diciembre, Enero y Febrero.

El 50 por ciento percibe que su mercado se ha venido reduciendo con el paso del tiempo, pues manifestaron que sus ventas fueron mejores que las actuales en alguna época anterior, el resto declaró que sus ventas han ido en aumento cada año. El 100 por ciento de las empresas entrevistadas da crédito a sus clientes entre 20 y 90 por ciento de su producción y en la mitad de los casos el lapso que dan para pagar a sus clientes es mayor que el que tienen para pagar a sus proveedores, lo que podría explicar los problemas de liquidez que enfrentan.

Aspectos laborales.

El promedio de trabajadores permanentes por empresa es de 5, en un rango que va de los 2 a los 11, y una moda de 3. La mayoría de los fabricantes de queso trabajan los 365 días del año, debido a que diariamente se ordeña a las vacas lecheras. En el 50 por ciento de los casos las MYPES han disminuido su planta laboral en los últimos 5 años, en un 25 por ciento la han aumentado y en el otro 25 por ciento restante la han mantenido.

Aspectos Generales.

El promedio de años de escolaridad de los fabricantes de queso es de ocho, en un rango que va de los tres a los 17 años, con una moda de seis, sólo 12 por ciento tiene estudios profesionales (uno). La edad promedio es de 45 años, en un rango que va de los 30 a los 55. La mayoría manifestó contar con todos los registros y permisos de la Secretaría de Salud. (88 por ciento). Sólo 12 por ciento conoce alguna organización patronal como CANACINTRA. Todas las empresas tienen teléfono pero sólo 25 por ciento cuenta con correo electrónico. El promedio de años en el negocio de la fabricación de quesos es de 10, dentro de un rango que va de los 5 a los 25, con una distribución bimodal de 5 y 12. La mayoría de los fabricantes son propietarios de sus locales sólo 12 por ciento alquila.

Cuadro No. 2.6.7.

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE: FABRICAS DE QUESO																	
Fábricas	Tendencia de las ventas	Ventas anuales estimadas	Empleos generados	Ventas por trabajador promedio	% de Utilidad Bruta en \$1000.00	Tendencia del empleo	Problemas de liquidez	Registros contables periódicos	Manejo de ctas bancarias	Años de escolaridad del empresario	Antigüedad de la maquinaria (años)	Edad del empresario (años)	Antigüedad en el negocio (años)	Antigüedad en el domicilio actual (años)	R. F. C.	Propiedad del local	Garantías inmobiliarias
B	(+)	\$632,000.00	2	\$316,000.00	20%	(-)	SI	SI	NO	6	10	53	25	25	SI	SI	SI
C	(-)	\$378,000.00	2	\$189,000.00	20%	(-)	SI	NO	NO	6	4	44	5	5	NO	SI	SI
D	(=)	\$1'360,000.00	8	\$170,000.00	10%	(=)	SI	SI	SI	12	3	30	5	5	SI	SI	SI
E	(+)	\$929,000.00	3	\$309,333.00	15%	(-)	SI	SI	NO	6	8	55	8	8	SI	SI	SI
F	(-)	\$200,000.00	3	\$66,666.00	25%	(+)	SI	NO	SI	3	12	53	12	12	SI	SI	NO
G	(+)	\$2'174,760.00	4	\$543,690.00	20%	(=)	NO	NO	NO	14	5	40	5	5	SI	SI	SI
H	(-)	\$2,072,000.00	5	\$414,400.00	25%	(-)	SI	SI	SI	3	1	48	10	10	SI	NO	NO
I	(+)	\$2'940,000.00	11	\$267,272.00	25%	(+)	SI	SI	SI	17	5	36	12	11	SI	SI	SI
TOTALES		\$10,685,760.00	38	\$284,545.13					5	4							
%,Media,Proporciones		\$1'335,000.00	4.8		20%			62%	50%	8%	6%	45%	10%		88%	88%	75%

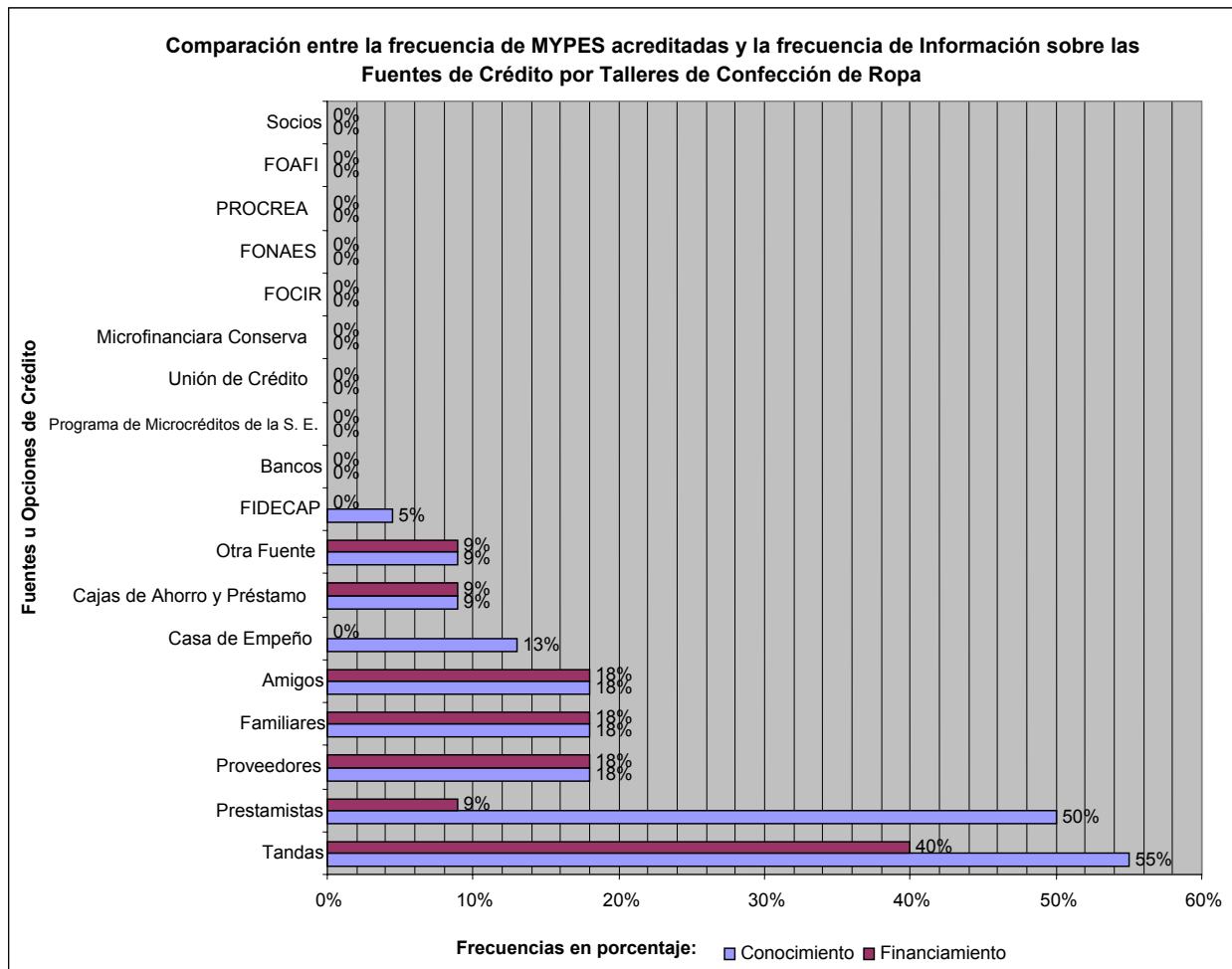
2.7.- La demanda de crédito por las MYPES Talleres de Confección de Ropa.

El estrato de la muestra Talleres de Confección de Ropa, se conformó finalmente con un total de 22 empresas de las 25 iniciales que le tocaban según la afijación teórica de la muestra, monto al que se le disminuyeron tres, para darle suficiencia al estrato de Fábricas de Chocolate, dicha cifra final representa el 5 por ciento del total de la población de esta rama de actividad económica según el directorio del Censo Industrial del INEGI, previamente actualizado mediante los padrones de socios de la CANACINTRA y la CANACO en el Estado, los 22 talleres fueron entrevistados.

2.7.2.- Efecto de la suficiencia de la **información** financiera en la demanda de crédito de las MYPES Talleres de Confección de Ropa.

Primero se determinó cuantas MYPES del estrato conocían **la información** sobre las principales características de los créditos que ofrecen cada una de las fuentes de financiamiento disponibles, tales como: tasas de interés, plazos de amortización, garantías, etc. Se encontró que **las tandas** ocupaban el primer lugar de reconocimiento, luego **los prestamistas**, en tercer lugar **los proveedores, los familiares, y los amigos**, después **las Casas de Empeño**, en quinto lugar las **Cajas de ahorro y Préstamos** y **Otras fuentes**, y por último el **FIDECAP**. Las condiciones de los créditos de **los bancos, de los Programas de Gobierno** y de las demás fuentes no las conoce ninguna MYPE de este estrato. (Gráfica No. 2.7.2)

Gráfica 2.7.2.



Con la **información** anterior constatamos la sección A de la primera parte de la Ho de trabajo que dice: **“I.-Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal, (sección A).....”** en éste estrato de la muestra, al cual le aplicamos la prueba de la Ji^2 bajo la Ho de nulidad: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento es independiente de la frecuencia de conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente”, y la Ha alternativa “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

Para lo cual construimos el siguiente cuadro de contingencia de la Ji^2

Cuadro No. 2.7.2.

Estrato de las MYPES: Talleres de Confección de Ropa.		Totales	Frecuencia de Talleres de Confección de Ropa:	
			Financiados	No Financiados
Frecuencias observadas de conocimiento de información sobre las condiciones de los créditos de:	Proveedores	4	4	0
	Familiares	4	4	0
	I.F.B*	1	1	0
	Programas del Gob.**	1	0	1
	Amigos, Socios y clientes	4	4	0
	Prestamistas	11	2	9
	Tandas	12	9	3
	Totales	37	24	13

*Bancos, Uniones de Crédito y Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, Prog. de Microcréditos de la S.E.

Aplicando el programa PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ obtenemos una Ji^2 calculada de 19.947 con $gl = 6$ y $P = 0.003$, como la Ji^2 de la tabla es menor (12.59), esto implica que la calculada cae en la región de **rechazo de la Ho nula y por lo tanto aceptamos la alternativa** que dice: “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”

Cabe hacer notar que los renglones del cuadro que mayor proporción de MYPES acreditadas mostraron fueron aquellos donde **la asimetría de la información** entre ambas partes (acreedor y deudor) **es menor** (Proveedores, familiares, amigos, socios y clientes) por razón del trato personal.

2.7.3.- El financiamiento obtenido por los Talleres de Confección de Ropa. (Cuadro 2.7.3)

Bosquejo de Evolución

El 50 por ciento de los Talleres de Confección de Ropa **inició** operaciones con **ahorros personales**, otro 18 por ciento fue herencia **familiar** (4 de 22) 23 por ciento con préstamo de **familiares** (5 de 22), 4 por ciento de **proveedores** y otro 4 por ciento de **amigos**.

Las tandas fueron la opción de financiamiento más utilizada **durante el lapso** por el 41 por ciento de las MYPES de éste estrato, después le siguieron en el mismo nivel de importancia **los proveedores, los familiares y los amigos**, por último **los bancos** (vía tarjeta de crédito) y **Fonacot**, apoyaron con créditos a un taller cada uno de ellos.

Al momento de la entrevista, 54 por ciento de las MYPES de esta clase tenía adeudos con alguna de las fuentes u opciones consideradas en este análisis, todos ellos con agentes financieros no institucionales ya que ninguna reportaba crédito con Bancos, Uniones de Crédito o Programas del Gobierno. **Las tandas** fue la opción acreedora más reportada **al momento** de entrevistarlas, con 27 por ciento de los casos, le siguieron **los proveedores** con 14 por ciento , después los **familiares** con 9 por ciento y por último los **amigos** con 4.5 por ciento .

Las mezclas de financiamiento más frecuentes en éste estrato fueron las de: **tandas con familiares (4)** y **tandas con amigos (3)**, hubo casos de financiamientos múltiples de prestamistas, proveedores, familiares y tandas; y de proveedores, familiares, amigos y tandas. Cabe resaltar que ninguna de las MYPES de éste estrato obtuvo crédito bancario o de programa de gobierno alguno durante el lapso de análisis, ya que el recurso que obtuvo un taller vía tarjeta de crédito fue de tipo personal.

Evaluación de los financiamientos obtenidos

Siguiendo el hilo conductor de la Hipótesis de Trabajo para constatar la sección B de la primera parte de la misma, que dice: “.....**el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B)**.....” analizamos a continuación cada uno de los créditos obtenidos por los Talleres de Confección de Ropa desde los aspectos de suficiencia, oportunidad y costo según la percepción de los Microempresarios entrevistados.

Las fuentes **más adecuadas** de financiamiento para las MYPES talleres de costura son **los proveedores y familiares**, por oportunas, suficientes y costeables, aunque en ambos casos sólo han apoyado a 18 por ciento de los negocios del estrato (4 de 22), sólo en un caso el crédito del proveedor resultó caro y en otro el familiar resultó inoportuno. Se resalta el hecho de que los recursos obtenidos fueron para capital de trabajo o para pagar adeudos. **Otra fuente** como Fonacot resultó ser **adecuada** aunque sólo financió a un caso para la compra de una máquina de coser.

Las **tandas**, que fue la opción a la que recurrió el mayor número de MYPES en éste estrato, resultaron ser **inadecuadas** en la mayoría de los casos por el problema de la oportunidad en la recepción del financiamiento.

Los **amigos** resultaron también una opción **inadecuada** en la mayoría de los casos financiados, por insuficiente y en un caso **cara**, lo mismo que **los prestamistas**; también fue considerado **inadecuado** el financiamiento de **las Cajas de ahorro y Préstamo** por caro e inoportuno; por último el recurso obtenido vía **tarjeta de crédito** fue considerado **cara**.

Cuadro No. 2.7.3.

EVALUACION DE LOS FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS POR LAS MYPES TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA																				Observaciones																			
TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA	Prestamistas			Proveedores			Familiares			Amigos			Socios			Tandas			Casas de Empeño			Cajas de Ahorro y Préstamo			Programas de Gobierno			Uniones de Crédito			Bancos			Otras Fuentes			Proyectos de inversión rezagados	Evaluación Global	
	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C	S	O	C			
B																																		NO	A				
C																																		SI	I				
D																																		SI	I				
E																																		NO	A				
F																																		SI	I				
G																																		SI	I				
H																																		SI	I	*TARJETA CRÉDITO			
I																																		SI	I				
J																																		NO	A				
K																																		SI	I				
L																																		SI	I				
M																																		SI	I	*FONACOT			
N																																		NO	A				
O																																		SI	I				
P																																		SI	I				
Q																																		SI	I				
R																																		SI	I				
S																																		NO	A				
T																																		NO	A				
U																																		NO	A				
V																																		SI	I				
W																																		SI	I				
TOTALES			2			4			4			4			0			9			0			2			0			0			0		2	15	15/22		
PROPORCIONES	2/2	2/2	0/2	4/4	4/4	3/4	4/4	3/4	4/4	2/4	4/4	3/4					9/9	2/9	9/9				2/2	1/2	1/2							2/2	2/2	1/2					

Simbología del cuadro: S = suficiencia; O = oportunidad; C = costo alternativo; I = Inadecuado.

2.7.4.- La Demanda de crédito insatisfecha. La insuficiencia del financiamiento obtenido por los Talleres de Confección de Ropa.

No obstante el haber encontrado algunas fuentes consideradas desde la perspectiva de los empresarios como adecuadas, **(los proveedores, los familiares y Fonacot) las mezclas** de financiamiento en todos los casos **no han sido suficientes** para realizar los proyectos en cartera que tienen, ya que, como se apuntó, generalmente los recursos han sido para capital de trabajo o para resolver crisis de liquidez.

Casi 70 por ciento de las MYPES de la muestra tienen inversiones rezagadas que no han podido realizar por falta de recursos y suman \$ 736,000.00 con un promedio de 8.8 años de atraso.

Cuadro No. 2.7.4.1.

ELEGIBILIDAD CREDITICIA DE LAS MYPES TALLERES DE CONFECCION DE ROPA										
T D C N A E O L N D L F E E E R C R E C O S I P Ó A	Alta en SHCP	Utilidad anual > \$42000	el Antigüedad en negocio >= 3 años	el Antigüedad en domicilio actual >= 2 años	Menor a 70 años y mayor a 25 años	o Proiedad del local garantía inmobiliaria	Endeudamiento actual	Sujeto de Crédito	Planes de inversión	Observaciones
B	NO	\$10,121.14	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	
C	si	\$11,725.71	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
D	NO	\$25,714.29	SI	SI	NO	SI	Tan 500	NO	SI	
E	si	\$246,857.14	NO	NO	SI	no	Tan 10,000 ; Fam 28,000	NO	NO	
F	NO	\$20,571.43	SI	SI	SI	SI	Tan 1,000	NO	SI	
G	si	\$81,257.14	SI	SI	SI	SI	Prov 45,000	SI	SI	
H	NO	\$33,428.57	SI	SI	NO	SI	NO	NO	SI	
I	NO	\$70,971.43	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
J	NO	\$6,685.71	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	
K	NO	\$61,714.29	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
L	si	\$42,171.43	SI	SI	SI	SI	Prov 2,000	SI	SI	
M	NO	\$18,308.57	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
N	si	\$24,171.43	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	
O	si	\$48,342.86	SI	SI	SI	no	NO	NO	SI	
P	si	\$15,510.86	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
Q	si	\$16,148.57	SI	SI	SI	SI	Tan 2,600	NO	SI	
R	si	\$20,571.43	SI	SI	SI	no	Tan 750 ; Ami 3,500	NO	SI	
S	NO	\$9,257.14	SI	SI	NO	SI	NO	NO	NO	
T	NO	\$10,326.86	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	
U	si	\$46,800.00	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	
V	si	\$46,902.86	SI	SI	SI	SI	Prov 4,000 ; Fam 3,000 ; Tan 600	SI	SI	
W	si	\$25,714.29	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	
TOTALES	12	8	21	21	18	18	14	4	15	

La aplicación del índice de elegibilidad financiera dio como resultado que 18 por ciento (4 de 22) de los negocios del estrato se podían considerar como sujetos de crédito, de los cuales tres tenían proyectos de inversión rezagados sobre los que se basó la estimación de la **demanda potencial de crédito insatisfecha** que suma \$ 335,000.00 y que consideramos como un **indicio del racionamiento del crédito** bancario para éste estrato.

Darle suficiencia financiera a los sujetos de crédito de esta clase, podría resultar en un incremento de las ventas del orden de 6 por ciento y una posible generación adicional de empleo de 7 por ciento en éste subconjunto de negocios.

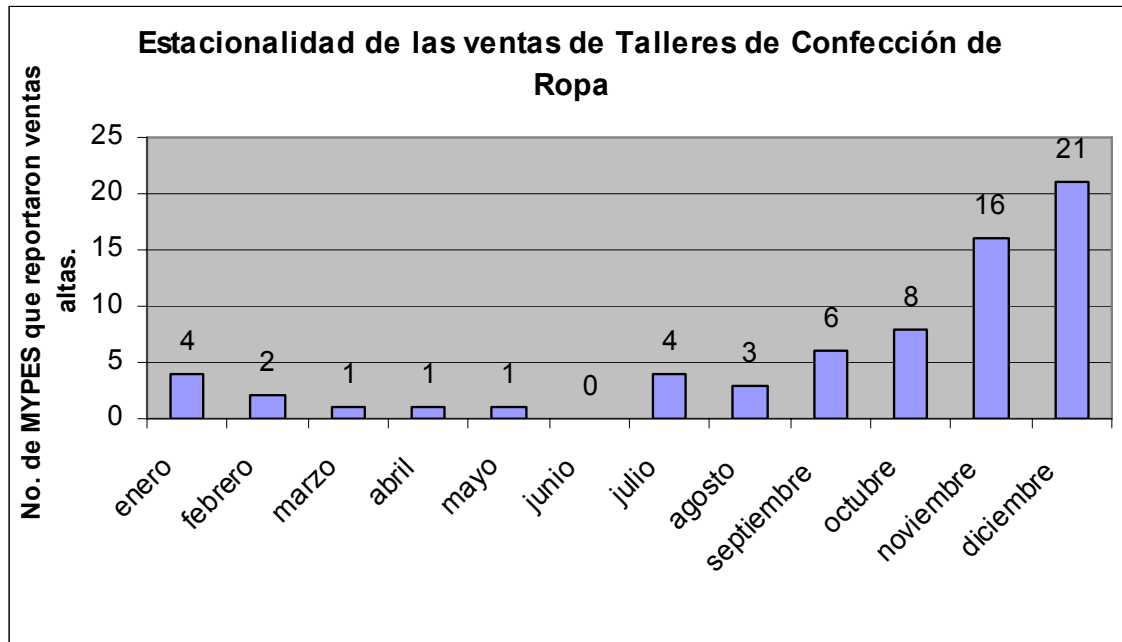
Cuadro No. 2.7.4.2.

IMPACTO POTENCIAL DEL FINANCIAMIENTO VIABLE DE TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA											
T A L L E R E C A S I O N D E	Deseos de invertir	Rezago de la inversión (años)	Monto de la inversión viable deseada (potencial de crédito)	Ventas anuales estimadas	Empleos generados actualmente	Ventas anuales por trabajador promedio	Porcentaje de aumento de ventas por el crédito	Aumento estimado en las ventas	Aumento estimado de empleos	Conocimiento de Programas de Gobierno	Conocimiento de Créditos Bancarios
B	NO			\$19,680.00	1	\$19,680.00					
C	SI	5		\$22,800.00	1	\$22,800.00					
D	SI	5		\$50,000.00	2	\$25,000.00					
E	NO			\$480,000.00	3	\$160,000.00					
F	SI	4		\$40,000.00	1	\$40,000.00					
G	SI	5	\$300,000.00	\$158,000.00	2	\$79,000.00	40%	\$63,200.00	1	SI	
H	SI	5		\$65,000.00	1	\$65,000.00					
I	SI	15		\$138,000.00	1	\$138,000.00					
J	NO			\$13,000.00	1	\$13,000.00					
K	SI	20		\$120,000.00	1	\$120,000.00					
L	SI	10	\$15,000.00	\$82,000.00	1	\$82,000.00	50%	\$41,000.00	0.5		
M	SI	4		\$35,600.00	2	\$17,800.00					
N	NO			\$47,000.00	1	\$47,000.00					
O	SI	15		\$94,000.00	1	\$94,000.00					
P	SI	8		\$30,160.00	1	\$30,160.00					
Q	SI	8		\$31,400.00	1	\$31,400.00					
R	SI	10		\$40,000.00	1	\$40,000.00					
S	NO			\$18,000.00	1	\$18,000.00					
T	NO			\$20,080.00	1	\$20,080.00					
U	NO			\$91,000.00	1	\$91,000.00					
V	SI	3	\$20,000.00	\$91,200.00	1	\$91,200.00	5%	\$4,576.00	0		
W	SI	15		\$50,000.00	1	\$50,000.00					
Sub-Totales	15		\$335,000.00	\$1,736,920.00	27			\$108,776.00	2		
%, MEDIA, Proporciones	68%	8.8	\$111,666.00			\$58,869.00		6%	7%		
Totales Estrato					1.2						

2.7.5.- Consideraciones sobre la oportunidad del financiamiento a los Talleres de Confección de ropa.

En el caso de **un crédito de avio** destinado a la adquisición de materias primas o insumos, el **mes más oportuno** para recibir el dinero es **Agosto**, de acuerdo con la gráfica siguiente, pues así se podrían adquirir los inventarios y tenerlos disponibles en Septiembre que comienzan las ventas altas. Considerando tres meses de trámites la fecha ideal para iniciarlos ante el banco sería en el mes de **Junio**.

Gráfica No 2.7.5



Para **un crédito refaccionario**, se tendría que considerar el lapso de maduración de la inversión y programar los resultados de la aplicación del financiamiento en el momento más eficiente del ciclo de ventas de la empresa, así por ejemplo si se trata de la adquisición de maquinaria o equipo que lleva un promedio de un mes de adquisición y pruebas, los recursos del financiamiento deberían de otorgarse en el mes de **Julio**, para tener listo al proyecto en Septiembre, si consideramos 3 meses de trámites como el caso del Taller G el mes ideal para iniciar las gestiones sería **Abril**.

Si se trata de una remodelación de planta, que requiere cinco meses de construcción, los recursos deberían de comenzar a ministrarse desde **Abril**, para estar en condiciones óptimas el mes de **Septiembre**, e iniciar las gestiones por lo menos en **Enero**.

2.7.6.- Reflexión sobre el costo alternativo del crédito obtenido con mejor información

Ejemplificamos éste apartado con el caso del taller de costura T, quien pidió a un prestamista \$ 2,000.00 para comprar material al principio de la época de ventas altas, y luego solicitó a una Caja de Ahorro y Préstamo particular esa misma cantidad para saldar el primer adeudo de tal forma que durante el semestre de financiamiento tuvo que pagar \$ 900.00 de intereses a las dos fuentes, en cambio con mejor **información** y asesoría de un promotor de micronegocios podría haberse ahorrado 41 por ciento de ese monto pagando sólo \$ 528.00 por un crédito de corto plazo tipo B a la Microfinanciera como se ilustra en el cuadro que sigue.

Cuadro de costo alternativo del crédito con mayor información y asesoría para Talleres de Confección de Ropa. Cuadro No. 2.7.6.

Empresa.	Préstamo: prestamista	de un	Observaciones y Supuestos
a) Taller de Costura T	Real	Con información	
b) Monto del Crédito	\$ 2,000.	\$ 2,200.00*	*Con la Microfinanciera
c) Tasa de interés mensual	10 por ciento	4 por ciento	
d) Plazo para pagar	3 meses	6 meses.	
e) Pagos promedio mensuales a capital	Al vencimiento; 666.7	366.66*	*Provisión mensual
f) Pagos promedio mensuales de intereses	200.00	88.00	
g) Fecha ideal de recepción del crédito.	Sept	Agosto.	
h) Fecha ideal de tramitación	Sept 2002	Julio 2002.	*Suponiendo 30 días de trámite del Microcrédito B. Con apoyo del promotor de micronegocios.
i) Desfase	0 días	0 días.	
j) Crédito adicional (c.a)	2000.00	0	Con la Caja de Ahorro y Préstamo para saldar el adeudo con el prestamista.
k) Tasa de interés mensual	5 por ciento		
l) Plazo para pagar el crédito adicional (c.a.)	3 meses		
m) Pagos promedio mensuales a capital (c.a.)	\$ 666.66		
n) Pagos promedio mensuales de intereses (c.a.)	\$ 100.		
o) Pagos totales de intereses durante el semestre.	\$ 900.0= (f)*3+ n*3	\$ 528.00= (f)*6)	
p) Ahorro de intereses por mejor información y asesoría.		\$ 372.00	Un 41 por ciento de ahorro en intereses con respecto a lo que pagó.

Cabe resaltar aquí **el costo de conocer la información** sobre estas alternativas de créditos, pues para estas MYPES, implica costos de transporte y tiempo que le dedicarían para obtenerla e interpretarla¹²⁴, que a su vez significa posible pérdida de ingresos al dejar de trabajar dos o tres mañanas que requerirían para gestionar en los bancos y en las oficinas de gobierno.

¹²⁴ Véase Chang y Hanna **Op. Cit.** en el capítulo del marco teórico.

De ahí la conveniencia de un articulador financiero o promotor de micronegocios, que les ahorre tiempo y costos a las MIPES en la búsqueda e interpretación de la **información** financiera relevante, y les apoye en los gestiones y trámites ante los bancos y los Programas de Gobierno.

2.7.7.- Características de las MYPES Talleres de Confección de Ropa relevantes para su elegibilidad crediticia.

Aspectos de Contabilidad y Administración

El 36 por ciento de los talleres (8) lleva alguna contabilidad de manera regular y periódica, otros 2 hacen su declaración anual, aunque con fines exclusivamente fiscales; estas MYPES tienen una utilidad bruta promedio de 51 por ciento, en un rango que va de 20 por ciento de la venta o ingreso, cuando ellos ponen el material, hasta 90 por ciento cuando el cliente da el material y el taller solo cobra la maquila. Tienen alguna cuenta bancaria 7 de los 22 talleres y casi la mitad de ellos enfrenta problemas de liquidez en algún momento de su ciclo económico anual (10 de 22). Más de la mitad tienen R.F.C. vigente (12 de 22) y cuentan con sus permisos correspondientes, 54 por ciento está registrado ante la Secretaría de Hacienda como persona física y otro 46 por ciento no tiene registro.

Aspectos de Producción.

El promedio de edad de la maquinaria es de 12 años, dentro de un rango que va de uno a 28 y una moda de 8 eliminando el extremo de 57. El 55 por ciento de los empresarios la consideran deficiente porque ya tiene muchos años, no da el acabado que se requiere, falla mucho, no resiste trabajo pesado, está deteriorada, no es de tecnología de punta, o no tiene la capacidad suficiente, lo que nos da una idea de la necesidad de créditos refaccionarios para la modernización del equipo.

Aspectos de Mercado.

El promedio de ventas por taller es de \$ 78,950.00 en un rango que va de los \$13,000.00 a los \$480,000.00 anuales, hay cierta tendencia a que las ventas altas se reflejen hacia fin de año en los meses de Octubre-Noviembre-Diciembre, las regulares en Enero-Julio-Septiembre y las malas en Febrero-Junio.

Dieciséis de los 22 talleres muestran una evolución aceptable de las ventas, ya que las han mantenido en el mismo nivel a pesar de las crisis y de la competencia de la ropa de marca, o inclusive algunos de ellos han aumentado sus volúmenes de ventas. Nada más una empresa reportó trabajarle a un cliente grande por encargo, los demás talleres le fabrican al público en

general, quien acostumbra darle el material con el que trabajan y en ocasiones un anticipo en efectivo.

Aspectos Laborales

El promedio de empleos permanentes generado por taller es de 1.2 en un rango que va de uno a 3, con una moda de 1. El 63 por ciento de los entrevistados, (14) ha logrado conservar o aumentar el número de empleos permanentes generado, el resto disminuyó con respecto a cuando tuvieron su mejor año dentro del lapso analizado.

Aspectos Generales

El promedio de años de estudio es de 8 dentro de un rango que va de los 2 hasta los 17 en los pocos casos que son profesionales los dueños ó hijos de los dueños, siendo el promedio de edad 48 años dentro de un rango que va de los 30 a los 78. Sólo 4 de ellos tienen conocimiento de alguna organización empresarial, cómo CANACINTRA. Más de la mitad de los talleres tiene teléfono (13 de 22) pero ninguno correo electrónico.

Casi la totalidad de estos establecimientos (21 de 22) tienen más de cinco años de antigüedad en el negocio y un alto porcentaje de los talleres (82 por ciento) tiene más de 5 años en el domicilio actual. Casi 60 por ciento de los empresarios de éste estrato de la muestra son propietarios del local donde está el taller (13 de 22) y 68 por ciento de estas MYPES cuenta con las garantías inmobiliarias para garantizar un préstamo bancario en proporción de valor de 2 a uno.

Cuadro No. 2.7.9.

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA																	
TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA	Tendencia de las ventas	Ventas anuales estimadas	Ventas por trabajador promedio	Empleos generados actualmente	% de Utilidad Bruta en \$1000.00	Tendencia del empleo	Problemas de liquidez	Registros contables periodicos	Manejo de Ctas Bancarias	Años de escolaridad del empresario	Antigüedad de la maquinaria (años)	Edad del empresario (años)	Antigüedad en el Negocio (años)	Antigüedad en el domicilio actual (años)	R. F. C. vigente	Propiedad del local	Garantías inmobiliarias
B	+	\$19,680.00	\$19,680.00	1	40%	=	no	no	no	12	15	35	15	15		si	
C	(-)	\$22,800.00	\$22,800.00	1	80%	(-)	no	d t	no	6	4	44	10	10	si	si	si
D	+	\$50,000.00	\$25,000.00	2	50%	+	no	no	si	9	10		10	10		si	si
E	=	\$480,000.00	\$160,000.00	3	20%	+	no	si	si	17	1	48	1	1	si		
F	+	\$40,000.00	\$40,000.00	1	90%*	=	no	no	no	6	5	45	5	15		si	si
G	+	\$158,000.00	\$79,000.00	2	35%	(-)	si	no	si	17	8	30	8	6	si	si	si
H	=	\$65,000.00	\$65,000.00	1	20%	=	no	no	no	6	9	45	15	20		si	si
I	+	\$138,000.00	\$138,000.00	1	30%	=	si	si	si	6	6	50	30	30			si
J	n d	\$13,000.00	\$13,000.00	1	50%	=	no	no	no	6	8	42	8	2			
K	=	\$120,000.00	\$120,000.00	1	50%	=	si	no	no	12	28	47	30	30		si	si
L	+	\$82,000.00	\$82,000.00	1	20%	(-)	si	si	no	17	15	39	24	2	si		si
M	(-)	\$35,600.00	\$17,800.00	2	50%	(-)	no	no	no	6	3	49	7	7		si	si
N	=	\$47,000.00	\$47,000.00	1	80%	=	no	no	no	2	57	78	57	57	si	si	
O	=	\$94,000.00	\$94,000.00	1	50%	(-)	si	si	si	6	10	47	25	16	si		
P	=	\$30,160.00	\$30,160.00	1	40%	=	si	no	no	9	8	42	8	8	si	si	si
Q	(-)	\$31,400.00	\$31,400.00	1	90%	=	si	si	si	6	5	49	10	8	si		si
R	=	\$40,000.00	\$40,000.00	1	85%	(-)	si	d a	no	4	10	42	20	15	si		
S	(-)	\$18,000.00	\$18,000.00	1	80%	=	si	no	no	4	6	65	6	6		si	si
T	=	\$20,080.00	\$20,080.00	1	80%	=	no	no	no	6	10	55	10	10		si	
U	=	\$91,000.00	\$91,000.00	1	50%	(-)	no	si	no	6	8	57	24	12	si		si
V	(-)	\$91,200.00	\$91,200.00	1	40%	(-)	si	si	si	6	21	43	21	20	si	si	si
W	=	\$50,000.00	\$50,000.00	1	40%	=	no	d s	no	6	20	55	25	3	si		si
TOTALES	16	\$1,736,920.00		27	13%	14	12	7	7						12	13	15
%, X y proporciones.		\$78,950.91	\$58,869	1.2	50%						12						

2.8.-APLICACIÓN DEL ESTADÍSTICO DE PRUEBA AL TOTAL DE LAS MYPES QUE CONOCEN LAS DIFERENTES FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Aplicando el estadístico de prueba Ji^2 al total de MYPES que conocen a las diferentes fuentes u opciones de financiamiento y que han recibido crédito de las mismas, elaboramos el siguiente cuadro de contingencia

Contingencia de aplicación del estadístico de prueba de la Ji^2 al total de MYPES que conocen a las fuentes de financiamiento Cuadro No. 2.8.1.

		Financiadas	No Financiadas	Total
Frecuencia de MYPES que conocen la información de las condiciones de los créditos de:	Tandas	42	40	82
	Proveedor	51	6	57
	Familiares	39	1	40
	Prestamistas	22	56	78
	I. F. B.*	17	14	31
	Prog. Gob.**	7	31	38
	Amigos, Socios y Clientes	22	0	22
	Totales	200	148	348
	Porcentajes globales	57.5por ciento	42.5por ciento	100por ciento

*Bancos, Uniones de Crédito y Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, Prog. de Microcréditos de la S.E.

El cuadro de frecuencias esperadas bajo la H_0 nula que existe INDEPENDENCIA entre los dos fenómenos: frecuencias de conocimiento de **información** y frecuencias de financiamiento recibido de las diferentes fuentes u opciones es el siguiente.

Frecuencia esperada de aplicación del estadístico de prueba de la Ji^2 al total de MYPES que conocen a las fuentes de financiamiento. Cuadro No. 2.8.2.

		Financiadas	No Financiadas	Total
Frecuencia esperada de MYPES que conocen la información de las condiciones de los créditos de	Tandas	47.2	34.8	82
	Proveedores	32.7	24.3	57
	Familiares	22.94	17.01	40
	Prestamistas	44.8	33.2	78
	I. F. B.*	17.8	13.2	31
	Prog. Gob.**	21.8	16.2	38
	Amigos Socios y Clientes	12.64	9.36	22
Totales	200	148	348	

*Bancos, Uniones de Crédito y Tarjetas de Crédito.

**Comprende: Fundación Tabasco, FOAFI, FAMPIME, FOCIR, IFAT, FONAES, Microfinanciera Conserva, FIDECAP, Prog. de Microcréditos de la S.E.

Obtenemos: $X_c^2 = 118.827$ con $gl = 6$ y $\alpha = 0.05$, como $X_i^2 = 12.5916 \therefore X_c^2 > X_i^2 \therefore$ la Ji^2 calculada cae en la región de rechazo y por ende rechazamos la H_0 nula y **Aceptamos la Ha alternativa al igual que en todos los estratos. (Conclusión 1)**

Si agrupamos las fuentes u opciones de financiamiento por grado de similitud en cuanto al porcentaje de MYPES acreditadas en tres subconjuntos: a) el de porcentaje mínimo, (prestamistas y programas de gobierno) b) el porcentaje intermedio (tandas e intermediarios financieros) y c) el de porcentaje alto (proveedores, familiares y otros), encontramos que los resultados varían, aplicando el programa PRIMER de Stanton A Glantz con un $\alpha = 0.05$ a los tres subconjuntos tenemos:

Para el primer grupo (prestamistas y programas de gobierno) En este subconjunto **aceptamos la Ho nula** que dice: “la frecuencia del conocimiento unilateral de **información** de las condiciones del crédito de cierto tipo de fuente u opción **no** influye en la frecuencia de uso del crédito de la misma” **diferente de la conclusión 1**, Ya que la Ji^2 calculada es de 0.835 con $p = 0.361$, menor que la Ji^2 de la Tabla ($Ji^2 = 3.84$) con $gl=1$ y $\alpha = 0.05$, por lo tanto la primera Ji^2 cae dentro de la región de aceptación.

a) Cuadro de contingencia de fuentes con porcentaje de financiamiento mínimo:

Cuadro No 2.8.2.1

	Financiamiento	No Financiamiento	Total
Prestamistas.	22	56	78
Programas de Gobierno.	7	31	38
Total	29	87	116

Para el segundo grupo (tandas e intermediarios financieros bancarios) **Aceptamos la Ho nula** que dice: “la frecuencia del conocimiento unilateral de **información** sobre las condiciones del crédito de cierto tipo de fuente u opción **no** influye en la frecuencia de uso del crédito de la misma” **diferente de la conclusión 1**, Ya que la Ji^2 calculada es de 0.018 con $p = 0$, menor que la Ji^2 de la Tabla ($Ji^2 = 3.84$) con $gl=1$ y $\alpha = 0.05$

b) Cuadro de contingencia de fuentes con porcentaje de financiamiento intermedio:

Cuadro No. 2.8.2.2

	Financiamiento	No Financiamiento	Total
Tandas	42	40	82
I.F.B*	17	14	31
Total	59	54	113

*Incluye: Préstamos Bancarios, de Uniones de Crédito, de Tarjetas de Crédito y de Cajas de Ahorro y Préstamo_Públicas

Para el tercer grupo (proveedores, familiares y otros que incluye amigos socios y clientes), rechazamos la Hipótesis nula y **aceptamos la Ha alternativa** que dice “la frecuencia del conocimiento unilateral de **información** sobre las condiciones del crédito de cierto tipo de fuente u opción **sí** influye en la frecuencia de uso del crédito de la misma” **igual que la conclusión 1 para toda la muestra**. Ya que la Ji^2 calculada es de 4,42 y la $p=0.11$ mayor que la Ji^2 de la Tabla ($Ji^2 = 3.84$) con $gl=1$ y $\alpha = 0.05$,

c) Cuadro de contingencia de fuentes con porcentaje de financiamiento alto:

Cuadro No. 2.8.2.3.

	Financiamiento	No Financiamiento	Total
Proveedores.	51	6	57
Familiares.	39	1	40
Otros*	22	0	22
Total	112	7	119

*Incluye: Amigos *, Socios * y Clientes *

Esta última conclusión se podría explicar porque en este último grupo existe también conocimiento de **información** relevante de la fuente u opción hacia el empresario esto es hay un **conocimiento recíproco de información relevante** entre ambas partes, el grado de **asimetría de la información es menor**, lo que facilita que el crédito fluya con más agilidad y frecuencia dando por resultado que las diferencias entre las frecuencias encasilladas del cuadro de contingencia y del cuadro de las frecuencias esperadas sean grandes y por lo tanto arrojen una Ji^2 significativa.

Por lo tanto el conocimiento unilateral de información sobre una fuente u opción de financiamiento por un buen número de MYPES, parece ser una condición necesaria pero no suficiente en algunos casos, para que se utilice el crédito o apoyo financiero de aquella, cómo podemos constatar con las tandas que son de lo más conocido por los negocios encuestados, (82/133) pero que han financiado sólo a la mitad de estos (42/133).

Tal parece que se requieren de otros elementos además de las condiciones “blandas” del crédito, cómo podrían ser la confianza y **el conocimiento recíproco** entre la fuente u opción y la MYPE, tal cómo sucede en el caso de los proveedores, familiares, y otros.

Cuadro No. 2.8.3.

		Cuadro A														
		CONCENTRACIÓN TOTAL DE FRECUENCIAS DE CONOCIMIENTO Y FINANCIAMIENTO														
		Tlr		Pal		Rop		Pan		Ch		Kr		Kes		
		C	F	C	F	C	F	C	F	C	F	C	F	C	F	Observaciones
1	Tanda	22	12	9	2	12	9	10	8	5	1	17	6	7	4	82/42
2	Proveedor	14	11	8	8	4	4	9	9	6	6	10	7	6	6	57/51
3	Familiar	11	10	5	5	4	4	4	4	6	6	5	5	5	5	40/39
4	Prestamistas	22	6	7	3	11	2	8	2	6	2	20	6	4	1	78/22
5	Bancos	7	2	1	0	0	0	2	1	6	5	2	1	2	1	20/10
6	Programa de Microcréditos S.E.	0	0	1	0	0	0	0	0	3	2	2	0	1	0	7/2
7	Casa de Empeño	9	1	1	1	3	0	0	0	3	0	7	0	1	0	24/2
8	Unión de Crédito	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	2/0
9	Fondo Empresarial Tabasco	0	0	0	0	0	0	1	0	3	0	1	0	0	0	5/0
10	Microfinanciera Conserva	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	0	0	3/0
11	FIDECAP	0	0	0	0	1	0	0	0	3	0	1	0	0	0	4/0
12	FOCIR	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	2/1
13	FONAES	1	1	0	0	0	0	1	0	2	0	2	0	0	0	6/1
14	PROCREA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1/0
15	FOAFI	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1/0
16	Amigos	5	5	1	1	4	4	1	1	1	1	3	3	0	0	15/15
17	Socios	2	2	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	4/4
18	Cajas de Ahorro y Prestamo	0	0	1	1	2	2	1	0	0	0	1	1	0	0	5/4
19	Fideicomiso Para el apoyo empresarial Tabasco	--	--	0	0	0	0	0	0	--	--	--	--	--	--	0/0
20	Tarjeta de Crédito	0	0	1	1	1	1	0	0	2	1	0	0	0	0	4/3
21	FAMPYME	--	--	--	--	--	--	0	0	1	0	--	--	--	--	1/0
22	Clientes	--	--	--	--	--	--	0	0	2	2	1	1	--	--	3/3
23	FOSTA-FOGAPI	--	--	--	--	--	--	1	1	--	--	1	0	--	--	2/1
24	IFAT	--	--	--	--	--	--	--	--	1	1	--	--	--	--	1/1
25	Fundación Tabasco	--	--	--	--	--	--	--	--	1	0	--	--	--	--	1/0
26	Tabasco en Acción	--	--	--	--	--	--	--	--	1	0	--	--	--	--	1/0
27	INI	1	0	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1/0
28	FONACOT	--	--	--	--	--	1	1	--	--	--	--	--	--	--	1/1
29	Consultoría Empresarial Tecnológica	--	--	--	--	--	--	1	1	--	--	--	--	--	--	1/1
	TOTALES	94	50	36	23	42	27	41	27	58	29	76	30	26	17	

Simbología: C=Conocimiento de la **información** del Programa; F=han sido financiadas por él.

CAPITULO III.-HACIA UNA TIPOLOGÍA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE MYPES INDUSTRIALES EN TABASCO.

3.1.- Prelación de las fuentes de financiamiento.

Las fuentes de financiamiento externas, que con mayor frecuencia han acreditado a MYPES industriales en Tabasco han sido **principalmente de tipo informal** : Proveedores, tandas, familiares, prestamistas y amigos en ese orden de importancia.

Los proveedores han proporcionado crédito a 51 de las 133 MYPES de la muestra (38.3 por ciento), **en segundo lugar las tandas**, con 42 negocios financiados (31.6 por ciento de los casos), después muy de cerca **los familiares en tercer lugar**, en quienes se han apoyado 39 empresarios (29.3 por ciento) y en el **cuarto los prestamistas** que han financiado a 16.5 por ciento de los encuestados, posteriormente están **los amigos en el quinto lugar** con 15 casos (11.3 por ciento) (Cuadro No. 3.1)

Sólo marginalmente han obtenido las MYPES de la muestra **financiamiento formal**, ya que hasta el **sexto lugar** esta el financiamiento **bancario comercial** con sólo 13 de los 133 casos, (9.77 por ciento) que incluye tarjetas de crédito; **la banca de desarrollo** ha financiado a **menos de uno por ciento** de estos negocios, y **los programas de gobierno** a 3 por ciento.

Bosquejo de evolución

Esta situación se puede explicar en parte como una consecuencia de la crisis financiera nacional que inicia a finales de 1994, y en parte por la política que se siguió de convertir a la banca de desarrollo en banca de segundo piso con el propósito de reducir el riesgo de prestar directamente a las MYPES y a la vez multiplicar el número de las ventanillas de acceso para los empresarios según el número de sucursales de los bancos comerciales fondeados.

La crisis aludida, originó que muchas micro y pequeñas empresas que tenían pasivos bancarios cayeran en cartera vencida en 1995 porque la carga del servicio de sus deudas creció aceleradamente , ya que el pago por intereses más que se triplicó en ese año derivado del proceso inflacionario que ocurrió. Lo anterior llevó a buen número de ellas a su ingreso en el buró de crédito como empresas morosas y a muchas a la quiebra; y por otro lado originó la pérdida de empleo de miles de trabajadores y puso al borde del colapso a la estructura financiera institucional.

Las amargas experiencias del '95, aunados a las deficiencias y limitaciones de las MYPES y a la **falta de información financiera pertinente**, tuvieron serias consecuencias en la actitud de autoridades, instituciones y empresas hacia el crédito institucional, volvieron a las autoridades bancarias excesivamente

cautas con los intermediarios financieros tradicionales ; estos se tornaron muy conservadores y exigentes para suministrar el financiamiento, y los potenciales usuarios del crédito desarrollaron una especie de “fobia” contra los bancos y organizaciones auxiliares del crédito y contra el financiamiento institucional.

La opción de ampliar la oferta crediticia a las MYPES vía los bancos comerciales para que actuaran como ventanilla al público con fondeo de segundo piso de la banca de desarrollo, se redujo a su mínima expresión por la crisis aludida, estimándose que para el año 2000 el nivel de financiamiento a las empresas y a las personas con actividad empresarial alcanzó apenas el uno por ciento del producto interno bruto del país, después de haber representado el cuatro por ciento en 1995¹²⁵. Gran parte de la red de intermediación de la Banca de Desarrollo desapareció como consecuencia de dicha problemática, quedando reducida a un grupo pequeño de intermediarios que se caracterizan por ser sumamente conservadores y prestar a segmentos de mercado muy específicos.

Al racionar severamente el otorgamiento de préstamos, los bancos y organizaciones auxiliares del crédito, contribuyeron a que las MYPES buscaran otras fuentes alternas de financiamiento, que son las que se analizan y evalúan en esta investigación.

¹²⁵ Ruiz Duran, Clemente. Coordinador.- **Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional.** México D.F GDF-UNAM. 2002. pag: 20.

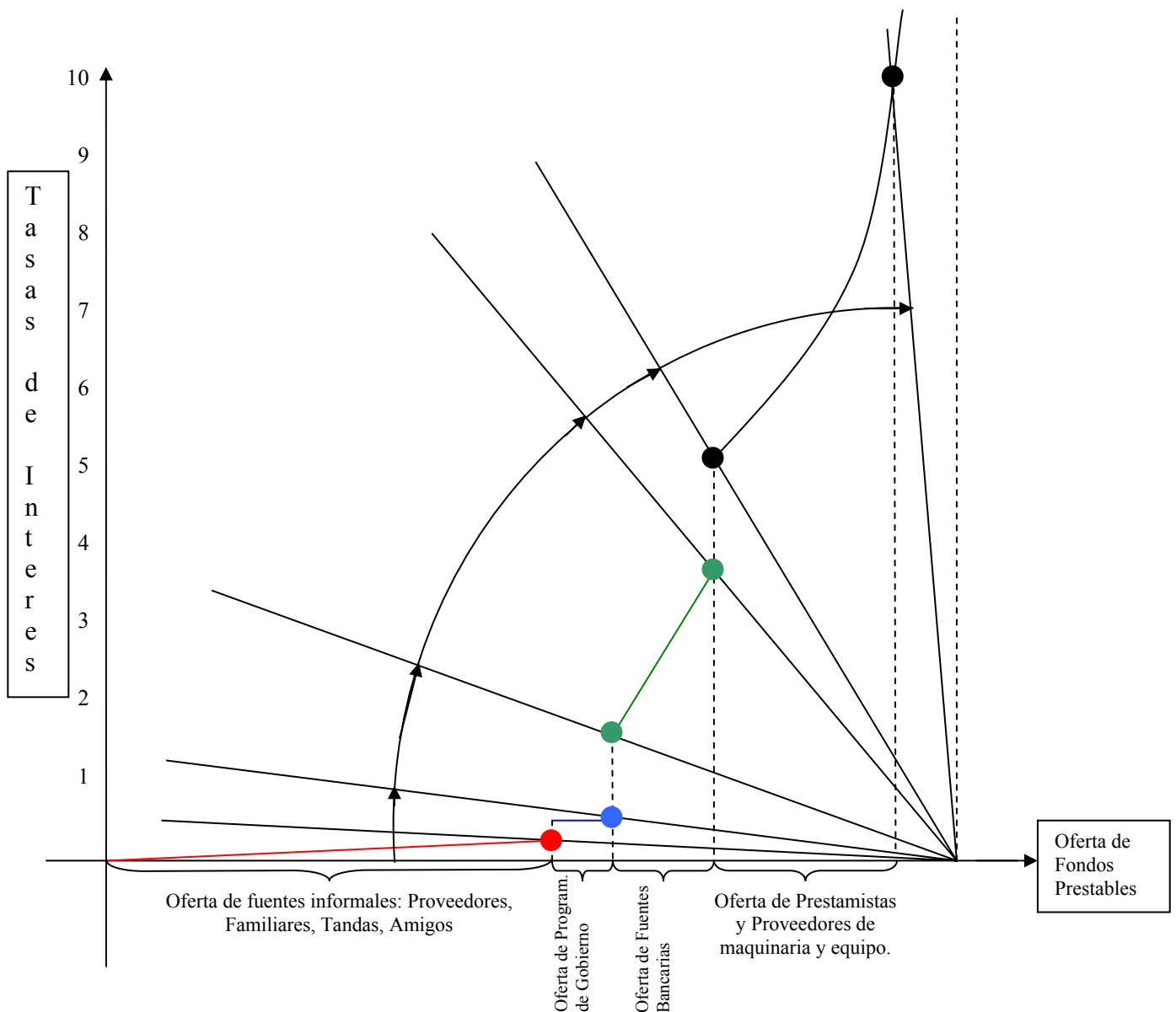
Cuadro No. 3.1.

Resultados de encuestas de evaluación coyuntural del Mercado Crediticio / EL LAPSO								
Cuadro 1								
Resultados de las Encuestas de evaluación coyuntural del Mercado Crediticio al 3er Trimestre de 2003 en Tabasco								
Por MUESTRA 2003								
Concepto	%	Total	Por tamaño de empresa			Por tipo de empresa		
			Mi	P	Total	Export.	No export.	
Fuentes de financiamiento	100	133						
Proveedores	38.3	51/133	3ch 7kr 10tlr 7pal 9pan 3kes 4rop	3kes 1pal 1tlr 3ch	51	4	47	
Bancos comerciales *	9.77	13/133	3ch 1kr 2tlr 1pal 1pan 1rop	3ch 1kes	13	4	9	
Otras empresas del grupo corporativo								
Bancos de desarrollo	0.75	1/133		1ch			1	
Oficina matriz								
Otros pasivos								
Prestamistas	16.5	22/133	1ch 6kr 5tlr 2pal 2pan 2rop	1kes 1pal 1tlr 1ch	22	1	21	
Tandas	316	42	6kr 2tlr 2pal 8pan 3kes 9rop	1ch 1kes	42	1	41	
Familiares	29.3	39	4ch 5kr 9tlr 4pal 4pan 2kes 4rop	3kes 1pal 1tlr 2ch	39	4	35	
Amigos	11.3	15	1ch 3kr 5tlr 1pal 1pan 4rop		15		15	
Socios	3.01	4	1ch 2tlr 1pal		4		4	
Clientes	2.26	3	1kr	2ch	3	2	1	
Programas del Gobierno	3.01	4	1ch 1tlr	2ch	4	3	1	
Otros	5.26	7	1ch 1kr 2pal 2pan 1rop		7		7	
Empresas que utilizaron crédito bancario		13						
Destino								
Capital de trabajo	53.8	7	3ch 1tlr 1pal 1rop	1ch	7	3	4	
Reestructuración de pasivos								
Operaciones de comercio exterior								
Inversión	53.8	7	1kr 2tlr 1pan	2ch 1kes	7	2	5	
Otros propósitos								
Empresas que no utilizaron crédito bancario		120						
Motivo								
Altas tasas de interés	25.8	31	1kr 7tlr 5pal 4pan 4rop		31		31	
Problemas de demanda por sus productos	2.5	3	3tlr		3		3	
Negativa de la banca								
Incertidumbre sobre la situación económica	16.7	2	2rop		2		2	
Problemas de reestructuración financiera								
Rechazo de solicitudes								
Cartera vencida								
Problemas para competir en el mercado								
Otros								
Aversión al riesgo con la banca	16.7	20/133	1ch 6kr 4tlr 2pal 2pan 3kes 2rop		20		22	
Muchos Trámites	5.83	7/133	2kr 2tlr 1pal 1pan 1rop		7		8	
Falta de garantías	2.5	3/133	1kr 2tlr		3		3	
No Conocen	5.83	7/133	2kr 4tlr 1pal		7		7	
Otros	23.3	28/133	1Ch 5Kr 7Tlr 1Pal 5Pan 4Rop 1kes	3Kes 1Tlr	28		28	
No Respuesta	15.8	19/133	1ch 5kr 2tlr 1pal 2pan 8 rop		19			
Plazo prom del financiamiento en días								
Clientes			7 - 15 - 30	15 - 30				
Proveedores			7 - 30 - 90 - 150 - 60	7 - 15 - 45				
Empresas del Grupo								
Solicitaría crédito en los próximos 3 meses	74.4	99/133	4ch 23kr 25tlr 1pal 1pan 4kes 15rop	4kes 3ch	99	4	95	
* Incluye Tarjetas de Crédito y Uniones de Crédito								

Estos agentes financieros alternos han sido capaces de entender las necesidades peculiares del crédito que requieren las MYPES en cuanto a **suficiencia, oportunidad y costo**, lo que les ha permitido a los micronegocios subsistir con los recursos indispensables para operar en el momento oportuno, aun cuando tengan que pagar tasas de interés más elevadas que en el mercado formal, pues incluyen una prima de riesgo adicional por la ausencia de garantías inmobiliarias, de estados financieros confiables y por ser considerados en general sujetos de crédito muy riesgosos este tamaño de negocios.

3.1.3.- La curva de oferta del mercado

De manera gráfica podemos ilustrar la composición de la oferta crediticia del mercado que se estipuló para las MYPES de la muestra de la siguiente manera:
 La curva de oferta del mercado del crédito de las MYPES Gráfica No 3.1.3



La curva de la oferta que se estableció es fragmentada, con un primer tramo amplio que va de cero costos a niveles de interés muy bajo, correspondiente a la oferta surtida por las fuentes informales: proveedores, familiares, amigos, tandas; que son las que apoyan al mayor número de MYPES como encontramos en la investigación, un segundo tramo horizontal pequeño correspondiente a los programas de gobierno a tasa fija que apoyan a un número mínimo de MYPES, luego los bancos comerciales, en el siguiente nivel de costos con gradiente positivo, y por último los prestamistas y algunos proveedores a niveles más altos de interés.

Por el lado de la demanda, las MYPES hacen variar su curva de demanda según van agotando la oferta de fondos prestables de cada grupo de fuentes de financiamiento, desplazándola hacia arriba, primero desde la intersección con el límite de la oferta informal, luego con un pequeño salto hasta el límite de los programas de apoyo financiero del gobierno, después con otro salto hasta alcanzar la oferta de fondos por los bancos, y el último hasta el más alto nivel de las tasas de interés de los prestamistas y algunos proveedores de maquinaria y equipo.

Los saltos obligados de la curva de demanda se deben a los espacios que la mezcla de oferta de las diferentes fuentes deja de cubrir, y que implican tramos de racionamiento del crédito para los proyectos de inversión que podrían pagar las tasas de interés intermedias en esos rangos vacíos, como apuntamos en el segundo apéndice matemático del capítulo del marco teórico, derivados de la **falta de información**.

Con lo anterior también mostramos que hay MYPES **dispuestas a pagar costos más altos** que los del mercado formal, siempre y cuando el financiamiento cumpla con **los requerimientos de suficiencia y oportunidad** que el negocio amerita en el momento preciso.

3.2.- Las Fuentes de Financiamiento y las peculiaridades del crédito que requieren las MYPES.

3.2.1.- La **suficiencia** de los financiamientos obtenidos

De las cinco fuentes más importantes de financiamiento de la MYPES que se encontraron en la investigación: proveedores, tandas, familiares, prestamistas y amigos, la que fue considerado como **suficiente por la mayoría** de los acreditados en 94 por ciento de los casos fue **proveedores**, le sigue la opción de los **familiares** a continuación **los amigos**, luego **las tandas**, y por último **los prestamistas**. (Cuadro No. 3.2)

Los financiamientos que han otorgado **los proveedores** son, salvo casos excepcionales, para materias primas e insumos, es decir capital de trabajo cotidiano, lo mismo sucede con **los familiares y las tandas**, en el caso de **los**

prestamistas estos han financiado, en la mayoría de los casos, situaciones de emergencia para resolver crisis de liquidez o adeudos.

En consecuencia los financiamientos obtenidos, al contrastarlos con los proyectos de inversión o expansión rezagados de los micronegocios, muestran que **las mezclas no han sido suficientes** para que los empresarios puedan realizarlos, como exponemos en los cuadros respectivos del análisis por cada estrato de la muestra en el capítulo anterior, de tal forma que las mezclas de créditos obtenidas no les permiten a las MYPES volverse más eficientes y eventualmente crecer, en este sentido dicho **financiamiento ha sido inadecuado** y sólo les ha **posibilitado sobrevivir** perpetuando el círculo vicioso de la pobreza.

El financiamiento obtenido de los **bancos** y los **programas de gobierno**, fue considerado como **suficiente** en el 80 por ciento de los casos acreditados, aunque el número de MYPES financiadas por ellos es pequeño, 10 por ciento de la muestra por la primera fuente incluyendo tarjetas de crédito y mínimo por la segunda (3 por ciento). Las fuentes **tarjetas de crédito, clientes y particulares, socios y Cajas de Ahorro y préstamo**, fueron consideradas como **adecuadas en todos los casos**, el problema es que financian a un número muy pequeño de empresas. (Cuadro No. 3.2. que sigue)

3.2.2.- La **oportunidad** de los créditos obtenidos de las fuentes

De las cinco fuentes más importantes de financiamiento de la MYPES que se encontraron en la investigación, las que fueron calificadas **como oportunas** en 100 por ciento de los casos que financiaron fueron **los prestamistas y los amigos**, después le siguió **proveedores en segundo** lugar, considerados como oportunos por 96 por ciento de los acreditados, seguidos muy de cerca por la opción **familiares** en el **tercer lugar** (95 por ciento de los casos) y en el último lugar **las tandas**.

La moda del **lapso de respuesta de los prestamistas** para otorgar un crédito fue de **1 día y el promedio de 2.5**, lo cual los hace aparecer como **la fuente más veloz** en su respuesta a las solicitudes de crédito que consideraron viables. El caso de **los amigos** presenta una situación **bimodal de 1 y 15 días**, con un **promedio** de respuesta de **8 días**, parámetros de ambos casos que pueden servir de referencia para establecer los criterios de una administración **oportuna** del financiamiento a estas clases de MYPES.

Por otro lado **los bancos** fueron considerados como **inoportunos** en **70 por ciento** de los pocos casos que financiaron (10/133) y **los programas de gobierno en ninguno** de los cuatro acreditados fueron **considerados oportunos**. Cabe mencionar que las fuentes y opciones de **las tarjetas de crédito, Casas de Empeño, clientes, particulares y socios**, se consideraron

como oportunas en todos los casos aunque han financiado a un número muy pequeño de las MYPES del estudio.

Concentración de peculiaridades del financiamiento a MYPES Cuadro No. 3.2.

Fuentes de financiamiento	F.Ch.	T.Cr.	T.Hrr.	F.Pal.	F.Pan.	F.Q.	T.Rop.	Porcentajes
Peculiaridades	S o c	s O c	S O c	s O c	S o c	s O	S O c	s o C
Proveedores	5/6 5/6 5/6	7/7 7/7 7/7	10/11 11/11 10/11	8/8 8/8 8/8	8/9 9/9 8/9	6/6*	4/4 4/4 ¾	94 96 92
Tandas:	1/1 0/1 1/1	5/6 2/6 6/6	9/12 2/12 12/12	2/2 ½ 2/2	4/8 5/8 8/8	4/4	9/92/9 9/9	76 31 100
Familiares:	5/6 6/66/6	5/5 5/5 3/5	8/10 10/10 8/10	5/5 4/5 4/5	¾ 4/4 4/4	5/5	4/4 ¾ 4/4	87 95 87
Prestamistas:	2/2 2/2 0/2	4/6 6/6 0/6	4/6 6/6 0/6	2/3 3/3 1/3	0/2 2/2 0/2	0/1	2/2 2/2 0/2	68 100 5
Amigos:	1/1 1/1 1/1	2/3 3/3 2/3	5/5 5/5 5/5	1/1 1/1 1/1	1/1 1/1 1/1	0	2/4 4/4 ¾	80 100 53
Bancos:	4/5 0/53/5	1/1 1/1 1/1	2/2 0/2 2/2	0 0 0	1/1 1/1 1/1	1/1	0 0 0	80 30 80
Programas de Gobierno.	2/3 0/33/3	0 0 0	1/1 0/1 1/1*	0 0 0	0 0 0	0	0 0 0	75 0 100
Cajas de ahorro y préstamo.	0 0 0	1/1 1/1 1/1	0 0 0	1/1 1/1 0/1	1/1 1/1 1/1	0	2/2 ½ ½	100 80 60
Socios	1/1 1/1 1/1	0 0 0	2/2 2/2 2/2	1/1 1/1 1/1	0 0 0	0	0 0 0	100 100 100
Casas de Empeño	0 0 0	0 0 0	1/1 1/1 0/1	0/1 1/1 0/1	0 0 0	0	0 0 0	50 100 0
Otras fuentes:								
.- Clientes* y particulares**	2/2 2/22/2*	1/1 1/1 1/1*		1/1 1/1 1/1**	1/1 1/1 1/1**			100 100 100
.- Tarjetas de crédito	1/1 1/1 1/1			1/1 1/1 1/1			1/1 1/1 0/1	100 100 67
.- Programas desaparecidos.	1/1 1/1 1/1 (IFAT)				0/1 0/1 1/1 (FOSTA-FOGAPI)		1/11/11/1* **	67 67 100
Observaciones:			* FONAES.	** El que le vendió	** Consultoria Financiera	Productores de leche.	*** FONACOT	

Simbología: S= suficiencias; O = oportunidad; C = Costo alternativo.

3.2.3.- El costo de los créditos obtenidos de las fuentes

La opción de financiamiento que fue considerada como **más adecuada**, en cuanto **al costo** por todas las MYPES que se apoyaron en ella, fueron **las tandas**, en segundo lugar quedaron **los proveedores** y después muy de cerca **los familiares** con 87 por ciento de las opiniones favorables, a continuación los **amigos** en la mitad de los casos que estos financiaron.

El costo del financiamiento de los **proveedores** normalmente va implícito en el precio de los productos que venden a las MYPES y la práctica es que estas trasladen automáticamente dicho costo implícito a los consumidores finales sin mayores inconvenientes, por lo que no lo consideran como un costo adicional. Sólo encontramos casos excepcionales donde de manera explícita el proveedor le cargaba una tasa de interés al empresario, siendo el promedio de estas últimas del orden del 0.27 por ciento mensual con una moda de 0 por ciento.

El financiamiento obtenido de los **bancos comerciales** es considerado como de un costo **adecuado** por 80 por ciento de las pocas MYPES de la muestra que han financiado (10/133), la misma percepción se tiene de los escasos negocios acreditados por los **programas de gobierno** (4/133). Llama la atención que algunas fuentes u opciones que han financiado a un número mínimo de estas empresas son consideradas como adecuadas por el total de los acreditados tales son **los clientes, los particulares, los socios** y algunos programas que no han sido diseñados especialmente para las MYPES como el FONACOT. (Cuadro No. 3.2.)

En el extremo opuesto considerados como los mas **caros** están los **prestamistas** que ya mencionamos y las **Casas de Empeño** quienes han financiado a sólo 2 MYPES.

3.3.- Características del financiamiento de las principales fuentes.

3.3.1.- Los Proveedores.

De las fuentes informales externas mencionadas, son **los proveedores** quienes ocupan el lugar más importante con respecto al número de las MYPES apoyadas, otorgan financiamiento no como finalidad principal de su negocio sino como un medio para vender sus productos.

Ese interés por vender así como el estar mejor informado del mercado y de la calidad crediticia de sus clientes por el trato más frecuente y directo, (**menor asimetría de información**) son incentivos para que los proveedores asuman el riesgo de financiar a sus compradores casi siempre en especie: materias primas, insumos o maquinaria y equipo.

Cuando se trata de maquinaria o equipo, generalmente las facturas quedan como garantía del financiamiento, y el proveedor tiene mejor **información** que un banco para valuarlos y eventualmente venderlos nuevamente.

Una MYPE puede negociar pagar a sus proveedores a plazos, dependiendo en gran medida de su relación de confianza con el proveedor y su capacidad de gestión, el grado de **información financiera** que el proveedor tenga sobre el empresario y su negocio son fundamentales.

Normalmente la tasa de interés que cobran los proveedores esta implícita en el precio de las mercancías e insumos, sólo en casos excepcionales se les cobra un interés mensual de manera expresa, no obstante la moda de la tasa de interés nominal explícita es cero.

Para el caso de los créditos refaccionarios se encontró que la tasa de interés fue de 8.3 por ciento mensual con un plazo de 12 meses, por montos que promedian los \$30,000.00 pesos. Los plazos para el crédito de avío que se

encontraron en la investigación van de los 7 hasta los 150 días, siendo la moda para el crédito de materias primas de 7. Los montos para el avío tienen también un rango muy amplio de variación desde los \$500.00 pesos semanales hasta los \$ 200,000.00 mensuales promediando \$ 25,000 por negocio por mes.

Los trámites y requisitos son muy sencillos y fáciles de cumplir por las MYPES, cómo serían la firma de la factura o un pagaré o un cheque posfechado, **excepcionalmente** estados financieros, consecuentemente con costos de tramites nulos, y requisitos que se cubren rápidamente, por lo que el período de obtención del crédito es breve, a veces de inmediato o máximo en 15 días, siendo la moda de 7. (Cuadro No. 3.5.1.1.-). Estas peculiaridades permiten deducir que el financiamiento vía proveedores puede llegar con más oportunidad y suficiencia a un mayor número de MYPES que mediante otras formas de intermediación financiera.

(Cuadro No. 3.3.1.)

Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de PROVEEDORES											
	Frecuencia de Acreditados	Rango de las tasas de interés por mes	Promedio de las tasas de interés mensuales	Moda de las tasas de interés	Plazos para pagar el crédito en días	Montos de los créditos (rangos)	Costo de los trámites (rango)	Lapsos de entrega del crédito en días	Proporción del valor de la garantía al crédito	Monto promedio del crédito por empresa	Observaciones
Talleres de Herrerías	11/35 31.4%	0-12*	1	0	Jul-30	\$2,000 \$60,000	0	0-7	0-1x1	\$ 15,000.00	*excepcional firma factura
Fábricas de Helados y Paletas	8/12 66.6%	0-2.5	0.003	0	7-15 30-60	\$600 \$10,000	0	0-7	0-1x1	\$ 4,500.00	pagaré
Talleres de Costura	4/22 18.2%	0-3	0.007	0	30-90	\$1,500 \$45,000	0	0-10	0-1x1	\$ 13,745.00	pagaré, factura
Fabricación de Pan y Pasteles	9/14 64.3%	0 y 8.3	0.9	0 y 8.3*	8-30 360	\$2,000 \$50,000	0	0-8	0-1x1	\$ 17,000.00	firma pagaré y factura *refaccionario
Fábricas de Chocolate	6/9 66.6%	0	0	0	8-45	\$4,000 \$200,000	0	0-7	0-1x1	\$ 81,000.00	firma factura o pagaré
Talleres de Carpintería	7/33 21.2%	0-15	0.02	0	7-15-150	\$500 \$100,000	0	0-7	0	\$ 25,300.00	firma factura
Fabricación de Quesos	6/8 75%	0	0	0	7-30	\$5,000 \$58,000	0	0	0	\$ 24,000.00	a la palabra
Promedio, %, Proporciones	51/133		0.27							\$ 25,792.00	

3.3.2.- Las Tandas

Las tandas constituyen una forma peculiar de movilización del ahorro de los grupos de bajos ingresos, **muy conocida** por los empresarios de este tamaño de negocios; consiste en la organización de un grupo solidario que se compromete a aportar cada uno de sus integrantes una cuota de ahorro periódicamente, que puede ser semanal, quincenal o mensual.

Dicha cuota usualmente es una décima parte del monto total que se pretende reunir y entregar en cada periodo a cada uno de los integrantes del grupo solidario que se forma por 10 u 11 personas, de tal manera que al terminarse el proceso todos han recibido el total que han ahorrado forzosamente durante el tiempo que dura la tanda.

El lugar que le toca a cada uno de los integrantes del grupo durante el proceso para recibir el monto total del dinero, se determina generalmente por sorteo o por el organizador de la tanda que resulta en éste caso ser el más beneficiado pues es quien escoge el momento que más le conviene para recibirlo, los otros integrantes tienen que ajustarse, lo que constituye un inconveniente desde la óptica de la oportunidad del financiamiento.

Otra debilidad del esquema es que si alguno o algunos de los integrantes durante el proceso falla y no aporta la cuota acordada, se rompe el ciclo y los que siguen en la lista se quedan sin recibir el monto total de lo que han ahorrado, y si esto sucede al principio el esquema fracasa, ya que todo el proceso se basa en la palabra empeñada, sin más tramites ni requisitos.

La tasa de interés nominal activa que se paga en las tandas es cero, con plazos variables que van de las 10 semanas a los 12 meses, con una moda de 3 y 5 meses, y con montos pactados entre los participantes, al no existir ningún trámite ni requisito más que la palabra empeñada no hay costos de gestión por éste modo de fondearse. El 31 por ciento de las MYPES (42/133) ha recibido financiamientos de esta opción en montos que fluctúan entre los \$1,000.00 y los \$100,000.00, y promedian los \$17,000.00 por negocio.

Cuadro No. 3.3.2.

Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de TANDAS												
	Frecuencia de Acreditados	Rango de las tasa de interés por mes	Promedio de las tasas de interés	Moda de las tasas de interés	Plazos para pagar el crédito en meses	Montos de los créditos (rangos)	Costo de los trámites (rango)	Lapsos de entrega del crédito en días	Proporción del valor de la garantía al crédito	Monto promedio del crédito por empresa	Observaciones	
Talleres de Herrerías	12/35 34.5%	0	0	0	5-12	\$2,000.00- \$5,000.00	0	según rifa	0	\$4,333.00		
Fábricas de Helados y Paletas	2/12 16.6%	0	0	0	5-6	\$2,000.00- \$6,000.00	0	s/r	0	\$4,000.00		
Talleres de Costura	9/22 40.9%	0	0	0	2.5-6	\$1,000.00- \$12,000.00	0	s/r	0	\$4,022.00		
Fabricación de Pan y Pasteles	8/14 57.14%	0	0	0	2.5-10	\$1,000.00- \$70,000.00	0	s/r	0	\$14,500.00 M=\$5,000		
Fábricas de Chocolate	1/9 11.11%	0	0	0	10	\$20,000.00	0	s/r	0	\$20,000.00		
Talleres de Carpintería	6/33 18.18%	0	0	0	5-11	\$1,000.00- \$10,000.00	0	s/r	0	\$5,200.00		
Fabricación de Quesos	4/8 40.0%	0	0	0	6-12	\$5,000.00- \$100,000.00	0	s/r	0	\$31,750.00		
Promedio, %, Proporciones	42/133									\$17,000.00		

3.3.3.- Los familiares

Después de las tandas, **los familiares** constituyen la fuente más barata de recursos que tienen los micronegocios, y es la más flexible en cuanto a los plazos para sus pagos, ocupa el tercer lugar de importancia en cuanto al número de negocios de la muestra que han apoyado durante el lapso de análisis.

Esta opción, porque no podemos considerarla como fuente propiamente dicha, al no tener como una de sus funciones otorgar financiamiento, normalmente no cobra intereses ni exige garantías, ni requisitos, basa su decisión en la confianza y el conocimiento que tiene sobre el empresario y su negocio y en los lazos afectivos que puedan existir entre las dos partes contratantes.

El 29 por ciento de las MYPES analizadas han recibido crédito de ésta opción (39/133) a cero tasa de interés en la gran mayoría de los casos, aunque hay excepciones donde el familiar ha cobrado entre 1.4 y 10 por ciento mensual, con plazos para pagar muy variables y flexibles, que van desde unos días (7-15) hasta 24 meses, sin requisitos o muy fáciles de cumplir por el empresario, en abonos también flexibles.

Son recursos relativamente rápidos de obtener, pues el lapso de gestión varía de uno a 7 días, con un promedio de 4, (excepcionalmente dos meses), por lo que podríamos considerarlos oportunos, en montos que van de los \$ 1 000.00 a los \$ 800,000.00 (este último hace 10 años) con una media de \$ 49,490.00 por negocio acreditado.

Cabe la reflexión de que siendo los familiares una de las fuentes más blandas de recursos para **las MYPES**, y que menos requisitos pide, debería de ser muy bien cuidada, sin embargo es la que normalmente se deja al final de la lista de obligaciones de pago por los empresarios.

Cuadro No. 3.3.3.

Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de FAMILIARES											
	Frecuencia de Acreditados	Rango de las tasas de interés por mes	Promedio de las tasas de interés	Moda de las tasas de interés	Plazos para pagar el crédito en meses	Montos de los créditos (rangos)	Costo de los trámites (rango)	Lapsos de entrega del crédito en días	Proporción del valor de la garantía al crédito	Monto promedio del crédito por empresa	Observaciones
Talleres de Herrerías	10/35	0-10	0.02	0	variables flexibles indefinidos	\$2,000.00 \$70,000.00	0	0-4	0	\$ 14,375.00	
Fábricas de Helados y Paletas	5/12	0 - 3	0.6	0	1-24 flexibles	\$3,000.00 \$100,000.00	0	1-60	0	\$ 23,600.00	
Talleres de Costura	4/22	0	0	0	1-3	\$2,000.00 \$28,000.00	0	1-10	0	\$ 10,000.00	
Fabricación de Pan y Pasteles	4/14	0	0	0	variables flexibles	\$3,000.00 \$50,000.00	0	1-3	0	\$ 23,500.00	
Fábricas de Chocolate	6/9	0	0	0	1-12 flexibles	\$1,800.00 \$800,000.00	0	1-7	0	\$ 236,360.00	
Talleres de Carpintería	5/33	0-10*	0.04	0	2, variables, flexibles	\$1,000.00 \$10,000.00	0	8	0	\$ 4,600.00	*excepcional
Fabricación de Quesos	5/8	0-1.4	0.28	0	variables 2-6	\$6,000.00 \$100,000.00	0	2-3	0	\$ 34,000.00	
Promedio, %, Proporciones	39/133		0.13							\$ 49,490.00	

3.3.4. Los Prestamistas

Constituyen **la fuente más cara** de financiamiento para las MYPES que se encontró en la investigación, no obstante juegan un papel importante en la solución de problemas de caía y crisis de liquidez de estas MYPES.

Los prestamistas han sido satanizados tradicionalmente, sin embargo hay situaciones donde **la oportunidad** de realizar un buen negocio puede pagar con creces el alto costo del dinero que proporcionan, si estos recursos están disponibles con la **rapidez y suficiencia** que requiere la operación comercial en el momento preciso, o bien pueden constituir una fuente de “créditos puente” mientras se tramitan los recursos de otras opciones que requieren más tiempo de gestión.

Sólo han financiado a un número relativamente bajo de las MYPES de la muestra (22), lo que puede explicarse por lo caro del crédito, además el agiotista tiene como criterio básico de decisión para otorgar un préstamo pedir una proporción muy alta del valor de la garantía con respecto del monto del préstamo, con el agravante de que es el propio prestamista quien tasa el valor de dicha garantía, que usualmente es prendaria.

Las características más importantes del fondeo obtenido vía prestamistas son: tasas de interés mensuales que fluctúan entre 3.5 y 20 por ciento , y promedian 13.7 , con modas que van de 10, a 15 y 20 por ciento , con plazos variables pactados con el cliente, desde los 15 días, hasta los 24 meses en los casos extremos, siendo la moda 3 meses, en montos desde \$1,000 a los \$ 200,000.00 y que promedian \$ 26,000.00 por empresa.

Los costos de los trámites son mínimos o nulos en la mayoría de los casos, que consisten en entregar las escrituras, facturas, prendas, o pagarés al prestamista, en una proporción de valor que va desde cero (a la palabra cuando es conocido el solicitante por el prestamista) hasta el 5x1 tasado por el agiotista, aunque la moda es de 3x1, de entrega inmediata o en 10 días naturales máximos, y en consecuencia relativamente rápidos de obtener y oportunos.

Cuadro No. 3.3.4.

Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de PRESTAMISTAS											
	Frecuencia de Acreditados	Rango de las tasa de interés por mes	Promedio de las tasas de interés	Moda de las tasas de interés	Plazos para pagar el crédito en meses	Montos de los créditos (rangos)	Costo de los trámites (rango)	Lapsos de entrega del crédito en días	Proporción del valor de la garantía	Monto promedio del crédito por empresa	Observaciones
Talleres de Herrerías	6/35 17.14%	10-20	16	15	0.5-3	\$2,000.00 \$20,000.00	0-\$350	0-2	2x1 a 3x1	\$ 12,800.00	*transporte
Fábricas de Helados y Paletas	3/12 25%	3.5-15	8	3.5 - 15	6-24	\$15,000.00 \$200,000.00	0	1-10	0a 2x1	\$ 105,000.00	
Talleres de Costura	2/22 9.09%	10-12	11	10 - 12	2	\$1,500.00 \$2,000.00	0	0	0 a 3x1	\$ 1,750.00	
Fabricación de Pan y Pasteles	2/14 14.28%	20	20	20	0.5-12	\$2,000.00 \$5,000.00	0	1-8	0 a 5x1	\$ 3,500.00	
Fábricas de Chocolate	2/9 22.2%	5-10	7.5	5-10	6-18	\$10,000.00 \$50,000.00	0	1 - 4	0 a 3x1	\$ 30,000.00	
Talleres de Carpintería	6/33 18.18%	5-20	14	15-20	1-12	\$1,000.00 \$100,000.00	0	0 - 7	0-5x1	\$ 18,666.00	
Fabricación de Quesos	1/8 12.5%	20	20	20	6	\$10,000.00	0	0	3x1	\$ 10,000.00	
Promedio, %, Proporciones	22/133	3.5-20%	13.7							\$ 25,959.00	

3.3.5.-Los amigos

Es otra de las opciones de financiamiento barato que han tenido las MYPES de la muestra, aunque de menor importancia que los familiares en cuanto al número de MYPES apoyadas, sólo excepcionalmente cobran intereses, no exigen garantías, ni requisitos, o bien son mínimos y sencillos como la firma de un pagaré, relativamente rápidos y oportunos, con plazos flexibles que se adaptan a las posibilidades de pago del acreditado.

Esta opción, que no fuente, basa su decisión en la confianza y el conocimiento que tiene sobre el empresario y su negocio y en los lazos afectivos que puedan existir entre las dos partes contratantes. Después de los ahorros propios y de los familiares son la tercera fuente de recursos que con mayor frecuencia ha financiado **el inicio** en el negocio de muchas MYPES de la muestra que se analiza en éste trabajo.

3.4.- La asimetría de la información financiera en los Bancos.

Los intermediarios bancarios comerciales (I.F.B.) se consideraron, por las razones expuestas en el Marco Teórico¹²⁶, como la fuente más conveniente para referenciar un esquema de administración sustentable del financiamiento a MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco.

Por ello se entrevistó a las dos Uniones de Crédito que operan en el Estado, y a un grupo de sucursales de los Bancos que fueron referidos por las MYPES en las entrevistas del levantamiento de la encuesta, en los Municipios de: Centro, Cárdenas y Comalcalco, que son las principales plazas del Estado, y al Banco Azteca en el Centro, por ser una opción novedosa que aparece recientemente en el mercado financiero local.

La mayoría de las sucursales de los Intermediarios Bancarios comerciales (I. F. B.) entrevistados, (10/11) dijeron tener programas de apoyo específicos para las Micro empresas, aunque todos ellos comenzaron el mismo año del levantamiento de la encuesta (2003), la Unión de crédito entrevistada que no tiene programa es debido a que carece de fuentes de fondeo.

3.4.1.- El conocimiento de **información** relevante por los Bancos

Como la segunda parte de la Hipótesis de Trabajo de ésta investigación dice: **“II.-Asimismo la falta de información de los intermediarios bancarios comerciales sobre características crediticias de estas empresas y sobre peculiaridades de suficiencia, oportunidad y costo del financiamiento que requieren las MYPES aludidas, (sección C) ha propiciado que el financiamiento obtenido sea inadecuado.”(sección D)**

Se les preguntó a los Intermediarios Bancarios entrevistados si conocían las características de las MYPES que conformaron el índice de elegibilidad crediticia que se aplicó en esta investigación, tales como: alta en SHCP vigente, utilidad promedio anual, antigüedad en el domicilio actual, antigüedad en el negocio, edad del empresario, y propiedades inmuebles, resultando el cuadro de contingencia que se muestra a continuación.

¹²⁶ Ver apartado 1.4.3 en el Marco Teórico.

Cuadro de Contingencia de conocimiento de características crediticias de MYPES por los I.F.B. Cuadro No. 3.4.1.

		Banco Serfin Villahermosa Centro.	UNICREDIAT.	Bancomer Ciudad Deportiva.	BITAL Tabasco 2000.	BANORTE Tabasco 2000.	BANAMEX Cárdenas.	BANAMEX Tabasco 2000.	BITAL Comalcalco.	BITAL Cárdenas.	Totales	Financiadas	No financiadas
Conocimiento de las características crediticias de MYPES por las sucursales bancarias entrevistadas.	Fábricas de Chocolate.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Talleres de Carpintería	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Talleres de Herrería.	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2	2	0
	Fábricas de Helados y Paletas.	0	1	0	0	0	0	0	0	1	2	2	0
	Fábricas de Pan y Pasteles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Fábricas de Queso.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Talleres de Confección de Ropa.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Totales										4	4	0

Al cual no se le pudo aplicar el Estadístico de prueba Ji^2 por el número de ceros en las casillas vacías, de ahí que se optó por basar la conclusión sobre esta parte de la hipótesis en un análisis cualitativo de las proporciones de respuestas negativas de los I.F.B sobre el conocimiento de **información** sobre cada una de las características crediticias de las clases de MYPES analizadas, que conformaron el índice de elegibilidad que se aplicó en ésta investigación.

Sobre el ciclo anual de las ventas por clase de MYPE.

Sólo una de las sucursales de los I. F. B. entrevistados dijo conocer el ciclo anual de ventas de los Talleres de Herrería y de los Talleres de Confección de Ropa en cambio el ciclo anual de ventas de las Panaderías y Paletterías es el más conocido por 27 por ciento de las sucursales de los I. F. B. entrevistados (3/11). Ningún I. F. B. entrevistado tiene idea del ciclo anual de ventas de las Carpinterías, de las Fábricas de Chocolate ni de las Fábricas de Queso. Al preguntarles si toman en cuenta el momento del ciclo anual de ventas de la MYPE para la fecha de entrega del crédito y para la formulación de las tablas de amortización la respuesta unánime fue negativa.

Frecuencias de conocimiento y financiamiento a MYPES.

Cuadro No. 3.4.1.

Intermediario Financiero entrevistado	Número de MYPES de la muestra en el Municipio conocidas	Número de MYPES de la muestra en el Municipio financiadas.	Número de MYPES de la muestra en el Municipio no financiadas
BITAL (HSBC) Suc. Cárdenas	1/17	1	16
BITAL (HSBC) Suc. Comalcalco.	2/10	0	10
BITAL (HSBC) Suc. VHSA Tab. 2000 Centro	0/61	0	61
BANORTE Suc. Tab. 2000, Centro.	0/61	0	61
Banamex Suc. Cárdenas.	3/17	0	17
Banamex Suc. Tab. 2000, Centro	0/61	0	61
Bancomer Suc. Cd. Deportiva. Centro	1/61	0	61
B. SERFIN (Santander) Suc. Centro, Centro.	0/61	0	61
Banco Azteca Suc. Tamulte, Centro	0/61	0	61
Unión de Crédito UNICREDIAT. Tab. 2000, Centro.	0/61	0	61
Unión de Crédito de Tab. Centro, Centro.	0/61	0	61
Totales	7/88	1	87

Criterios bancarios que afectan la suficiencia, oportunidad y costo de los financiamientos que requieren las MYPES.

Ninguno de los I:F:B: considera el giro de la empresa para establecer tasas diferenciales en los créditos que otorgan y tienen la política de no entregarle el 100 por ciento de los recursos solicitados al acreditado, porque consideran que el crédito bancario debe ser un complemento, que el empresario debe aportar algo para compartir el riesgo de la inversión, además de la garantía del colateral.

Los factores que consideran los IFB para establecer la tasa de interés que le cobran a las MYPES son su apreciación de **el riesgo de no-pago del acreditado**, las tasas vigentes del mercado, la comisión de apertura, los puntos de intermediación (6 a 11 puntos), y el INPC. Uno de los entrevistados mencionó que aunque tienen un programa para Microempresas, las consideran **deudores de alto riesgo**, que no tienen las suficientes garantías inmobiliarias y que los microcréditos no son rentables porque los costos administrativos son muy altos además que dichos negocios no tienen **información** contable confiable.

Los IFB entrevistados otorgan el crédito con base en un análisis los **estados financieros** de las MYPES que **coincidan con su declaración anual de impuestos**, que se otorgue una buena garantía, si es persona moral que esté bien constituida la empresa, entre otros requisitos y condiciones.

Los principales problemas reportados con los créditos a las MYPES, son: problemas para demostrar sus ingresos, ya que no tributan o lo hacen bajo el régimen de cuota fija y no tienen sus documentos contables en orden, y algunos problemas de recuperación de cartera.

Conocimiento sobre otras características relevantes de las MYPES encuestadas.

El I. F. B., que más conoce y ha visitado en su domicilio a Microempresarios de la muestra es Banamex del Municipio de Cárdenas con 2.2 por ciento de la MYPES entrevistadas, (3/133), de allí le sigue Bital del Municipio de Comalcalco con dos (1.5 por ciento) y **los demás con cero**; en el caso del Municipio del Centro, ningún I. F. B. conoce a ninguna de la MYPES entrevistadas en dicho municipio.(Cuadro No. 3.4.2.)

Una de las sucursales de los IFB entrevistados dijo conocer el rango de ventas anuales de una de las clases de MYPES entrevistadas (9 por ciento) y ninguna tiene idea del porcentaje de las utilidades brutas promedio de las MYPES de la muestra. Dos de las sucursales de estos I. F. B. (18 por ciento) tienen idea de que la mayoría de las MYPES son propietarias de los locales donde están establecidas el resto lo desconoce.

Dos de las sucursales de los I. F. B. entrevistados (18 por ciento) tienen idea de que la mayoría de las MYPES entrevistadas (80 por ciento) no cuentan con RFC, excepto para el caso de las fábricas de Chocolate que consideran que el 80 por ciento si lo tiene. Una de las sucursales entrevistada tiene idea de que el porcentaje de las MYPES de la muestra que lleva registros contables adecuados es del 30 por ciento.

Dos de las sucursales de los I. F. B. entrevistados consideran que la mayoría de las MYPES de las clases encuestadas (80 por ciento) no manejan cuentas bancarias y una tiene idea de que la edad promedio de los empresarios de las MYPES de la muestra es de 40 años. La mayoría de las sucursales no tiene idea del grado de escolaridad de los empresarios dueños de las MYPES encuestadas, solo una consideró que el promedio es Educación Secundaria.

Los I. F. B. entrevistados opinan que las principales fuentes de financiamiento de las MYPES de las clases muestreadas son los proveedores, los familiares y los clientes (en ese orden), pero no tienen idea de los rangos de los préstamos que requieren, ni de la suficiencia, rapidez de entrega, y plazos promedios que requieren estos créditos para ser adecuados.

Podemos concluir que 80 por ciento de los I. F. B. entrevistados desconocen las características de operación y estructurales de las MYPES analizadas en esta investigación relevantes para su elegibilidad crediticia.

3.5.-Las características de los créditos bancarios obtenidos

Sólo 7.5 por ciento de las MYPES de la muestra (10/133) ha obtenido crédito específico de los Bancos, no contando las tarjetas de crédito personales; 70 por ciento de dichos acreditados (7/10) tuvieron problemas de cartera vencida ya que fueron créditos contratados previamente a la devaluación de Diciembre de 1994, la cual provocó que las tasa de interés variables se dispararan y el anastosismo multiplico por varias veces el principal de los prestamos bancarios vigentes.

Los montos de los créditos otorgados fueron desde \$30,000 hasta los \$3'000,000.00 con una media de \$253,000.00 por negocio acreditado, los plazos de pago de dichos créditos variaron desde 30 días para los P.Q hasta refaccionarios con plazos de 3 a 5 años, con posibilidad de refrendar estos últimos (Bancomext).

Las tasas de interés mostraron un rango de variación amplio, desde 1.25 hasta 3 por ciento mensual, las tasas de interés que reportaron fluctúan de 15 a 18 por ciento anual al momento de la entrevista (2003).

Salvo el caso de los P.Q, cuando el banco tardó entre 15 a 45 días en proporcionarlo, para los demás casos fue de **2 a 6 meses la espera de los créditos** y las proporciones del valor de la garantía al monto del crédito requeridas fueron desde 2 a uno hasta el 4x1.

Cuadro No. 3.5.1.

Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de BANCOS											
	Frecuencia de Acreditados	Rango de las tasas de interés por mes	Promedio de las tasas de interés	Moda de las tasas de interés	Plazos para pagar el crédito en meses	Montos de los créditos (rangos)	Costo de los trámites (rango)	Lapsos de entrega del crédito en días	Proporción del valor de la garantía al crédito	Monto promedio del crédito por empresa	Observaciones
Talleres de Herrerías	2/35 5.7%	2.15-1.4	1.8	1.4-2.15	18	\$30,000.00* \$140,000.00	0	15 - 60	1x1	\$ 85,000.00	*Hace 10 años
Fábricas de Helados y Paletas	1/12 8.3%	3-4	3.5	3-4	10	\$4,000-\$25,000	0	0	0	\$ 4,000.00	Tarjeta de Crédito
Talleres de Costura	2/22 9.0%	2.92 - 3.09	3.9 3.09	2.92 - 3.09	12-24 10	\$500-\$120,000 \$15,000	0-\$5,000 0	0 - 90	2x1 0	\$60,000 \$5,000	Cajas de Ahorro y Prestamo Tarjeta de Crédito
Fabricación de Pan y Pasteles	1/147.1%	1.75	1.75	1.75	36	80000	0	7	1x1	\$ 80,000.00	Para camioneta repartidora
Fábricas de Chocolate	6/9 66.6%	1.25-3	1.38	1.25-+3	1-PQ, 36-60	\$40,000.00 \$3'000,000.00	variables	15-45 60-180	2x1, 3x1	\$ 968,000.00	*Actual
Talleres de Carpintería	1/33 3.0%	2.2	2.2	2.2	36	\$30,000.00*	4000	30	2x1	\$ 30,000.00	*En 1993 y cayó en cartera vencida en 1995
Fabricación de Quesos	1/8 12.5%	1.8	1.8	1.8	24	\$ 100,000.00	0	30	1x1	\$ 100,000.00	Para camioneta repartidora
Promedio, %, Proporciones	14/133		2.43							\$ 253,000.00	

3.6.-Rompiendo paradigmas: El Banco Azteca

El Banco Azteca fue el único de los I. F. B. entrevistados que está ofreciendo financiamientos más adecuados a las características estructurales y funcionales de las MYPES objeto de estudio de éste trabajo. Hace préstamos a **personas físicas**, que es precisamente la forma en que están constituidas la **mayoría de éstas** MYPES, (95 por ciento), con montos mínimos desde \$ 500.00 hasta \$ 10,500.00, con plazos desde 3 meses a 13 por ciento anual, a 6 meses a 27 por ciento anual y a 9 meses a 50 por ciento anual, y se le entrega al cliente **el total de lo que pide**, característica que cumple con las necesidades de financiamiento de estas empresas.

Cuando el cliente no tiene historial con el Banco o con la tienda Electra, se le pide que: 1) presente un aval y que 2) acredite la propiedad de algún bien inmueble con la fotocopia simple de la escritura y de la boleta del impuesto predial, además del 3) endoso de las facturas de los bienes electrodomésticos que compra, por un valor igual al del préstamo, 4) comprobante comercial de domicilio, 5) identificación oficial de la persona y 6) no tener malos antecedentes en el Buró de Crédito. En éste caso el máximo a prestar es de \$ 5,500.00.

En caso de que ya sea cliente del Banco o de Electra, sólo se le pide el endoso de una factura y que acredite una propiedad inmueble, y el máximo a prestar es de \$ 10,500.00. Otros aspectos que considera el Banco es la edad del

empresario, la antigüedad en el negocio, en el domicilio actual, y la imagen ante los vecinos que se recaba en una visita al negocio.

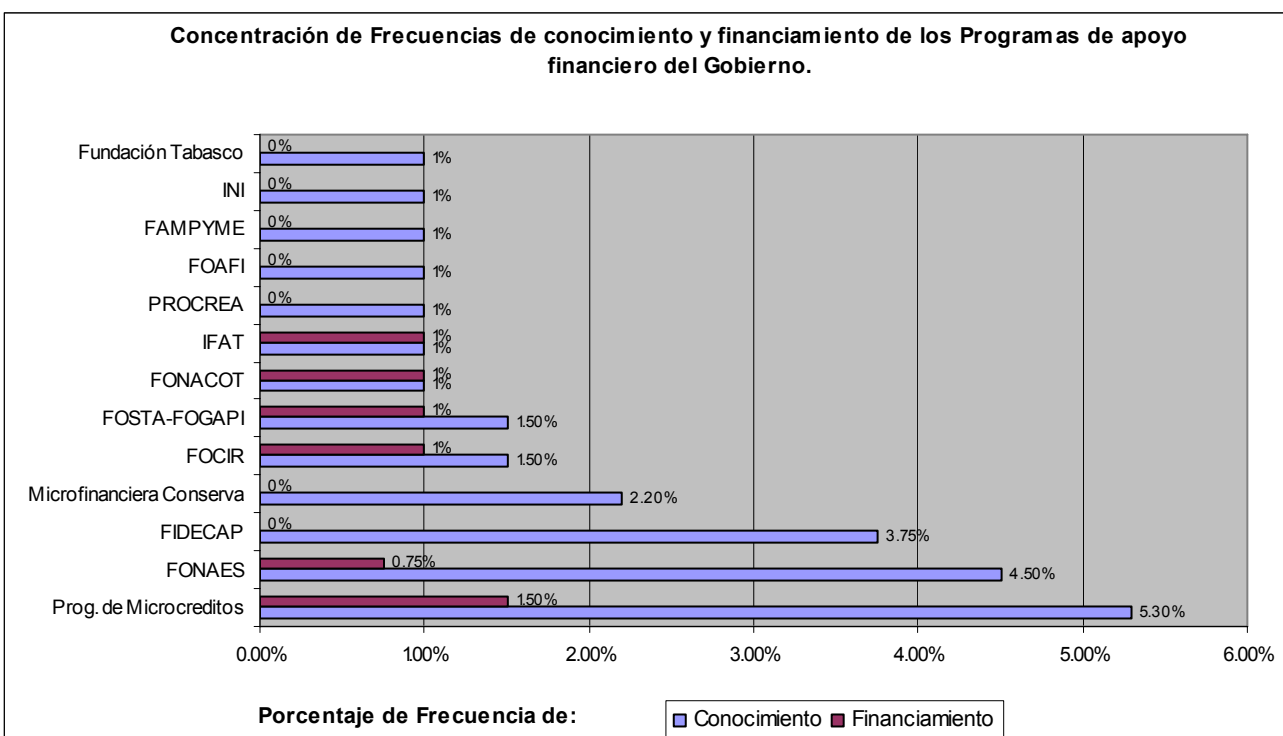
Una vez cumplidos los requisitos, que son fáciles de reunir rápidamente por esta clase de empresarios, el Banco **tarda dos días hábiles en resolverle** al solicitante, de tal forma que en una semana o menos pueden obtener el dinero. Para el Banco Azteca todas las personas físicas que perciben salarios, (comprobables o no), o que trabajen por cuenta propia (tener un micro negocio) son sujetas de crédito, siempre y cuando no tengan mal historial crediticio con Electra o con el mismo Banco, o en el Buró Nacional de crédito.

Podemos afirmar por lo anteriormente expuesto que Banco Azteca es el único que esta empezando a cubrir, desde 2003, éste enorme universo de microempresarios que no han sido atendidos en términos generales ni por los Intermediarios Financieros Bancarios, ni por los Programas de apoyo financieros del Gobierno.

3.7.-Los Programas de Gobierno.

Los programas de apoyo financiero del Gobierno constituyen la fuente de financiamiento formal más barata para las MYPES que se encontró en la investigación, sin embargo, no obstante que su razón de ser es apoyarlas con créditos adecuados a sus características estructurales y de operación, sólo han financiado a un porcentaje muy bajo de los casos encuestados (3 por ciento).

Es notable la **falta de información** que tenían las empresas de estas clases sobre dichos programas cuando se levantó la encuesta, el más conocido era el Programa de Microcréditos de la Secretaría de Economía que había permeado a 5 por ciento de la muestra, después FONAES a 4.5 por ciento, en tercer lugar el FIDECAP con 3.8, y los demás con 2 por ciento o menos. Cuando se les preguntó porque no le habían pedido prestado a estos programas la respuesta generalizada fue que los desconocían.



3.7.2. -Las Características de los créditos otorgados.

El Programa de Microcréditos de la Secretaría de Economía.

De las 133 MYPES entrevistadas dos de ellas (Fábricas de Chocolate) recibieron crédito de este programa (el 1.5 por ciento de la muestra) de donde obtuvieron 2 MILLONES DE PESOS al medio por ciento de interés mensual, con cinco años para pagar, con trámites y requisitos relativamente difíciles de cumplir que le llevaron tres meses para obtener los recursos pues incluyeron formular un proyecto de inversión y que en total les costaron \$50,000 pesos.

El crédito según los empresarios fue insuficiente para su proyecto completo de inversión, con pagos mensuales programados de \$ 35 000 en promedio, utilizados para instalar una nueva planta de fabricación de licor de cacao, cocoa y manteca. Una de las fábricas de queso manifestó haber realizado gestiones para obtener recursos de este programa en la Sria de Economía, pero ya no regreso, pues le parecieron muchos y muy difíciles los trámites y requisitos que le pidieron, lo mismo sucedió con una Fábrica de Pan de Balancán.

El FOCIR

Dos MYPES de las 133 entrevistadas han escuchado hablar de éste programa y una de ellas obtuvo un crédito del mismo bajo sus reglas de operación, como fideicomiso de riesgo compartido en 2000.

El FONAES

Uno de los talleres de herrería obtuvo crédito del FONAES a una tasa de interés del 6 por ciento anual, a 4 años de plazo para pagar por un monto de \$ 90,000.00 con trámites y requisitos difíciles de cumplir pues le requirieron 4 meses al empresario y le costaron \$ 7,000.00; crédito que utilizó para cambiarse de local y acondicionar el nuevo.

También tenían **información** sobre la existencia de este programa una de las panaderías, dos carpinteros y dos fabricantes de chocolate, es decir el 4.5 por ciento de las MYPES de la muestra.

El FOSTA-FOGAPI

Una de las MYPES panaderías recibió crédito del desaparecido FOSTA-FOGAPI, en 1992, fue refaccionario a una tasa del 36 por ciento anual, por \$50,000, a 5 años, con 3 de gracia para pago de capital, que le requirió 6 meses de gestiones, y muy difícil de pagar ya que cayó en cartera vencida al sorprenderlo la crisis de 1995 pagando todavía el principal. Una de las carpinterías dijo que conoció de referencias el desaparecido FOSTA-FOGAPI.

El IFAT

Uno de los fabricantes de chocolate recibió apoyo financiero hace 10 años del Instituto de Fomento a las Artesanías de Tabasco (IFAT), pero no recordaba con precisión las condiciones

El FONACOT

Una de las costureras obtuvo crédito de éste programa, a través de su esposo, fue a una tasa de interés del 2.8 por ciento mensual, a un plazo de 12 meses, por un monto de \$3,400.00, sin costo de trámites y requisitos que consistieron en llenar una solicitud, le requirió un mes obtener los recursos, y fue suficiente para adquirir la máquina de coser que necesitaba.

CAPÍTULO IV.- El papel de la información relevante y el funcionamiento del mercado crediticio de MYPES manufactureras en Tabasco.

4.1.- Resultados

La prelación de las Fuentes de Financiamiento más importantes de las MYPES manufactureras en Tabasco.

Como anotamos al inicio de éste trabajo, en el país las MYPES tuvieron que buscar fuentes alternativas de financiamiento, debido a las severas restricciones crediticias que impusieron los Intermediarios Bancarios como consecuencia de la crisis de Diciembre de 1994; en esta investigación encontramos para el Estado de Tabasco que **las fuentes de financiamiento** que con mayor frecuencia han acreditado a MYPES industriales de ese año a la fecha, han sido **principalmente de tipo informal** : Proveedores, tandas, familiares, prestamistas y amigos en ese orden de importancia. **Sólo marginalmente** han obtenido las MYPES de la muestra **financiamiento formal** del sector bancario comercial y de los programas de gobierno.

*El conocimiento de **información** relevante sobre las fuentes de financiamiento*

Una de las situaciones condicionante de lo anterior que encontramos al desarrollar este trabajo, es que las fuentes sobre las que mas **información** tienen las MYPES **son informales** a saber: en primer lugar **las tandas**, le siguen **los prestamistas**, en tercer lugar **los proveedores**, luego **familiares**, y las **casas de empeño**. **Las fuentes formales** son menos conocidas y siguen en orden decreciente de importancia en la lista: **bancos, Programas de Gobierno, Cajas de ahorro y Préstamo**, y con tres por ciento o menos de las MYPES que conocen sus condiciones de crédito están **las demás fuentes y opciones** como se muestra en la gráfica que sigue.

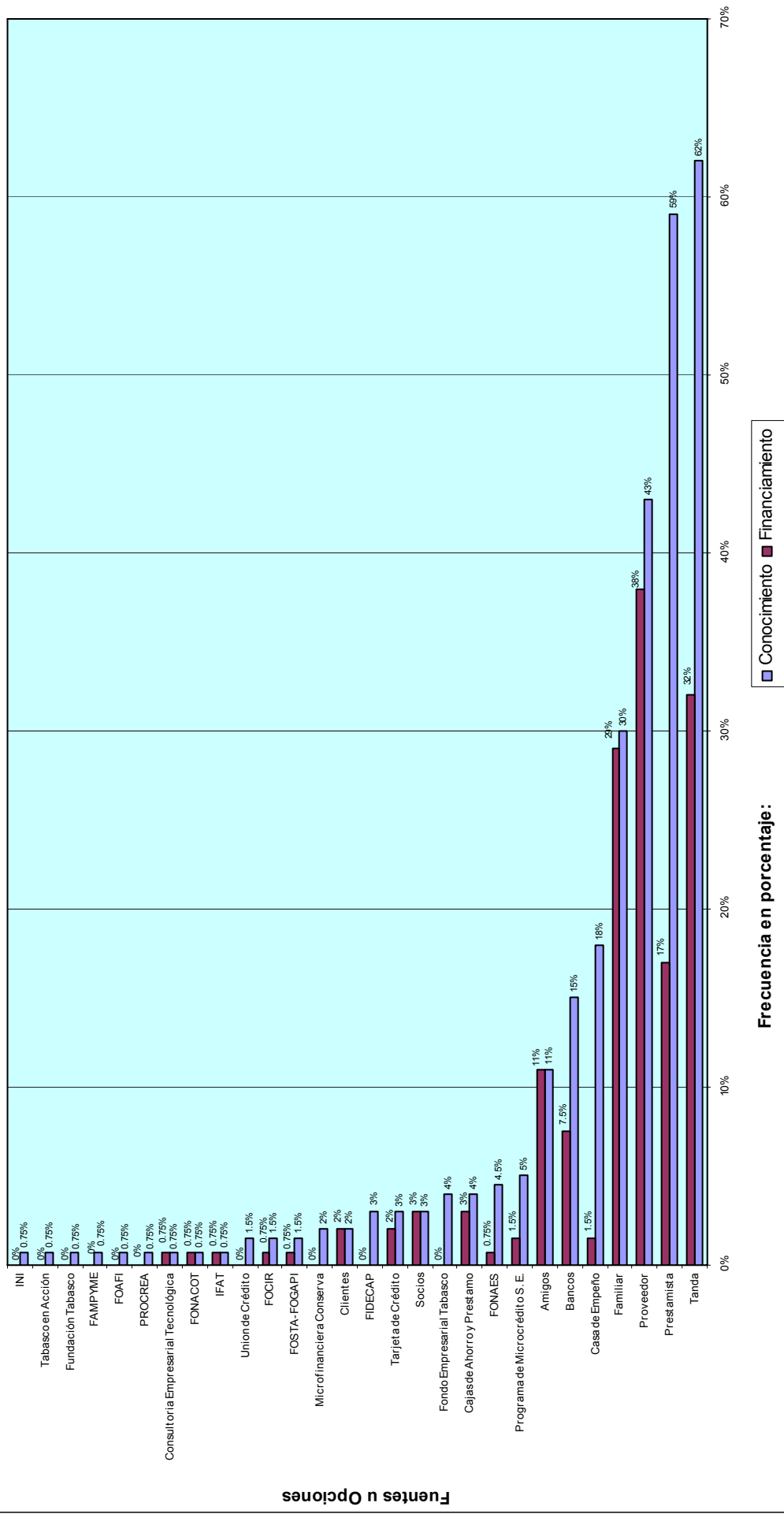
Resultados de la aplicación del Estadístico de Prueba

Como planteamos en los aspectos metodológicos la Hipótesis de Trabajo de esta investigación la dividimos en dos partes para su corroboración empírica:

Parte I: “**Para MYPES de actividades manufactureras tradicionales de Tabasco, la falta de información relevante sobre los créditos que ofrecen las diferentes fuentes de financiamiento, ha propiciado que dichas empresas se financien con una mezcla tal que, (sección A) el financiamiento obtenido ha sido inadecuado (sección B).....**”

Parte II: “**.....Asimismo la falta de información de los intermediarios financieros bancarios sobre características crediticias de estas empresas y sobre peculiaridades de suficiencia, oportunidad y costo del financiamiento que requieren las MYPES aludidas, (sección C) ha propiciado que el financiamiento obtenido sea inadecuado.**” (sección D).

Gráfica de Concentración total de porcentajes de frecuencias de conocimiento y financiamiento por Fuentes u Opciones de Crédito de las MYPES analizadas.



La aplicación del estadístico de prueba de la Ji^2 a la primera parte de la Hipótesis de Trabajo sección A, dio como resultado que la Ho nula se rechazara para cada uno de los estratos de la muestra aceptándose en consecuencia la **Ha alternativa** “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.” Para **toda la muestra el resultado** de la aplicación del estadístico de prueba **fue el mismo** como mostramos al final del capítulo de la demanda del crédito por las MYPES.

Si agrupamos las fuentes u opciones de financiamiento por grado de similitud en cuanto al porcentaje de MYPES acreditadas en tres subconjuntos: a) el de porcentaje mínimo, (prestamistas y programas de gobierno) b) el porcentaje intermedio (tandas e intermediarios financieros formales) y c) el de porcentaje alto (proveedores, familiares y otros), encontramos que los resultados varían.

Para el primer grupo (prestamistas y programas de gobierno) En este subconjunto aceptamos la Ho nula que dice: “la frecuencia del conocimiento unilateral de cierto tipo de fuente u opción **no** influye en la frecuencia de uso del crédito de la misma” **diferente de la conclusión para toda la muestra.**

Para el segundo grupo (tandas e intermediarios financieros bancarios) Aceptamos la Ho nula que dice: “la frecuencia del conocimiento unilateral de cierto tipo de fuente u opción **no** influye en la frecuencia de uso del crédito de la misma” **diferente de la conclusión para toda la muestra.**

Para el tercer grupo (proveedores, familiares y otros que incluye amigos socios y clientes), rechazamos la Hipótesis nula y aceptamos la Ha alternativa que dice “ la frecuencia del conocimiento unilateral de cierto tipo de fuente u opción **sí** influye en la frecuencia de uso del crédito de la misma” **igual que la conclusión general.**

Esta conclusión se podría explicar porque en este último grupo existe también conocimiento **de información** de la fuente u opción hacia el empresario esto es hay un **conocimiento recíproco** entre ambas partes contratantes, lo que facilita que el crédito fluya con más agilidad y frecuencia dando por resultado que las diferencias entre las frecuencias observadas del cuadro de contingencia y del cuadro de las frecuencias esperadas sean grandes y por lo tanto arrojen una Ji^2 significativa.

La aplicación de la Ji cuadrada a la segunda parte de la Hipótesis de Trabajo con los intermediarios financieros, no procedió por la cantidad de ceros en las celdas del cuadro de contingencia como lo mostramos en el capítulo de la tipología de las fuentes de financiamiento, de ahí que se optó por basar la conclusión sobre esta parte de la hipótesis en un análisis cualitativo de las

proporciones de respuestas negativas de los I.F.B sobre el conocimiento de cada una de las características crediticias de las clases de MYPES analizadas.

La adecuación de las mezclas de financiamiento obtenido.(Sección B de la primera parte de la Hipótesis)

El 27 por ciento de los negocios encuestados fueron evaluados como sujetos de crédito y tenían **proyectos de inversión o de expansión rezagados** por lo que se infiere que **las mezclas de financiamiento** obtenido **no han sido suficientes** para realizarlos; salvo excepciones, la mayoría de los recursos externos que han conseguido las MYPES han sido para capital de trabajo, compra de materiales e insumos o para solucionar crisis de liquidez.

En lo individual, por lo que respecta a **la oportunidad** del crédito, **las fuentes que más han financiado** a las MYPES de la muestra, fueron consideradas en términos generales como **adecuadas** desde la perspectiva del empresario, (proveedores, familiares, amigos y prestamistas **excepto las tandas**), por otro lado las **fuentes formales** como los bancos comerciales y los programas de gobierno, en la mayoría de los pocos casos que han financiado, fueron consideradas como **inadecuadas**, por sus retrasos.

En el aspecto del **costo** las fuentes de financiamientos más importantes para las MYPES fueron consideradas a la vez como las **más baratas** tales como **los proveedores y los familiares, las tandas, socios, clientes y particulares**, aunque los escasos financiamientos obtenidos de **los bancos y los programas de gobierno** también fueron considerados como **adecuados** desde esta perspectiva. Por el contrario **una** fuente informal **los prestamistas**, considerada como **muy oportuna** en todos los casos, resultó ser **la más cara** en su financiamiento.

*La Asimetría de la **información** de los Bancos comerciales.(Segunda parte de la Hipótesis de Trabajo sección C)*

La mayoría de los Intermediario Financieros Bancarios (I.F.B.) entrevistados desconocen las características de operación y estructurales de éste tipo de MYPES, que son relevantes para su elegibilidad como sujetos de crédito, sólo **7 por ciento** de la muestra **ha sido acreditada** directamente, siendo que casi **la tercera parte** de ellas es **sujeto de crédito** según el índice desarrollado en éste trabajo, que esta basado en los propios criterios de los bancos como explicamos en su oportunidad, 27 por ciento de MYPES que tienen demanda de crédito insatisfecha, situación que consideramos constituye un **indicador** del nivel **de racionamiento** del crédito bancario.

Por otro lado, aunque **desconocen** en términos generales las características, crediticias de las MYPES **las consideran deudores de alto riesgo**, que no tienen suficientes garantías inmobiliarias, que los microcréditos no son rentables por sus altos costos administrativos, que no pueden pagar tasas más altas de interés y que dichos negocios no tienen **información** contable confiable.

La adecuación del financiamiento bancario (Sección D de la segunda parte de la Hipótesis de Trabajo)

Ninguno de los I.F.B. toma en cuenta **el ciclo anual de ventas** de la clase económica respectiva para formular las tablas de amortización de los créditos, ni consideran el giro de la empresa para establecer tasas diferenciales en los créditos que otorgan y tienen la política de no entregarle el 100 por ciento de los recursos solicitados al acreditado.

Al analizar los créditos bancarios obtenidos por las MYPES encontramos que su principal defecto desde el punto de vista de estas, es **la falta de oportunidad**, aunque en términos generales fueron considerados adecuados en cuanto a costo y suficiencia en el ochenta por ciento de los pocos casos que han financiado, y que no pasan del 8 por ciento de la muestra analizada.

La estimación de la demanda potencial de crédito insatisfecha

Bajo los supuestos de éste trabajo, la demanda potencial de crédito insatisfecha ascendería a 9 millones 445 mil pesos distribuidos en una cartera de 36 MYPES que fueron evaluadas como sujetas de crédito y que tienen proyectos de inversión rezagados, (27 por ciento de la muestra), lo que consideramos como un indicador del nivel del racionamiento del crédito bancario.

El financiamiento adecuado a esta demanda generaría un incremento en las ventas del orden de 25 por ciento y un posible incremento de empleos que en términos porcentuales sería de 20 por ciento. (Cuadro No. 4.1.7.1). La moda de los créditos requeridos por las MYPES consideradas sujetas de crédito es \$ 50,000.00 y los rangos donde caen la mayoría de las solicitudes son de 0 a \$100,000.00 (19 MYPES, más de la mitad,) y de \$ 100,001.00 a \$ 900,000.00 las restantes 15, son excepcionales los montos mayores a dicha cantidad. (Cuadro No. 4.1.2) El promedio del crédito por proyecto es del orden de \$262, 000.00 pesos.

Cuadro No. 4.1.1.

Impacto Potencial del Financiamiento Viable.						
	Sujetos de Crédito	Proyectos de Invs. Rezagados	Monto de la Inversión (miles)	Ventas anuales estimadas (miles)	Incremento Estimado de Ventas (miles)	Incremento estimado de empleo
Fab. de Chocolate	4	3	1'700.	23'590.	4'136.	14/86
Talleres de Carpintería	8	6	620.	4'377.5	752.7	8/58
Talleres de Herrería	12	11	2'825.	8'346.	2'574.	17/69
Fab. De Paletas.	3	3	1'000.	3'448.6	450.	3/25
Fab. De Pan	6	5	620.	5'617.4	1'387.6	10/47
Fab. De Queso	5	5	2'345.	10'685.8	5'223.8	16/38
Talleres de Ropa.	4	3	335.	1'736.9	108.8	2/27
Totales	42	36	9'445.	57'802.2	14'632.9	70/350
Porcentajes y Medias.	32	28	255.3		25	20

Cuadro No. 4.1.2

Rangos de la Demanda Potencial de Crédito Insatisfecho.						
	Número de proyectos rezagados	Moda	Rango A de: 0 a 100,000.	Rango B de 100,001 a 900,000.	Máximo	Mínimo
Fabricas de Chocolate	3		0-100,000 (0)	100,001-900,000 (3)	900,00	200,000
Talleres de Carpintería	6	200,000 (2)	40,000-100,000 (4)	100,001-200,000 (2)	200,00	40,000
Talleres de Herrería	11	50,000 (2)	15,000-100,000 (7)	100,001-1000,000 (4)	1000,000	15,000
Fabricas de Helados y Paletas	3	100,000 (2)	100,000 (2)	100,001-800,000 (1)	800,000	100,000
Fabricas de Pan y Pasteles	5	50,000 (2)	50,000-100,000 (2)	100,001-220,000 (3)	220,000	50,000
Fabricas de Queso	5		15,000-100,000 (2)	110,001-1500,000 (3)	1500,000	15,000
Talleres de Confección de Ropa	3		15,000-100,000 (2)	100,001-300,000 (1)	300,000	15,000
	36		(19)	(17)		

4.2.- Hallazgos

*La falta de **información** sobre los programas de apoyo financiero del Gobierno*

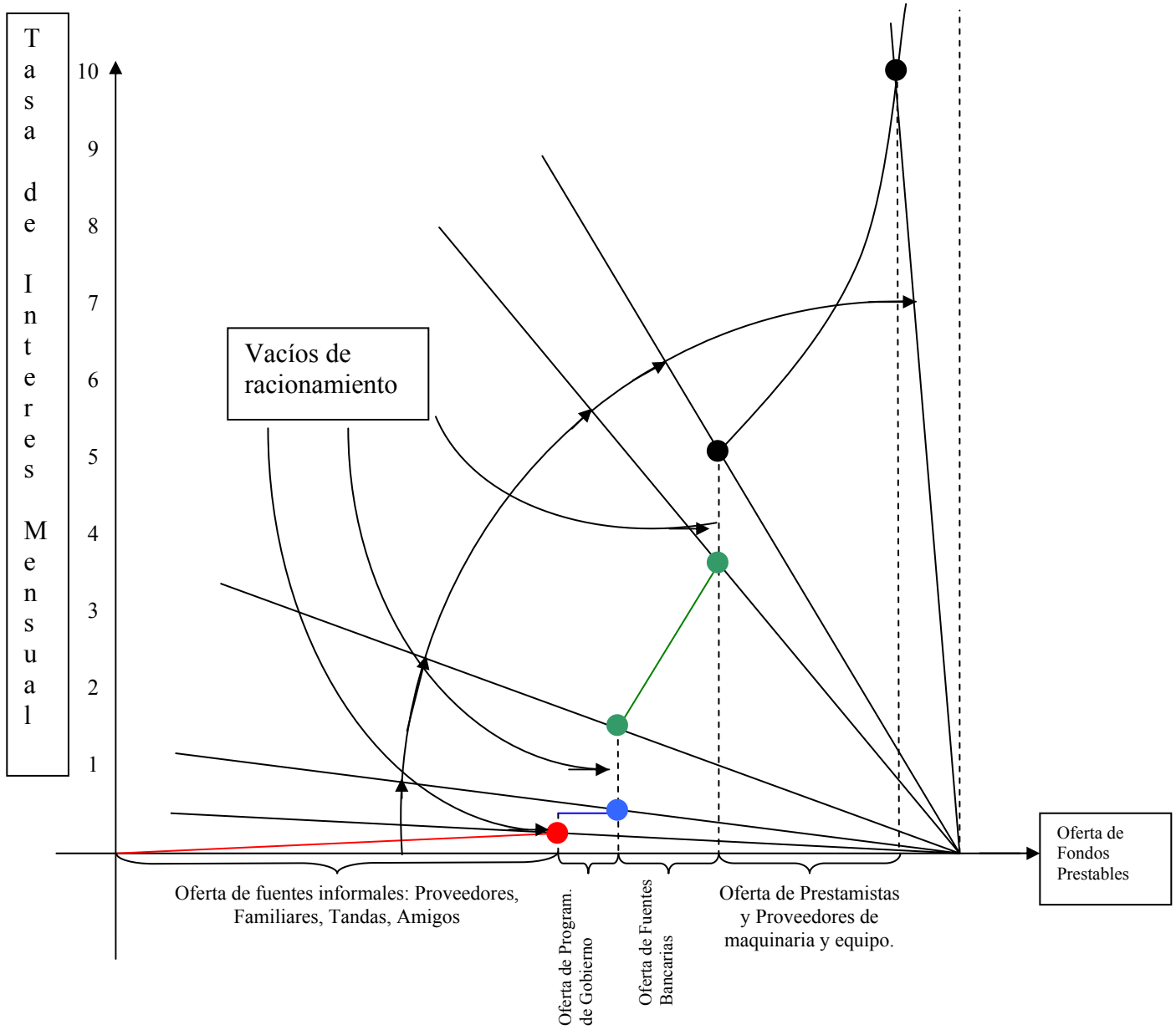
Dichos programas prácticamente eran desconocidos por éste subsector de empresas, al momento de la entrevista el porcentaje de las MYPES encuestadas acreditadas por dichos programas alcanzaba sólo el 4 por ciento de la muestra, situación que podría explicarse por la falta de **información** sobre ellos, ya que el más conocido es el Programa de Microcréditos de la Secretaría de Economía por 5 por ciento de las MYPES de la muestra, después FONAES por 4.5 por ciento , en tercer lugar el FIDECAP con 3.8, y a los demás sólo los conocían 2 por ciento o menos de las MYPES de la muestra.

La curva de oferta del crédito a MYPES manufactureras en Tabasco.

La oferta dirigida a estos negocios la podemos representar por una línea quebrada discontinua, compuesta por varios segmentos que no se tocan y que corresponden cada uno a las diferentes ofertas de las fuentes de financiamientos, tal como mostramos en la gráfica correspondiente en el capítulo anterior. Los vacíos que hay entre estos segmentos podemos identificarlos como zonas de racionamiento de crédito donde pueden existir proyectos de inversión que aunque estén en posibilidades de pagar las tasas de interés intermedias de éstos vacíos, no consiguen el financiamiento.

LA CURVA DE OFERTA DEL MERCADO DEL CRÉDITO DE LAS MYPES

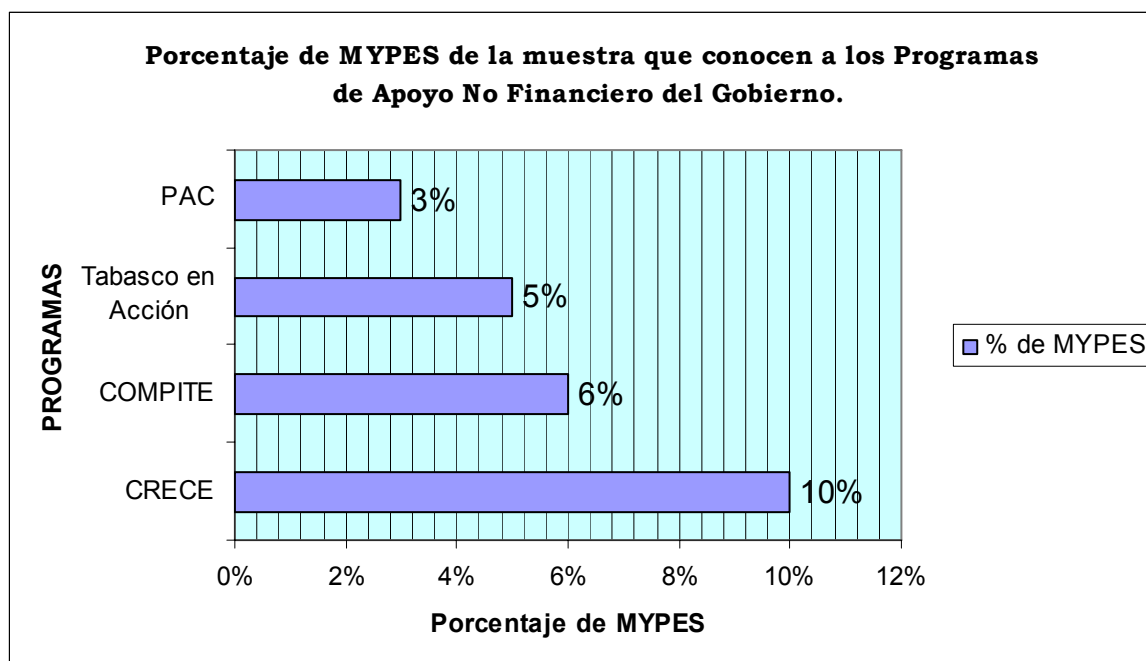
Gráfica 4.2.1.



La **información** sobre programas de apoyo no financiero

La **información** que tienen las MYPES encuestadas, sobre los programas de apoyo no financiero del gobierno, es escasa ya que el más conocido, el CRECE, sólo lo es por el 10 por ciento de las empresas de la muestra (13), le sigue en orden de reconocimiento el COMPITE por el 6 por ciento de las MYPES encuestadas, luego TABASCO EN ACCIÓN por el 5 por ciento y por último el P.A.C. con el 3 por ciento.

Gráfica No. 4.2.2



El origen del capital de las MYPES.

En la mayoría de los casos el origen del capital de las MYPES analizadas fue recursos propios, ya sea de ahorros o liquidaciones de trabajo anterior, (62 por ciento) le siguió en segundo lugar como fuente originaria los recursos familiares, herencia o préstamos, (29 por ciento) y después los amigos, contrariando la opinión de que en la mayoría de éstos negocios el origen de los recursos es la familia, salvo la excepción del estrato de las Fábricas de Chocolate en donde fue por herencia el origen más frecuente de los recursos.

Cuadro No. 4.2.1

Origen del Capital inicial de MYPES Manufactureras en Tabasco.

Clases de MYPES	Recursos propios	Familiares	Proveedores	Amigos	Otros	Totales	Observaciones
Talleres de confección de ropa	11	9	1	1	-	22	
Fábricas de queso	4	3	1	-	-	8	
Fábricas de Pan y Pasteles	10	4	-	-	-	14	
Fábricas de helados y Paletas	5	5	-	1	1	12	
Talleres de Herrería	28	5	-	2	-	35	
Talleres de Carpintería	22	6		1	4	33	
Fábricas de Chocolate	2	6*			1	9	*Incluye Herencia.
Totales	82	38	2	5	6	133	
Porcentajes	62	29	1	4	4	100	

Conclusiones y Sugerencias.

*Sobre la falta de **información**.*

La falta de **información** ha propiciado que las MYPES se financien principalmente por fuentes informales, ya que la aplicación del estadístico de prueba a la Hipótesis de Trabajo, nos indica que “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”, y del conocimiento recíproco que la fuente de financiamiento tenga sobre el solicitante del crédito.

Por lo tanto el conocimiento *unilateral* de una fuente u opción de financiamiento por un buen número de MYPES, parecer ser una condición necesaria pero no suficiente en algunos casos, para que se utilice el crédito o apoyo financiero de aquella, cómo podemos constatar con las tandas que son de lo más conocido por los negocios encuestados, (82/133) pero que han financiado sólo a la mitad de estos (42/133).

Tal parece que se requieren de otros elementos además de las condiciones accesibles del crédito, cómo podrían ser la confianza y el conocimiento recíproco entre la fuente y la MYPE, tal cómo sucede en el caso de los proveedores, familiares, y otros*. En otras palabras que **la asimetría de la información entre los contratantes del crédito se minimice**.

Cuadro No. 4.2.1

Origen del Capital inicial de MYPES Manufactureras en Tabasco.

Clases de MYPES	Recursos propios	Familiares	Proveedores	Amigos	Otros	Totales	Observaciones
Talleres de confección de ropa	11	9	1	1	-	22	
Fábricas de queso	4	3	1	-	-	8	
Fábricas de Pan y Pasteles	10	4	-	-	-	14	
Fábricas de helados y Paletas	5	5	-	1	1	12	
Talleres de Herrería	28	5	-	2	-	35	
Talleres de Carpintería	22	6		1	4	33	
Fábricas de Chocolate	2	6*			1	9	*Incluye Herencia.
Totales	82	38	2	5	6	133	
Porcentajes	62	29	1	4	4	100	

Conclusiones y Sugerencias.

*Sobre la falta de **información**.*

La falta de **información** ha propiciado que las MYPES se financien principalmente por fuentes informales, ya que la aplicación del estadístico de prueba a la Hipótesis de Trabajo, nos indica que “la frecuencia de uso del crédito de cierto tipo de fuente de financiamiento depende de la frecuencia del conocimiento de **información** sobre las condiciones del crédito de dicha fuente.”, y del conocimiento recíproco que la fuente de financiamiento tenga sobre el solicitante del crédito.

Por lo tanto el conocimiento *unilateral* de una fuente u opción de financiamiento por un buen número de MYPES, parecer ser una condición necesaria pero no suficiente en algunos casos, para que se utilice el crédito o apoyo financiero de aquella, cómo podemos constatar con las tandas que son de lo más conocido por los negocios encuestados, (82/133) pero que han financiado sólo a la mitad de estos (42/133).

Tal parece que se requieren de otros elementos además de las condiciones accesibles del crédito, cómo podrían ser la confianza y el conocimiento recíproco entre la fuente y la MYPE, tal cómo sucede en el caso de los proveedores, familiares, y otros*. En otras palabras que **la asimetría de la información entre los contratantes del crédito se minimice**.

En términos generales las fuentes de financiamiento de las que más **información** conocen las MYPES han sido las más usadas por ellas, y en donde más ha fluido el crédito es en los casos en que la asimetría de **información** relevante entre ambos actores del proceso es menor.

Los intermediarios financieros bancarios tienen poca **información** sobre las características de operación y estructurales relevantes y sobre la calidad crediticia de las MYPES lo que puede explicar que apliquen criterios y políticas que dificultan el acceso al crédito a estos negocios y los pocos que han sido otorgados adolecen de insuficiencia y/o falta de oportunidad.

La falta de **información** también se ve generalizada hacia los programas de apoyo del gobierno diseñados *ex profeso* para éste sector, tanto de tipo financiero como de otra índole, pues son muy pocas las MYPES de la muestra que tienen **información** sobre ellos y menos las que han sido financiadas.

Sobre la adecuación del financiamiento obtenido

Las mezclas de financiamiento obtenido por las MYPES analizadas **no han sido suficiente** para permitirles realizar sus proyectos de inversión y expansión, en consecuencia podemos concluir que esto ha sido uno de los impedimentos que han tenido para modernizarse y volverse más eficientes, perpetuando un círculo vicioso de estancamiento, convirtiéndolas en la base productiva de la pobreza.

Se desprende de éste análisis que dadas las condiciones del momento, la vía **más adecuada** para hacer llegar un mejor financiamiento a este tipo de MYPES serían **los proveedores**, porque es la más importante en cuanto al número de MYPES que ha apoyado, la consideran como suficiente pues les otorga el 100 por ciento del apoyo que pide la MYPE, **oportuna** por su gran agilidad de respuesta y en un nivel **razonable de costo**. Además al proveedor le conviene financiar a sus clientes porque así facilita la venta de su propia mercancía ya que los créditos son en especie.

Otra vía que se podría utilizar por ser considerada por los micronegocios como muy **adecuada** desde el punto de vista de la **oportunidad** y **suficiencia** son **las tarjetas de crédito**, aunque encontramos que son pocas las MYPES que se han apoyado en ellas.

Los particulares y socios, aunque fueron consideradas como opciones de financiamiento **adecuadas**, en el escaso número de casos financiados, no pueden considerarse como una fuente normal de recursos externos para la empresa dada las características estructurales de las MYPES y su entorno.

En el otro extremo como **inadecuadas** están **las Casas de Empeño, los prestamistas, los programas de gobierno y los bancos**. La principal objeción que se le imputó a estos dos últimos fue su **falta de agilidad** para entregar los recursos con **rapidez**, y a los dos primeros **lo caro** que dan el dinero prestado.

Una fuente ideal de financiamiento adecuado sería por lo tanto aquella que tuviera la penetración y aceptación de los proveedores, la oportunidad de respuesta de los prestamistas y el costo de los programas del gobierno, y que además tomara en cuenta el ciclo anual de ventas de cada clase de negocio, para ajustar las tablas de amortización de tal forma que, en la época de ventas bajas sólo se pagarán intereses y la amortización de capital fuera en los meses de ventas altas.

Sobre el financiamiento bancario obtenido.

Al hacer un **análisis comparativo** de la evolución del crédito de la banca comercial **en Tabasco y en el ámbito nacional** podemos establecer que se han comportado **esencialmente de la misma manera**, es decir que han mostrado una tendencia decreciente en los últimos años con relación al PIB; y en consecuencia establecer que el problema de la falta de crédito o financiamiento a las MYPES en Tabasco se presenta de manera semejante que a nivel nacional.

La **falta de información** de los bancos sobre las características relevantes de las MYPES y su calidad crediticia, pueden explicar los criterios y políticas que aquellos aplican a la administración del crédito a éste segmento de negocios, lo que propicia el porcentaje tan bajo de acreditados, lo que interpretamos como un indicio de racionamiento.

Un buen número de MYPES estaría en posibilidades de pagar tasas de interés más altas siempre y cuando los recursos estuvieran disponibles **oportunamente** y de manera **suficiente**, como lo muestran los casos financiados por los prestamistas y las casas de empeño.

El fomento de programas oficiales de garantías complementarias y colaterales específicos para éste subsector empresarial, mejoraría la percepción que tienen los bancos sobre el alto riesgo de los créditos a las MYPES y probablemente reduciría las tasas de interés promedio que les cobran reduciendo la **selección adversa** que se genera.

Sobre la demanda de crédito insatisfecha.

La relación financiamiento/empleo nos da un coeficiente de 135 mil pesos por empleo, alrededor de 12,300 dólares,¹²⁷ lo cual hace atractivo desde el punto de vista de generación de fuentes de trabajo, el crearlos vía ésta alternativa de créditos ya que **son recuperables** y pueden conformar un fondo revolvente creciente.

Se puede pensar en el diseño de dos líneas de crédito: una para los proyectos de inversión de cero a 100 mil pesos, que podría ser aplicada vía los proveedores, las Microfinancieras y los programas de Gobierno, y otra para los de mayor envergadura que podría ser atendida por los Bancos y Uniones de Crédito.

Si relajamos dos requisitos del índice de elegibilidad que utilizamos: el estar dado de alta en la Sria de Hacienda y el tener una propiedad inmobiliaria; el número de MYPES sujetas de crédito se elevaría a 50 es decir a casi 38 por ciento de la muestra y con ello el monto estimado de la demanda potencial de crédito insatisfecha y por ende el indicio de racionamiento del crédito.

Dichos requisitos podrían relajarse bajo los supuestos de que se ampliaran los programas de garantías colaterales del Gobierno y de que fuera parte de la gestión del crédito, y de la labor el promotor de micronegocios el registro ante la SHCP.

*Sobre la **información** de los Programas de Gobierno*

Podemos establecer que la difusión de la **información** sobre los programas de apoyo del gobierno en este segmento de MYPES ha sido deficiente, por lo que respecta a los de apoyo financiero sólo el 28 por ciento de ellas tenían **información** de alguno de los programas que se han diseñado *ex profeso*, aunque generalmente somera, (cabe recordar el caso de la Panadería F citado anteriormente) y de los no financieros del que más **información** tenían era del CRECE por 10 por ciento de las MYPES de la muestra,.

Sería conveniente rediseñar las campañas de promoción y difusión de la **información** sobre los programas de gobierno bajo el esquema del contacto directo, personalizado, "**llegando al taller**", pues es el que más parece funcionar en éste subsector empresarial, como se puede inferir del financiamiento de proveedores y clientes.

Otra inferencia que se puede hacer es que existe la necesidad de mejorar la articulación entre los programas de apoyo financiero y no financiero del sector

¹²⁷ Al tipo de cambio de 11 pesos por dólar americano.

público dado el caso de la Fábrica de Chocolate I que se citó como ejemplo en el apartado respectivo.

Fondeo Bancario comercial de segundo piso.

Los bancos comerciales podrían actuar como bancos de segundo piso financiando fuentes alternativas como: los Proveedores, las Microfinancieras, las Casas de Empeño e incluso a los prestamistas, a tasas más bajas que las de los programas que tienen para las MYPES, dado que aquellos sujetos de crédito son de menor riesgo, y los costos de administración serían menores por los mayores volúmenes que estas fuentes alternativas podrían solicitar.

Otra manera de enfocar las fuentes informales de crédito

Cómo los prestamistas son una opción de financiamiento rápido, pueden servir para solucionar momentáneamente los problemas de tesorería e imprevistos de las MYPES con créditos de emergencia en complemento con las Tandas.

El financiamiento de los prestamistas es caro y pide garantías en proporciones altas, pero se encontró en la investigación que en la medida que el prestamista conoce al empresario la garantía que exige es menor y a veces llega a ser la sola palabra del acreditado, por lo cual puede ser conveniente que los MYPES establecieran amistad con los prestamistas con la perspectiva de utilizarlos cómo financiamientos de emergencia, “créditos puente” cuando se presenten las eventualidades de tesorería.

En complemento a lo anterior los empresarios podrían aprovechar su conocimiento sobre las Tandas, para relacionarse mejor con los organizadores de las mismas o bien organizar una inmediatamente que obtuvieran el crédito con el prestamista, para obtener el primer lugar en el reparto de la Tanda, por el monto del préstamo del agiotista y así saldar la deuda con él, obteniendo de esta manera un financiamiento alterno que sería a cero interés y normalmente sin garantía y de más largo plazo.

Le conviene a los empresarios cuidar mejor el financiamiento de los Familiares pagándoles puntualmente según lo pactado, pues así conservan mejor la opción para cuando la necesiten, y no dejar esta opción de crédito blando, cómo usualmente pasa, hasta lo último en la lista de obligaciones de pago.

La adecuación de la curva de oferta del crédito a la demanda

No obstante la oferta de fondos prestables que se genera con las fuentes informales de financiamiento descritas anteriormente, esta no ha sido suficiente para permitirles a las MYPES realizar sus proyectos de inversión y eventualmente crecer ya que el 75 por ciento de la muestra manifestó que

tiene una demanda insatisfecha de crédito. (Cuadro No. 3.1.) y 27 por ciento del total de la muestra fueron consideradas como sujetos de crédito con proyectos de inversión rezagados.

El financiamiento obtenido por las MYPES ha sido principalmente para capital de trabajo o para resolver crisis de liquidez, lo que aunado al bajo valor agregado que generan ha hecho que no dispongan de recursos para invertir, hacerse más eficiente y eventualmente crecer y las ha obligado a permanecer en un círculo vicioso de estancamiento tal, que perpetúan la reproducción de la pobreza.

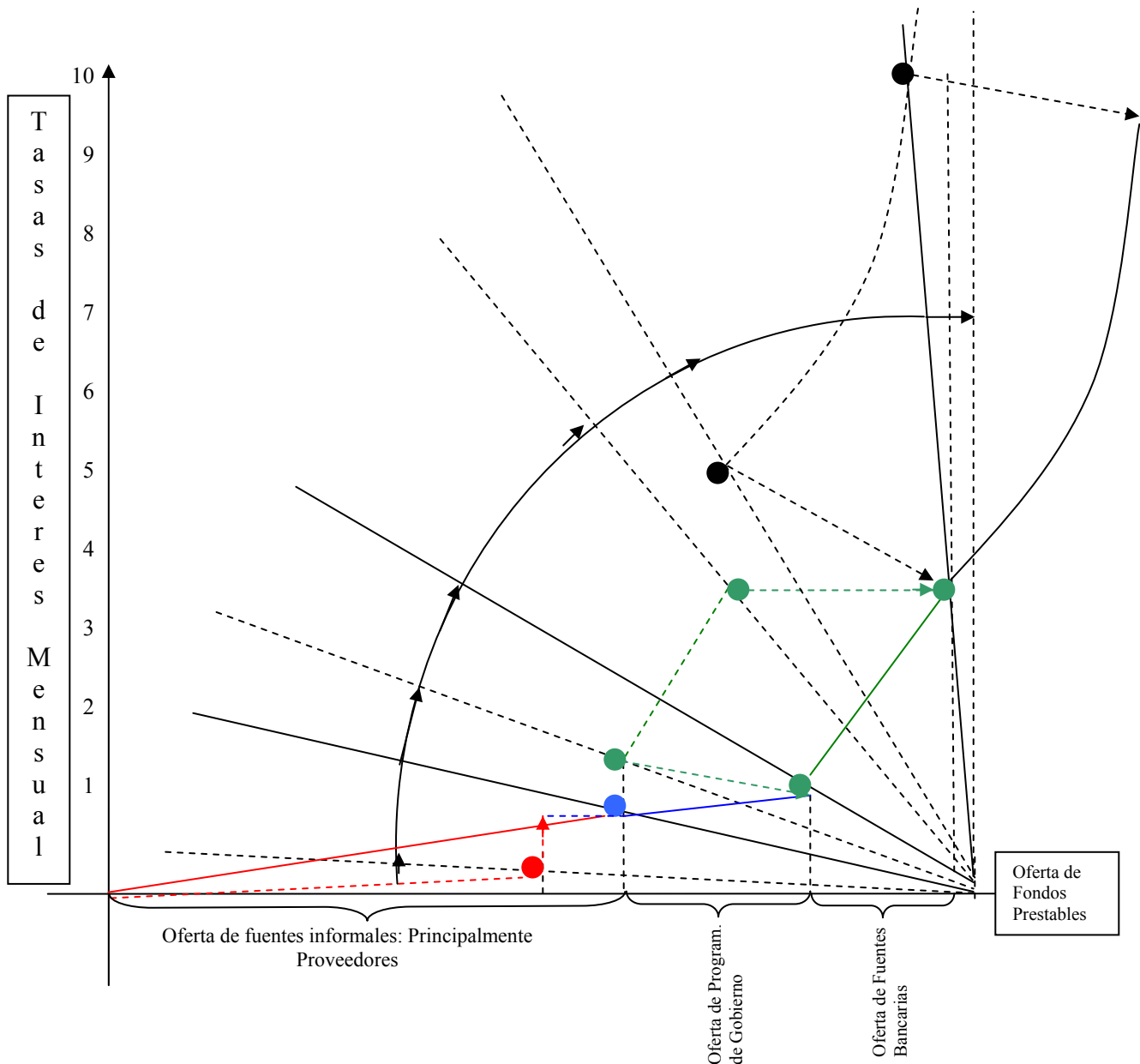
Proponemos un conjunto de acciones para articular y ajustar la curva quebrada de oferta a la demanda de las MYPES (Apartado 3.1.3), que están basadas en **mejorar el flujo de la información** de que disponen los diferentes actores del proceso del crédito, y que se reflejarían como se muestra en la gráfica siguiente y que se explican a continuación.

El primer tramo de la curva conformada por fuentes informales, se puede incrementar prologándola hasta tocar con la recta horizontal de la oferta de fondos de los programas de gobierno, mediante el **aumento de la capacidad de los proveedores de ofrecer prestamos** en especie a sus clientes, tal como un programa especial de factoraje **fondeado por los bancos comerciales** donde pudieran descontar las facturas de sus clientes MYPES que fueran sujetas de crédito según **la información proporcionada** por el promotor de micronegocios, (figura que se explica más adelante), a semejante del esquema del FIDECAP, o bien mediante la expedición de tarjetas de crédito exclusivas para insumos y materiales expedidas por los bancos a las MYPES dictaminadas con viabilidad financiera también según **la información** proporcionada por dicho promotor.

El siguiente tramo de la curva, constituido por la oferta de los programas de gobierno que no han llegado al conocimiento de las MYPES, se podría aumentar mediante la **difusión de mas y mejor información** de los mismos dentro de éste sector de negocios, utilizando canales de comunicación diferentes de los empleados hasta el momento de la entrevista, por ejemplo a través de comunicación personalizada de **la información** entre el promotor de micronegocios y el empresario, que podría complementar con capacitación a éste último, en aspectos básicos del crédito, contabilidad y administración para que pueda comprender mejor las diferentes opciones de financiamiento disponibles.¹²⁸

¹²⁸ *Chian, Y. R & Hanna Sh. **Op. Cit.** Marco Teórico.

Curva de oferta del mercado del crédito de las MYPES ajustada.



El aumento de la pendiente de estos dos primeros tramos de la curva reflejaría los costos adicionales que implicarían el fondeo de estos nuevos programas: el de financiamientos sui generis mencionados arriba y el de la figura del promotor de micronegocios.

El tercer tramo de la curva, correspondiente a los intermediarios financieros bancarios, podría desplazarse girándolo hacia la derecha y prologándolo mediante la **mejora de la información** que tienen los bancos sobre la calidad crediticia de las MYPES, vía el promotor de micronegocios, de tal forma que

conservando su mismo rango de tasas de interés podrían aumentar su cartera de acreditados **por lo menos** en ese 27 por ciento adicional de negocios que consideramos en esta investigación sujetos de crédito con proyectos de inversión rezagados y que los bancos no consideran por su prejuicio de que es muy riesgoso acreditar éste tipo de empresas. **(la selección adversa)**

De esta manera toda la curva de oferta se articularía eliminando los rangos vacíos y se desplazaría hacia la derecha ampliando sus respectivos tramos de tal forma que a los prestamistas sólo les quedaría un sector muy pequeño que financiar y ante **la nueva forma de competir con mejor información de las otras fuentes**, se verían obligados también a reducir sus tasas y sus exigencias de garantías, beneficiándose con esta nueva situación los consumidores (MYPES) al volverse más eficiente el mercado.

La propuesta del Promotor de Micronegocios.

Dado que:

- a) La restricción de tiempo del empresario, para indagar y gestionar en los bancos y en los programas de financiamiento y de apoyo del gobierno es alta, pues una mañana que le dedique a ello es una mañana de trabajo que pierde y que deja de producir en su negocio.
- b) Los registros contables que llevan la mayoría de las MYPES son deficientes.
- c) Las declaraciones de impuestos, cuando las hacen, no reflejan de manera confiable los verdaderos ingresos por ventas de los micronegocios, ya que normalmente están subvaluados, dado el régimen fiscal simplificado al que están acogidos la mayoría de ellos.
- d) La cultura de contabilidad y administración es relativamente baja en estas MYPES, y el grado de escolaridad promedio es de secundaria.
- e) El 27 por ciento de las MYPES, consideradas cómo viables de financiarse, no han sido atendidas por ningún banco ni por ningún programa financiero del gobierno, en parte por la falta de **información** de las MYPES y en parte por la asimetría de la **información** de los bancos.

Por lo anterior se sugiere:

La creación de la figura del promotor de micronegocios que tendría las siguientes funciones entre otras:

.-Difundir la **información** sobre las opciones de financiamiento entre las MYPES de manera personalizada, llegando hasta el taller, y en el horario más conveniente para el empresario.

.- Evaluar, mediante investigación personal, la calidad crediticia de las MYPES y articular las elegibles como sujetas de crédito con los bancos comerciales, los intermediarios financieros y/o los programas de Gobierno correspondientes, y a estos últimos entre sí.

.-Capacitar a las MYPES al respecto de sus ciclos de ventas, en la programación de sus necesidades de efectivo, y en el mejor uso de las alternativas de las fuentes formales e informales de financiamiento.

.- Con el apoyo de prestadores de servicio social de las Universidades, de las carreras de Contaduría, Administración y Economía, supervisados por profesores investigadores, proporcionar capacitación en el taller, a los empresario, en el horario que estos escogieran, y apoyarlos en la elaboración de reportes financieros veraces.

Para la instrumentación de esta propuesta la Red CETRO-CRECE (Red Nacional de Centros Regionales de Competitividad Empresarial) podría capacitar al inicio de cada semestre, a los profesores-investigadores y a los prestadores de servicio social aludidos, en una metodología de diagnóstico rápido a MYPES para que se la aplicaran a las empresas que atendieran durante el transcurso del semestre de servicio social.

También el grupo de profesores investigadores y los pasantes recibirían capacitación en los diferentes programas de apoyo financiero y no financiero del gobierno y de los intermediarios financieros institucionales involucrados en el programa, para a su vez capacitar a los empresarios.

Los recursos para la implementación de éste programa podrían provenir de aportaciones de los empresarios interesados (proveedores y MYPES), como un porcentaje de los aumentos de sus ventas o ahorros en costos, de los programas de Gobierno y de los intermediarios financieros formales como un porcentaje del ligero aumento en sus tasas de interés que ilustramos en la gráfica anterior, y/o el mayor volumen de colocación de créditos (Cuadro No. 4.1.1.)

Se requeriría de un financiamiento inicial por el sector público para iniciar los primeros ciclos del proceso del orden de los \$ 164 millones de pesos para cubrir el universo de las MYPES probables sujetas de crédito de las clases analizadas en esta investigación, dado que el promedio de crédito por proyecto rezagado viable es de \$262, 000.00 y el número de MYPES sujetas de crédito extrapolado al universo de referencia resulta ser de 627 negocios, esto es 27 por ciento de la población total de 2322 MYPES que conformaron el universo de análisis de esta investigación.

GLOSARIO

Actividades manufactureras tradicionales: Talleres de Carpintería, Fábricas de Chocolate, Fábricas de Helados y Paletas, Talleres de Herrería, Fábricas de Pan y Pasteles, Fábricas de Queso, Talleres de confección de Ropa.

Característica crediticias de las MYPES: Los criterios que se utilizan en el índice que se desarrolló en éste trabajo para calificar la elegibilidad financiera de una MYPE como sujeto de crédito, índice que se basó en los criterios que utilizan los Bancos HSBC, BANORTE y SANTARDER-SERFIN para ese mismo efecto y que se explica en el apartado de aspectos metodológicos de este trabajo.

Crédito de Habilitación o Avío: Es un préstamo de mas largo plazo, generalmente un año, que se destina al apoyo de los gastos del capital de trabajo de la empresa, como son la nómina, adquisición de materias primas, pago de luz, renta, teléfono etc. Puede ser simple o revolvente, y requiere garantía inmobiliaria además de los pagares y el aval. La proporción del valor del inmueble dado en garantía con respecto del monto del préstamo puede variar desde el 2x1 al 3x1.

Crédito Hipotecario Industrial: Es un préstamo de largo plazo, 5 a 10 años, que sirve para pagar pasivos de la empresa, consolidándolos en uno solo, este crédito requiere de garantía inmobiliaria además de los pagares y el aval. La proporción del valor del inmueble dado en garantía con respecto del monto del préstamo puede variar desde el 2 x1 al 3x1 según el banco.

Crédito Quirografario (P.Q.): Es un préstamo de corto plazo, a 30, 60 o 90 días máximo, que no tiene especificado un fin determinado, pero que generalmente se usa para eventualidades de Tesorería, es decir situaciones imprevistas de escasez de liquidez en las empresas, como seria para pagar la nómina, o gastos imprevistos anormales. No requiere de garantía inmobiliaria solo la firma de pagares y un aval. Cabe mencionar que su uso estaba muy limitado cuando se levantó la encuesta.

Crédito Refaccionario: Es un préstamo de largo plazo, que se otorga para el pago de la adquisición de maquinaria, o equipo, mejoras del inmueble donde se localiza la planta, es decir para activos fijos, variando sus plazos de pago desde 2 hasta 15 años. Requiere de garantía inmobiliaria además de los pagares y el aval. La proporción del valor del inmueble dado en garantía con respecto del monto del préstamo puede variar desde el 2 x1 al 3x1, según el banco.

COMPITE.-Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica. Consultoría para mejorar procesos productivos en la MYPES industriales.

Costo alternativo de un crédito: el costo del crédito que ofrece la mejor fuente alternativa disponible para la empresa con **información completa**.

CRECE.-Centro Regional de Competitividad Empresarial. Apoyos para la consultoría y capacitación empresarial y formulación del Plan de Desarrollo de la MYPE.

Eficiencia económica: Es la razón (proporción, división) que existe entre el valor de la producción obtenida de un proceso económico y el valor de los insumos, materiales y factores utilizados o necesarios para producirla. Cuanto más grande es esta razón mayor es la eficiencia económica del proceso. Es decir esta relacionada directamente con la maximización de una producción y la minimización de costos o pérdidas, la eliminación del derroche, la reducción del desperdicio y el aumento de la productividad.

Elegibilidad financiera de una MYPE el cumplimiento de los requisitos para ser sujeto de crédito bancario.

FAMPYME.-Fondo de apoyo a la Micro Pequeña y Mediana Empresa, para el apoyo financiero de capacitación empresarial y consultoría.

FIDECAP.-Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas. Financiamiento para proyectos productivos, infraestructura industrial y promoción empresarial. Sirve para descontar rápidamente la facturación que le hace al Gobierno la MYPE afiliada mediante su suscripción al programa en NAFIN.

Financiamiento adecuado: Se califica así aquel que es oportuno, suficiente y esta en costo alternativo. Oportuno para que la MYPE lo aplique en el momento más conveniente de su ciclo anual de ventas, en función del periodo de maduración real de la inversión; suficiente para que los planes de inversión de la empresa se realicen al 100 por ciento; y que éste en costo alternativo para que se utilice la opción menos costosa de financiamiento disponible, que le permita a la MYPE dar mejores resultados en términos de mayores ventas, mayores utilidades, mayor capacidad de producción y/o menores costos.

Financiamiento inadecuado: Aquel que es insuficiente, o inoportuno o más caro que el costo alternativo posible con **información completa**, según lo definimos en el punto anterior, o bien una combinación de los tres inconvenientes, porque dadas estas características no le permitirá a la empresa Operar de manera eficiente.

Financiamiento oportuno: Aquel que se le otorga a la empresa en el momento más adecuado de su ciclo anual de ventas que le permite maximizar sus ventas y/ o producción.

Financiamiento suficiente: Aquel que le permite a la empresa cubrir al 100 por ciento el monto de sus proyecto de inversión

Financiamiento sustentable: Un financiamiento que cree valor para la empresa, en el sentido que le permita una mayor eficiencia; que cree valor para el intermediario financiero en el sentido que incremente su capacidad para otorgar mas créditos; que cree valor para el sector público en el sentido de que éste pueda recuperar los recursos que invierta en un lapso razonable y que genere beneficios netos en cuanto a preservación y creación de empleos, impuestos, cuotas al IMSS y divisas en caso de que se trate de empresas con potencial de exportación.

FOAFI.-Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las MYPES. Otorga garantía colateral a las MYPES que no tienen las suficientes para respaldar un crédito y da apoyos financieros para la elaboración de planes de negocio.

FOCIR.-Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural. Es un fondo de capital de riesgo, que participa hasta con el 25 por ciento del capital social de las agroindustrias.

FONAES.-Fondo Nacional de Empresas en Solidaridad. Financiamiento directo a microempresas con viabilidad económica de los sectores industrial, comercial y de servicios, para la producción, transformación y comercialización de sus productos y/o servicios.

FONDO EMPRESARIAL TABASCO.-Fondo creado por el Gobierno del Estado, para el apoyo de créditos y garantías colaterales a las MYPES. Actúa como banca de segundo piso.

Fuentes de financiamiento disponibles: Bancos y Uniones de Crédito, Cajas de Ahorro y Préstamos, Prestamistas, Proveedores, Familiares, Amigos, Socios, Tandas, Programas de Gobierno, Casas de Empeño, Clientes.

Fuentes informales de financiamiento: Familiares, Amigos, Proveedores, Tandas, Clientes, Prestamistas.

FUNDACION TABASCO.-Es una organización que proporciona financiamiento directo a las empresas de Tabasco, que tengan proyectos de inversión estratégicos para el desarrollo del Estado.

IFAT.-Instituto de Fomento a las Artesanías de Tabasco. Daba apoyos financieros a las Microempresas productoras de bienes típicos representativos del Estado de Tabasco.

Información relevante:

.-Sobre los créditos que ofertan las fuentes de financiamiento: Tasas de interés, plazos de pago, montos de los créditos, requisitos y trámites, costos asociados, plazos de entrega, garantías.

.-Sobre las empresas analizadas: conocimiento del establecimiento, y de sus características para ser sujeto de crédito.

Intermediarios financieros bancarios: Bancos, Uniones de Crédito y Cajas de Ahorro y Préstamos públicas, se incluye la opción de tarjetas de crédito.

Micro empresa manufacturera: Adoptamos la definición de Micro empresa industrial que aparece publicada en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en el Periódico Oficial de la Federación del 30/12/2002: Microempresa Industrial es la que tiene hasta 10 empleados permanentes.

MYPES: Micro y pequeñas empresas.

PAC.-Programa de Apoyo a la Capacitación de la Secretaria del Trabajo. Apoyos en la consultoría y capacitación empresarial.

Pequeña empresa manufacturera: Adoptamos la definición de Pequeña empresa industrial que aparece publicada en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en el Periódico Oficial de la Federación del 30/12/2002: Pequeña empresa industrial es aquella que tiene de 11 hasta 50 empleados permanentes.

PROCREA.-Programa de Créditos por Administración. Apoyos financieros para capital de trabajo, de corto plazo, para MYPES que estén operando.

Índice de Gráficas

1.- Relación entre el tamaño de las empresas y la generación de empleos. en Países por tipo de ingreso Gráfica b.1	11
2.- Relación entre el tamaño de las empresas y su participación en el Producto Interno Bruto en Países por tipo de ingreso.(P.I.B.).Gráfica b.2.	11
3.- Financiamiento Bancario directo al Sector Privado. Gráfica b.3	21
4.- Financiamiento Bancario Directo como porcentaje del P.I.B. Gráfica b.4	22
5.- Cartera de crédito de Banca Múltiple para Tabasco. Gráfica b.5.	23
6.- Cartera de crédito de Banca Múltiple para Tabasco como porcentaje del P.I.B. estatal. Gráfica b.6	23
7.- Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las fuentes de crédito por las Fábricas de Chocolate. Gráfica 2.1.2.	81
8.- Estacionalidad de las ventas de Fábricas de Chocolate Gráfica 2.1.5.	87
9.- Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las fuentes de crédito por los Talleres de Carpintería. Gráfica No. 2.2.2.	93
10.-Estacionalidad de las ventas de Talleres de Carpintería. Gráfica No 2.2.5.	100
11.-Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las fuentes de crédito por los Talleres de Herrería. Gráfica 2.3.2.	106
12.-Estacionalidad de las ventas de Talleres de Herrería. Gráfica No 2.3.5.	112
13.-Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las fuentes de crédito por las Fábricas de Helados y Paletas. Gráfica No.2.4.2	118
14.- Estacionalidad de las ventas de Fábricas de Helados y Paletas. Gráfica No 2.4.5.	123
15.-Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las fuentes de crédito por las Fábricas de Pan y Pasteles. Gráfica No 2.5.2	128
16.- Estacionalidad de las ventas de Fábricas de Pan y Pasteles Gráfica No. 2.5.5.	133
17.-Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las fuentes de crédito por las Fábricas de Queso. Gráfica No.2.6.2	138
18.- Estacionalidad de las ventas de Fábricas de Queso. Gráfica No.2.6.5.	143
19.-Comparación entre la frecuencia de MYPES acreditadas y la frecuencia de información sobre las fuentes de crédito por los Talleres de Confección de Ropa. Gráfica 2.7.2.	148
20.-Estacionalidad de las ventas de Talleres de Confección de Ropa Gráfica No 2.7.5	154
21.- La curva de oferta del mercado del crédito de las MYPES. Gráfica No 3.1.3.	166

22.- Concentración de las frecuencias de conocimientos y de financiamientos de los programas de apoyo financiero del Gobierno de las MYPES Gráfica No 3.7.1	183
23.- Concentración total de frecuencias de conocimiento y de financiamientos por fuente de crédito de las MYPES analizadas. Gráfica No. 4.1.3	186
24.- La curva de oferta del mercado del crédito de las MYPES. Gráfica 4.2.1.	192
25.- Porcentaje de MYPES de la muestra que conocen a programas de apoyo no financiero del Gobierno. Gráfica No. 4.2.2	193
26.- Curva de oferta del mercado del crédito de las MYPES ajustada.	200

Índice de Cuadros

1.- Negocios con problemas para su funcionamiento por problema principal según número de trabajadores. Cuadro No. b.1.	18
2.- Número de créditos solicitados recientemente por los negocios por sector de actividad y fuente de financiamiento según condición de obtención del crédito y posición en el trabajo del dueño. Cuadro No. b.2	20
3.- Evolución en número de establecimientos y empleos de 1988 a 1998 en Tabasco, México, por clase seleccionada. Cuadro No. f.3	28
4.- Empresas Manufactureras en Tabasco en 1998. Cuadro No f.4	29
5.- Propuesta del número de entrevistas a Directivos o Dueños de MYPES en el Estado de Tabasco 2003.	33
6.- Formato de Cuadro de Contingencias No.f.6	37
7.- Formato de Cuadro de Frecuencias Esperadas de Financiamiento No.f.7	38
8.- Formato de Elegibilidad Crediticia de las MYPES. Cuadro No. f.8	39
9.- Formato de Evaluación de los financiamientos obtenidos por las MYPES Cuadro No. f.9	40
10.-Cuadro de Contingencia No.1.7.1	67
11.-Cuadro de Frecuencias Esperadas No. 1.7.2.	68
12.-Cuadro de cálculo de la igualdad $CMg = IMg$	69
13.- Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Fábricas de Chocolate	82
14.-Evaluación de los financiamientos recibidos por Fábricas de Chocolate	85
15.- Elegibilidad Crediticia de Fábricas de Chocolate Cuadro No 2.1.4.1	86
16.-Impacto potencial del financiamiento viable de Fábricas de Chocolate Cuadro No 2.1.4.2.	86
17.- Cuadro sobre el costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Fábricas de Chocolate Cuadro No. 2.1. 6	89
18.-Características relevantes de Fábricas de Chocolate. Cuadro No.2.1.7	92
19.- Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Talleres de Carpintería Cuadro No 2.2.2	94
20.-Evaluación de los financiamientos recibidos por Talleres de Carpintería Cuadro No 2.2.3	97
21.-Elegibilidad Crediticia de Talleres de Carpintería Cuadro No 2.2.4.1	98
22.-Impacto potencial del financiamiento viable de Talleres de Carpintería Cuadro No 2.2.4.2.	99
23.- Cuadro sobre el costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Talleres de Carpintería Cuadro No. 2.2. 6	101
24.- Características relevantes de Talleres de Carpintería Cuadro No.2.2.7	104
25.-Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Talleres de Herrería Cuadro No 2.3.2	106
26.-Evaluación de los financiamientos recibidos por Talleres de Herrería Cuadro No 2.3.3	109
27.- Elegibilidad Crediticia de Talleres de Herrería Cuadro No 2.3.4.1	110

28.- Impacto potencial del financiamiento viable de Talleres de Herrería Cuadro No 2.3.4.2.	111
29.-Cuadro sobre el costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Talleres de Herrería Cuadro No. 2.3. 6	113
30.-Características relevantes de Talleres de Herrería Cuadro No.2.3.7	116
31.-Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Fábricas de Helados y Paletas Cuadro No 2.4.2	118
32.-Evaluación de los financiamientos recibidos por Fábricas de Helados y Paletas Cuadro No 2.4.3	120
33.- Elegibilidad Crediticia de Fábricas de Helados y Paletas Cuadro No 2.4.4.1	121
34.- Impacto potencial del financiamiento viable de Fábricas de Helados y Paletas. Cuadro No 2.4.4.2.	122
35.-Cuadro sobre el costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Fábricas de Helados y Paletas. Cuadro No. 2.4. 6	124
36.- Características relevantes de Fábricas de Helados y Paletas Cuadro No.2.4.7.-	126
37.-Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Fábricas de Pan y Pasteles Cuadro No 2.5.2	129
38.-Evaluación de los financiamientos recibidos por Fábricas de Pan y Pasteles Cuadro No 2.5.3	131
39.- Elegibilidad Crediticia de Fábricas de Pan y Pasteles Cuadro No 2.5.4.1	131
40.-Impacto potencial del financiamiento viable de Fábricas de Pan y Pasteles. Cuadro No 2.5.4.2.	132
41.-Cuadro sobre el costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Fábricas de Pan y Pasteles. Cuadro No. 2.5. 6	134
42.- Características relevantes de Fábricas de Pan y Pasteles Cuadro No.2.5.7.-	137
43.-Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Fábricas de Queso Cuadro No 2.6.2	139
44.-Evaluación de los financiamientos recibidos por Fábricas de Queso Cuadro No 2.6.3	141
45.- Elegibilidad Crediticia de Fábricas de Queso Cuadro No 2.6.4.1	141
46.- Impacto potencial del financiamiento viable de Fábricas de Queso Cuadro No 2.6.4.2.	142
47.- Cuadro sobre el costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Fábricas de Queso Cuadro No. 2.6. 6	144
48.- Características relevantes de Fábricas de Queso. Cuadro No.2.6.7	147
49.- Cuadro de Contingencia de la Ji^2 para Talleres de Confección de Ropa. Cuadro No 2.7.2	149
50.-Evaluación de los financiamientos recibidos por Talleres de Confección de Ropa Cuadro No 2.7.3	151

51- Elegibilidad Crediticia de Talleres de Confección de Ropa Cuadro No 2.7.4.1	152
52.- Impacto potencial del financiamiento viable de Talleres de Confección de Ropa Cuadro No 2.7.4.2.	153
53.- Cuadro sobre el costo alternativo del crédito con mejor información y asesoría para Talleres de Confección de Ropa. Cuadro No. 2.7.6	155
54.- Características relevantes de Talleres de Confección de Ropa Cuadro No.2.7.7	158
55.- Cuadro de Contingencia de aplicación del estadístico de prueba Ji^2 <u>al total</u> de MYPES que conocen a las fuentes de financiamiento Cuadro No. 2.8.1.	159
56.- Cuadro de frecuencias esperadas de aplicación del estadístico de prueba Ji^2 <u>al total</u> de MYPES. que conocen a las fuentes de financiamiento Cuadro No. 2.8.2.	159
57.- Cuadro de Contingencia de fuentes con porcentaje de financiamiento mínimo. Cuadro No 2.8.2.1	160
58.- Cuadro de Contingencia de fuentes con porcentaje de financiamiento intermedio. Cuadro No 2.8.2.2	160
59.- Cuadro de Contingencia de fuentes con porcentaje de financiamiento alto. Cuadro No. 2.8.2.3.	161
60.- Cuadro de concentración total de frecuencias de conocimiento y financiamiento.	162
61.- Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio en Tabasco durante el lapso Cuadro No 3.1.	165
62.- Concentración de peculiaridades del financiamiento a MYPES. Cuadro No 3.2.	169
63.- Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de Proveedores Cuadro No 3.3.1.	171
64.- Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de Tandas Cuadro No 3.3.2.	173
65.- Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de Familiares Cuadro No 3.3.3	174
66.- Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de Prestamistas Cuadro No 3.3.4.	175
67.- Cuadro de Contingencia de conocimiento de características crediticias de MYPES por los I.F.B. Cuadro No. 3.4.1.	178
68.- Consolidación de las peculiaridades del financiamiento obtenido de Bancos Cuadro No 3.5.1.	181
69.-Impacto potencial del financiamiento viable. Cuadro No 4.1.1.	190
70.- Rangos de la Demanda Potencial de Crédito Insatisfecho. Cuadro No. 4.1.2.	190
71.- Origen del Capital inicial de MYPES Manufactureras en Tabasco Cuadro No. 4.2.1	194

ANEXO DOCUMENTAL

Guía para la entrevista a las MYPES.

OBJETIVO GENERAL: La identificación de las fuentes de crédito no bancario que han financiado el desempeño de MYPES del sector manufacturero de Tabasco durante los últimos años así como los plazos, tasas y montos, requisitos, procedimientos y lapsos de los créditos que otorgan estos agentes financieros, y su importancia relativa con respecto del financiamiento bancario recibido también durante el período analizado, asimismo precisar la frecuencia de conocimiento de **información** que tienen las MYPES sobre los intermediarios financieros que operan en sus plazas.

Agradecemos su buena disposición para contestar esta entrevista garantizándole que la **información** será manejada de manera anónima y con absoluta confidencialidad.

Es posible que lo visitemos por una segunda ocasión para aclarar algunas respuestas o para profundizar en algunos temas del cuestionario, por lo que de antemano le agradecemos su comprensión y apoyo.

Fecha _____ Folio _____¹²⁹

1. -DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.

1.1. -Nombre de la empresa. _____

1.2. - Ubicación de la planta:

1.2.1. -Domicilio _____

1.2.2. -Teléfono y Fax de la empresa _____ Tel. part. _____

1.2.3. - Correo electrónico _____

1.3. -Nombre del propietario o representante legal _____

1.4. Giro _____

1.5. - ¿Cómo esta registrado su negocio?: Persona Física. ___; Sociedad Anónima. ___; Sociedad Anónima de Capital Variable. ___; Sociedad Civil. ___ Otra forma ____.

1.6. - ¿Cuántos años lleva con el negocio? _____

1.7. -¿Cuántos años lleva en el domicilio actual su negocio _____

1.8. -El terreno donde está el negocio es propiedad ___, o alquilado ___, Superficie _____m².

¹²⁹ El folio se conformó por tres campos alfanuméricos: el primero con la clave de la clase, el segundo con el número del municipio correspondiente, el tercero con el número progresivo de la secuencia del levantamiento del encuestador.

2. -CONOCIMIENTO DE LAS MYPES SOBRE FUENTES Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

2.1. - ¿Conoce Ud. Lo que es un:

.-Crédito de habilitación o avío No___ Si___¿ para qué se utiliza en las empresas?

.-Crédito refaccionario No___ Si___¿ para qué se utiliza en las empresas?

.-Crédito quirografario No___ Si___¿ para qué se utiliza en las empresas?

.-Crédito hipotecario industrial No___ Si___¿ para qué se utiliza en las empresas?

2.2.-Conoce Ud las condiciones bajo las cuales se puede obtener crédito o dinero prestado de :									
Condiciones FUENTES	NO SI	ACCESIBILIDAD			DISPONIBILIDAD			tipo de crédito al que se refiere*	Observaciones **
		el interés mensual promedio	plazo para pagar el crédito	el costo de los trámites y requisitos	garantías y requisitos requeridos	proporción de la garantía/préstamo	días que tardan en entregárselo		
1)Prestamista									
2)Casa de Empeño									
3)Tandas									
4)Proveedores									
5)Banco									Sucursal:
6)Unión de Crédito									
7)Programa de Microcréditos S.E									
8)Fondo Empresarial Tabasco									
9)Microfinanciera									
10)Fideicomiso para apoyo empresarial Tab.									
11)Cadenas Productivas FIDECAP									
12)FOCIR									
13)FONAES									
14) PROCREA									
15) FOAFL									
16)Otra Fuente									

Notas:* crédito de habilitación:A; crédito refaccionario:R; crédito quirografario:Q; crédito hipotecario industrial:H; crédito a la palabra AP; crédito Prendario: P; crédito en especie E** Aquí se anotaran el nombre y domicilio de la fuente de crédito, monto u otra aclaración pertinente.

LAS FUENTES DEL FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

2.3.- ¿Cuáles han sido las fuentes de crédito de 10 años a la fecha, o desde que inicio operaciones, de donde ha recibido préstamos para su negocio?

Condiciones	Si / No	ACCESIBILIDAD					DISPONIBILIDAD					SUFICIENCIA			Observaciones***
		interés mensual promedio	plazo para pagar el crédito	pagos mensuales promedio	grado de dificultad * para pagarlo	el costo total de trámites y requisitos	grado de dificultad * para conseguir el crédito	días para recepción	fecha de recepción	fecha ideal cuando lo necesitaba	cuanto aumento ventas x el crédito	monto del crédito	cuanto le hizo falta	como consiguió el resto **	
FUENTES															
1) Prestamista															
2) Proveedor															
3) Familiar															
4) Amigo															
5) Socio															
6) Tandas															
7) Casa de Empeño															
8) Caja de ahorro y préstamo.															
9) Programa del Gobierno.															(especifique)
10) Unión de Crédito (cual)															
11) Banco (Cual y Sucursal)															Sucursal:
12) Otra Fuente															

Notas: * MD: Muy Difícil; D: Difícil; R: Regular; F: Fácil. ** 1),2),3),4),5),6),7),8),9),10),11),12).***Puede anotarse nombre y domicilio de la fuente u otras aclaraciones pertinentes, como la aplicación del crédito en el negocio, etc.

2.4.- ¿ Le pediría prestado dinero a:			
FUENTE			
Prestamista	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Casa de Empeño	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Proveedores	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Banco	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Unión de Crédito	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Programa Microcréditos de la S.E.	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Fondo Empresarial Tabasco	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Microfinanciera	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Fideicomiso para Apoyo Empresarial Tab.	SI ____	NO ____	POR QUE _____
FIDECAP	SI ____	NO ____	POR QUE _____
FOCIR	SI ____	NO ____	POR QUE _____
FONAES	SI ____	NO ____	POR QUE _____
PROCREA	SI ____	NO ____	POR QUE _____
A un Familiar	SI ____	NO ____	POR QUE _____
Organizaría una Tanda	SI ____	NO ____	POR QUE _____

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE LAS MYPES

2.5. -¿Cuanto le debe actualmente su negocio a:

Bancos \$ _____ Proveedores \$ _____ Prestamistas \$ _____
Familiares \$ _____ Programa del Gobierno (especifique cual) \$ _____;
_____; Unión de Crédito \$ _____ Caja de Ahorro y
Préstamo \$ _____, Casa de Empeño _____ (mencione
cual) _____, Amigos \$ _____, Tandas \$ _____ Socios
\$ _____, Otro (especifique) \$ _____

2.6. -¿Tiene planes para hacer nuevas inversiones es éste negocio (por ejemplo en nueva maquinaria o equipo, o mejores instalaciones, compra de materiales)
No ___ (pase a la pregunta 2.9) Si ___

.-¿Cuánto sería el dinero requerido? _____

.-¿Cómo lo emplearía en el negocio? _____

2.7. -¿En cuanto aumentaría sus VENTAS con esa nueva inversión? Volumen
_____ y _____%

2.8. -¿Desde hace cuanto tiempo quiere hacer esta inversión y no ha podido?

2.9. -¿Le hace falta dinero en ocasiones para pagar la operación normal de su negocio (por ejemplo la compra de materiales, la renta, la luz, la raya semanal de sus trabajadores, el teléfono)? No ___; (en caso negativo pase a la pregunta 2.20) Si ___

.-¿Cuánto es el dinero que le hace falta en promedio?: Semanal _____
Quincenal _____ Mensual _____

.-¿En qué mes(es) del año? _____

2.10. -Considera tener las suficientes garantías inmobiliarias para respaldar un crédito *bancario* como el que requeriría para este negocio (Considerando que la garantía inmobiliaria debe valer el doble o más que el monto total del crédito) Sí ___ No ___

2.11. -¿De donde obtuvo el dinero para iniciar éste negocio, o para comprarlo, y cuanto fue el monto?: Ahorros propios: \$ _____; herencia familiar: \$ _____; préstamo de Familiares: \$ _____; Proveedores: \$ _____ Inversionista Particular: \$ _____; Programa de Gobierno: \$ _____ cual: _____ préstamo de amigos: \$ _____; liquidación de trabajo anterior _____; préstamo de un Banco _____; préstamo de otra organización institucional del crédito _____; Tanda _____; otra fuente (explique) _____ \$ _____.

3. -CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

3.1. -¿Cada cuanto elabora para su negocio, Ud. o su contador*? Un Balance _____ Un Estado de Pérdidas y Ganancias _____ Un Flujo de Efectivo _____; algún otro reporte contable _____ Ninguno _____

3.2 -¿Cuánto de utilidad le deja en promedio una venta de \$ 1000.00 de productos, descontando todos los gastos en materiales, mano de obra de los trabajadores, y los otros gastos directos?

3.3. -¿Con que Banco(s) maneja su dinero, o su cuenta de cheques _____

.-¿En qué sucursal(es)? _____

.-¿Desde cuando? _____

.-¿Conoce personalmente al gerente? Sí ___ No ___

3.4. - ¿Qué Organismos y Programas del Gobierno de apoyo NO FINANCIERO para la Micro y Pequeña empresa conoce? POR EJEMPLO:

CRECE Sí ___ No ___ P: A.C: Sí ___ No ___ COMPITE Sí ___ No ___ TABASCO EN ACCIÓN Sí ___ No ___ Algún otro _____

3.5. -¿Cuánto de sus compras de *materiales* en promedio las hace a crédito? _____ % Valor _____ (en caso de respuesta negativa pase a la sección siguiente No. 4 PRODUCCIÓN)

3.6. -¿Qué plazo promedio le da(n) para pagar su(s) principal(es) proveedor(es):

Proveedor 1. - _____ días de plazo__.

Proveedor 2. - _____ días de plazo__.

Proveedor 3. - _____ días de plazo__

3.7. -¿Qué requisitos le pide(n) su(s) proveedor(es) para darle crédito?

3.8. - ¿Cuánto tarda(n) en resolverle? _____ días.

3.9. - ¿Qué tasa de interés mensual le cobra(n)?

4. -PRODUCCIÓN:

4.1. ¿Cuáles son los principales productos de la empresa y a que precio los vende?

4.2. - ¿Cuándo adquirió la mayor parte de la maquinaria y el equipo que actualmente usa?

4.3. - ¿Considera su maquinaria y equipo eficiente? Sí___ No___ ¿Por qué?

4.4. - ¿Cuánto es el máximo de piezas que puede producir semanalmente de sus principales productos? _____

4.5. - ¿Cuánto esta produciendo actualmente de sus principales productos en promedio a la semana? _____

4.6. - ¿Por qué razón considera esta trabajando a ese nivel su negocio?

5. -MERCADO.

5.1. -¿Cuánto vendió la semana pasada?

5.2. -¿Cuánto vende en promedio en las semanas malas?

5.3. -¿Cuánto vende en promedio en las semanas regulares?

5.4. -¿Cuánto vende en promedio en las semanas buenas?

5.5. -¿Cuáles son los meses de ventas malas durante el año?

5.6. -¿Cuáles son los meses de ventas regulares durante el año?

5.7. -¿Cuáles son los meses de ventas buenas durante el año?

5.8. -¿Cuánto vendió el año pasado _____

5.9. -¿Cuánto cree que va a vender durante el presente año?

5.10. -De 10 años atrás a la fecha de hoy ¿cuál ha sido su mejor año? _____
¿Recuerda cuanto vendió ese mejor año? _____

5.11. - Ese año en comparación con el año pasado: ¿fue mejor? No__ Sí___,

.-¿En qué porcentaje? ; _____

.-¿Fue peor? No___ Sí___,

.-¿En qué porcentaje? _____,

.-¿Fue igual? _____

5.12. -¿Cuánto de su producción vende a crédito? _____(si la respuesta es nada pase a la siguiente sección No 6.- AMBITO LABORAL)

5.13. -¿Cuál es el plazo promedio que tardan para pagar sus clientes a quienes les vende a crédito? _____días.

6. -AMBITO LABORAL:

6.1. -¿Cuántos trabajadores permanentes tiene actualmente?

6.2. -¿Cuánto trabajadores permanentes tuvo el año pasado?

6.3. -¿Cuántos tenía hace 10 años o cuando tuvo su mejor año?

6.4. -¿Cuál es el promedio de horas que trabaja efectivamente por semana su empresa?

6.5. -¿Cuántos días trabaja efectivamente en promedio durante el mes su negocio?

7. -VARIOS PARA EL FINAL DE LA ENTREVISTA:

7.1. -Valor estimado de la empresa. ¿Cuánto pediría por su negocio si decidiera venderlo? _____

7.2. -¿Cuál es su grado de estudios? _____

7.3. -¿Cuál es su principal fuente de ingresos. ?

7.4. -¿Cuál era su principal fuente de ingresos antes de iniciar éste negocio?

7.5. -¿Toma cursos de actualización para manejar mejor su negocio?

No___ Sí___;

.-¿Dónde? _____

7.6. -¿Cuántos años tiene?

7.7. -¿Tiene R.F.C su negocio? Sí___ No___.

7.8. -¿Cuenta con todos los permisos y autorizaciones requeridos?

Sí___ No___.

CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA A LAS MYPES.

Este cuestionario fue el que se les dejó en sus domicilios a los empresarios que no se les pudo localizar en la segunda visita que se les hizo, contiene las mismas preguntas que la guía de la entrevista anterior, pero listadas en forma de cuestionario, para una interpretación más fácil del empresario, da la impresión de ser más extenso pero como se omiten reactivos cuando la respuesta inicial es negativa, se vuelve muy ágil requisitarlo.

OBJETIVO GENERAL: La identificación de las fuentes de crédito no bancario que han financiado el desempeño de MYPES del sector manufacturero de Tabasco durante los últimos años así como los plazos, tasas y montos, requisitos, procedimientos y lapsos de los créditos que otorgan estos agentes financieros, y su importancia relativa con respecto del financiamiento bancario recibido también durante el período analizado, asimismo precisar la frecuencia de conocimiento de **información** que tienen las MYPES sobre los intermediarios financieros que operan en sus plazas.

Es posible que lo visitemos por una segunda ocasión para aclarar algunas respuestas o para profundizar en algunos temas del cuestionario, por lo que de antemano le agradecemos su comprensión y apoyo.

Agradecemos su buena disposición para contestar éste cuestionario, garantizándole que la **información** será manejada de manera anónima y con absoluta confidencialidad.

Folio_____¹³⁰ Fecha_____

1. -DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.
2. 1.1. -Nombre de la empresa._____
- 1.2. -Localización de la planta:
 - 1.2.1. -Domicilio _____
 - 1.2.2. -Teléfono y Fax de la empresa_____
 - .-Tel. part._____
 - 1.2.3. -Correo electrónico_____
- 1.3. -Nombre del propietario o representante legal_____
- 1.4. -Giro_____
- 1.5. - ¿Cómo esta registrado su negocio? Persona Física.____; Sociedad Anónima.____; Sociedad. Anónima de Capital Variable.____; Sociedad Civil.____
Otra forma_____.
- 1.6. - ¿Cuántos años lleva con el negocio? _____
- 1.7. -¿Cuántos años lleva en el domicilio actual su negocio? _____

¹³⁰ El folio se conformará por tres campos alfanuméricos: el primero con la clave de la clase, el segundo con el número del municipio correspondiente, el tercero con el número progresivo de la secuencia del levantamiento del encuestador.

1.8. -El terreno donde está el negocio es propiedad___, o alquilado___, Superficie___m²

2. -CONOCIMIENTO DE LAS MYPES SOBRE FUENTES Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO:

2.1. - ¿Conoce Ud. Los tipos de crédito que dan los Bancos y las Uniones de Crédito como?:

.-Crédito de habilitación o avío No___ Si___¿Sabe para que se utiliza en las empresas?

.-Crédito refaccionario No___ Si___¿Sabe para que se utiliza en las empresas?

.-Crédito quirografario No___ Si___¿Sabe para que se utiliza en las empresas?

.-Crédito hipotecario industrial No___ Si___¿Sabe para que se utiliza en las empresas?

2.2. -¿Conoce Ud. Las condiciones bajo las cuales dan esos créditos para las microempresas los Bancos?: No___; (en caso negativo pasar a la pregunta 2.3.); Sí___; en caso afirmativo responda lo siguiente:

.-¿Cuál es la tasa de interés mensual promedio que cobra el Banco? _____;

.-¿A qué tipo de crédito se refiere? _____

.-¿Cuál es el plazo usual para pagar ese préstamo? _____;

.-¿Cuánto se tarda el Banco en dárselo? _____

.-Nombre del Banco de referencia _____ Dirección de la Sucursal _____

.-¿Conoce que tipo de garantías pide? :_____;

.-¿Sabe la proporción del valor de la garantía con relación al monto del crédito? De: uno a uno ___; de 2 a uno___; de 3 a uno___; otra proporción _____;

.-¿Sabe qué otros requisitos y trámites le pide el Banco que cumpla?

.-¿Conoce cuánto es el costo de todos los trámites y requisitos?

2.3. - ¿Conoce Ud. las condiciones bajo las cuales dan esos créditos para las empresas las Uniones de Crédito? No___; (En caso negativo pasar a la pregunta 2.4.); Sí___; en caso afirmativo responda lo siguiente:

.-¿Tipo de crédito al que se refiere? _____

.-¿Cuál es la tasa de interés mensual promedio que le cobra la Unión de Crédito? _____;

.-¿Cuál es el plazo que le da para pagar el préstamo? _____;

.-¿Cuánto se tarda la Unión de Crédito en dárselo? _____

.-Nombre de la Unión de Crédito de referencia
Dirección de la Unión de Crédito

- .-¿Conoce qué tipo de garantías piden? : _____ ;
.-¿Sabe la proporción del valor de la garantía con relación al monto del crédito?
: de uno a uno ___; de 2 a uno___; de 3 a uno___; otra proporción _____;
.-¿Sabe qué otros requisitos y trámites le pide la Unión de Crédito que cumpla? _____
.-¿Conoce cuánto es el costo de todos los trámites y requisitos?

2.4. -¿Conoce los Programas del Gobierno de apoyo financiero para las Micro y Pequeñas empresas tales como?:

Fondo Empresarial Tabasco(FET) Sí___ No___; Microfinanciera Conserva Sí___ No___;
Programa de Microcréditos del Gobierno Federal Sí___ No___;
Fideicomiso para el Apoyo Empresarial de Tabasco(FIDETAB) Sí___ No___;
FOCIR: Sí___ No___; FONAES Sí___ No___; Programa de apoyo a Cadenas Productivas (FIDECAP) Sí___ No___; PROCREA Sí___ No___; FOAFI Sí___ No___;
Otro Programa que conozca _____

-Si sabe de alguno de esos programa conteste las siguientes preguntas, refiriéndose al programa mencionado, de lo contrario pase a la pregunta 2.6. -

2.5. - Características del programa de referencia:

.-¿Cuál es el tipo de crédito al que hace referencia? _____

- .-¿Cuál es la tasa de interés mensual promedio? _____;
.-¿Cuál es el plazo para pagar el préstamo? _____;
.-¿Cuántos días tardan en dárselo? _____
.-¿Conoce que tipo de garantías piden? : _____ ;
.-¿Sabe la proporción del valor de la garantía con relación al monto del crédito?: de uno a uno ___; de 2 a uno___; de 3 a uno___; otra proporción _____;
.-¿Sabe que otros requisitos y trámites le piden que cumpla?

.-¿Conoce cuanto es el costo de todos los trámites y requisitos? _____

.-Nombre y Dirección del Programa de referencia _____

2.6. - ¿Conoce las condiciones bajo las cuales ACTUALMENTE prestan dinero Los PRESTAMISTAS?: No___ (en caso negativo pase a la pregunta 2.7. - Si___, conteste lo siguiente:

- .-¿Cuál es la tasa de interés promedio mensual que cobra un prestamista?

.-¿Conoce cuáles son los plazos usuales que dan para pagar los préstamos?
_____;

- .-¿Sabe cuánto cuestan los trámites y requisitos?_____;
- .-¿Conoce qué tipo de garantías piden los prestamistas?_____;
- .-¿Sabe la proporción del valor de la garantía con relación al monto del crédito?: de uno a uno ___; de 2 a uno___; de 3 a uno___; otra proporción_____;
- .-¿Sabe que requisitos y trámites le pide el prestamista que Ud. cumpla para darle el dinero? _____
- .-¿Conoce el tiempo promedio que se tarda un prestamista en dar un crédito?:
- .-Nombre y Dirección del prestamista de referencia

2.7. - ¿Conoce las condiciones bajo las cuales dan prestamos LAS CASAS DE EMPEÑO? No__ (en caso negativo pase a la pregunta 2.8.) Sí__, (conteste lo siguiente:

- .-¿Cuál es la tasa de interés promedio mensual?_____;
- .-¿Conoce cuáles son los plazos que dan LAS CASAS DE EMPEÑO para pagar el préstamo? _____;
- .-¿Conoce qué tipo de garantías piden LAS CASAS DE EMPEÑO?:_____;
- .-¿Sabe la proporción del valor de la garantía con relación al monto del crédito?: de uno a uno ___; de 2 a uno___; de 3 a uno___; otra proporción _____;
- .-¿Sabe que otros requisitos y trámites le piden que cumpla?

- .-¿Sabe cuanto cuestan los trámites y requisitos que piden las Casas de Empeño? _____;
- .-¿Conoce el tiempo promedio que se tarda en dar un crédito una casa de empeño?:
- .-Nombre y Dirección de la Casa de Empeño de referencia_____

2.8. - ¿Conoce como funcionan las Tandas?: No__ Sí__

- 2.9. -¿Conoce en que condiciones sus PROVEEDORES le pueden dar crédito para las materias primas, insumos, o equipo de su negocios No__(en caso negativo pase a la siguiente pregunta 2.10. -); Sí__; Tipo de crédito_____
- ¿ A qué tasa de interés promedio mensual? _____;
 - .-¿Qué plazo le dan para pagar el préstamo? _____;
 - .-¿Qué tipo de garantías piden? :_____ _____;

¿Sabe qué otros requisitos y trámites le piden que cumpla?

¿Sabe cuánto cuestan todos esos trámites y requisitos? ; _____

.-¿Conoce el tiempo promedio que se tarda(n) en darle el crédito su(s) principal(es) proveedor(es)?: _____

.-Nombre y Dirección de el(los) proveedor(es) de referencia

2.10.-¿Conoce alguna otra forma de obtener crédito para su negocio?: No___(en caso negativo pase a la siguiente pregunta 2.11. -) Sí___, (explique)

.-¿Cual es el tipo de crédito al que hace referencia?_____

.-¿ A qué tasa de interés promedio mensual?_____;

.-¿Cuál es el plazo para pagar el préstamo?_____;

.-¿Conoce el tiempo promedio que se tardan en dar un crédito? _____;

.-¿Sabe qué requisitos y trámites le piden que cumpla?

.-¿Cuánto importan los costos de los trámites y requisitos? _____

.-¿Conoce qué tipo de garantías piden?: _____;

.-¿Sabe la proporción del valor de la garantía con relación al monto del crédito?:

.-¿Cuál es el tipo de crédito al que se refiere?_____

.-Nombre y Dirección de la fuente financiera de referencia

2.11. - ¿Le pediría algún crédito o dinero prestado?:

2.11.1. -A un Banco. Sí___, No___; ¿Por qué? _____

2.11.2. -A una Unión de Crédito. Sí___, No___; ¿Por qué? _____

2.11.3. -A un Proveedor. Sí___, No___; ¿Por qué? _____

2.11.4. -Al Programa de Microcréditos a “changarros” del Gobierno Federal.

Sí___, No___; ¿Por qué? _____

2.11.5. -Al Fondo Empresarial Tabasco. Sí___, No___; ¿Por qué? _____

2.11.6. -A la Microfinanciera. Sí___, No___; ¿Por qué? _____

2.11.7. -Al Fideicomiso para el apoyo empresarial de Tabasco. Sí___, No___; ¿Por qué? _____

2.11.8. -Al Programa de Apoyo a las Cadenas Productivas. Sí___, No___; ¿Por qué? _____

- 2.11.9. -Al FOCIR. Sí___, No___; ¿Por qué? _____
- 2.11.10. -Al FONAES. Sí___, No___; ¿Por qué? _____
- 2.11.11. -Al PROCREA. Sí___, No___; ¿Por qué? _____
- 2.11.12.-A un Prestamista. Sí___, No___; ¿Por qué? _____
- 2.11.14. -A una Casa de Empeño. Sí___, No___; ¿Por qué? _____
- 2.11.15. -¿Organizaría una Tanda para obtener recursos para su negocio? Sí___, No___; ¿Por qué? _____
- 2.11.16. -¿Le pediría crédito a un familiar?. Sí___ No___ ¿Por qué? _____

2. -B.-LAS FUENTES DEL FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL.

2.12. -¿De donde obtuvo el dinero para iniciar éste negocio, o para comprarlo, y cuanto fue el monto inicial? Ahorros propios: \$_____; herencia familiar: \$_____; préstamo de Familiares: \$_____; Proveedores: \$_____ Inversionista particular: \$_____; Programa de Gobierno: \$_____ cual: _____préstamo de amigos: \$ _____; liquidación de trabajo anterior_____; préstamo de un Banco_____; préstamo de otra organización institucional del crédito _____; Tanda_____; otra fuente (explique)_____ \$ _____.

2.13. -¿Cuáles han sido las fuentes de crédito de 10 años a la fecha, o desde que inicio operaciones, de donde ha recibido prestamos para su negocio? (haga memoria lo más que pueda y escriba las cantidades) POR EJEMPLO:

2.13.1. -¿Ha recibido crédito de algún Prestamista para su negocio? Sí___ No___

En caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.2. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo_____;

.-¿A que interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? _____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Cuál fue el grado de dificultad para pagar las mensualidades de éste crédito? _____

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron?

(Nombre, domicilio y teléfono de quien le dio prestado el dinero)_____

¿Cuál fue el grado de dificultad que tuvo para cumplir con los requisitos y trámites que le pidieron? _____,

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí___ No___;

.-Fecha ideal cuando lo necesitaba_____ _____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Sí___; ¿En cuánto? _____.

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí__No__; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.2. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió ese restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante en cuanto a: tasa de interés mensual promedio? _____

.-Plazo de pago _____;

.-Montos mensuales promedio de pago _____

.-Fuente _____.

2.13.2.-¿Ha obtenido crédito de Proveedores para su negocio? Si__No__ en caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.3. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del crédito _____;

.-¿A que interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? (Meses)_____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Cuál fue el grado de dificultad que tuvo para pagar las mensualidades de éste crédito? _____

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron? _____

.-¿Cuál fue el grado de dificultad para cumplir con los requisitos y trámites que le pidieron? _____

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuánto tiempo tardó para conseguirlo? _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí__ No__;

.-Fecha ideal cuando lo necesitaba_____ _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No__ Sí__; ¿En cuánto? _____.

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí__No__; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.3. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: tasa de interés mensual promedio _____

.-Plazo de pago _____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____

.-Fuente_____.

Nombre, domicilio y teléfono del proveedor más importante que le da crédito:

2.13.3.-¿Ha recibido crédito de algún familiar para su negocio? Si__No__ en caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.4. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo_____;

.-¿A que interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? _____; ¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Tuvo dificultades para pagar las mensualidades de éste crédito? Sí___ No___;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron?

¿Cuál fue el grado de dificultad para cumplir los requisitos y trámites que le pidieron? _____;

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____; ¿fue oportuno éste crédito? Sí___ No___;

.-Fecha ideal cuando lo necesitaba_____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Sí___; ¿en cuanto? _____.

.-Parentesco del familiar_____

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí___ No___; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.4. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: tasa de interés mensual promedio? _____

.-Plazo de pago _____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____.

.

2.13.4.-¿Ha recibido crédito de algún amigo para su negocio? Si___No___en caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.5. -, pero si recibió algún dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo_____;

.-¿A que interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? _____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Grado de dificultad para pagar las mensualidades de éste crédito? _____;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron?

.-¿Grado de dificultad para cumplir los requisitos y trámites que le pidieron?

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí___ No___;

.-Fecha ideal cuando lo necesitaba_____

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Sí___;

.-¿En cuánto? _____ %

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí__No__; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.5. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: tasa de interés mensual promedio? _____

.-Plazo de pago _____;

.-Montos mensuales promedio de pago _____.

2.13.5.-¿Ha obtenido crédito de algún socio para su negocio?: Si__No__en caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.6. -, pero si recibió algún dinero solicitado, responda lo siguiente: monto del préstamo _____;

.-¿A que interés mensual promedio? _____;

.-¿Que plazo le dieron para pagarlo? _____;

.-¿De cuanto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Grado de dificultad para pagar las mensualidades de éste crédito? _____;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron? _____

.-¿Grado de dificultad para cumplir con los requisitos y trámites que le pidieron? _____

.-Fecha cuando recibió el crédito _____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí__ No__; fecha ideal cuando lo necesitaba _____ _____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No__Sí__;

.-¿En cuánto? _____ %.

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí__No__; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.6. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En que condiciones consiguió lo restante en cuanto a: tasa de interés mensual promedio _____;

.-Plazo de pago _____;

.-Montos mensuales promedio de pago _____.

2.13.6. -¿Ha obtenido crédito de tandas para su negocio? Sí___ No___;

En caso negativo pase a la siguiente pregunta 2.13.7. -; pero si ha recibido dinero de alguna tanda responda lo siguiente: monto de la tanda_____;

.-¿A qué plazo era la tanda: (meses)_____?

.-¿De cuánto eran los pagos promedio? _____;

.-¿Grado de dificultad para hacer los pagos parciales de ésta tanda? Sí___ No___;

.-Fecha cuando recibió la tanda_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí___ No___; fecha ideal cuando lo necesitaba_____ _____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste recurso? No___ Sí___; ¿En cuanto? _____ %.

.-¿Fue suficiente el dinero de ésta tanda que recibió? Sí___ No___; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.7. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: tasa de interés mensual promedio _____;

.-Plazo de pago en meses_____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____.

2.13.7. -¿Ha obtenido crédito de una Casa de Empeño para su negocio? Sí___ No___ ¿por qué? _____ _____;

En caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.8. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo _____;

.-¿A qué interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? (Meses)_____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Tuvo dificultades para pagar las mensualidades de éste crédito? Sí___ No___;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron? _____

.-Nombre, domicilio y teléfono de la Casa de Empeño que le dio prestado el dinero_____

.-¿Cumplió con facilidad los requisitos y trámites que le pidieron? Sí___, No___, ¿Por qué no? _____

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí___ No___; Fecha ideal cuando lo necesitaba_____ _____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Sí___;

.-¿En cuánto? _____ %.

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí__No__; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13-8. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: tasa de interés mensual promedio _____

.-Plazo de pago_____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____.

2.13.8. -¿Ha obtenido crédito de alguna Caja de Ahorro y Prestamos? para su negocio Sí__No__¿Por qué? _____;

En caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.9. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: monto del préstamo_____

.-¿A qué interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? _____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Tuvo dificultades para pagar las mensualidades de éste crédito? Sí__No__;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron?

.-Nombre, domicilio y teléfono de la Caja de Ahorro y Prestamos

.-¿Cumplió con facilidad los requisitos y trámites que le pidieron? Sí__, No__, ¿Por qué no? _____;

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí__ No__; Fecha ideal cuando lo necesitaba_____ _____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No__Sí__; ¿En cuanto? _____, _____% ;

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí__No__; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.9. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: Tasa de interés mensual promedio _____

.-¿Plazo de pago? _____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____.

2.13.9.-¿Ha obtenido crédito de Programas del Gobierno para su negocio? Sí__No__¿Por qué?_____;

En caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.10. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo_____;

.-¿A qué Interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? (Meses)_____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Tuvo dificultades para pagar las mensualidades de éste crédito? Sí___ No___;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron? _____(Nombre, domicilio y teléfono del Programa que le dio prestado el dinero)_____

.-¿Cumplió con facilidad los requisitos y trámites que le pidieron? Sí___, No___, ¿Por qué no? _____

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí___ No___;

.-Fecha ideal cuando lo necesitaba_____ _____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Sí___;

.-¿En cuánto? _____ %.

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Sí___ No___; en caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.10. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: Tasa de interés mensual promedio? _____

.-¿Plazo de pago? _____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____.

2.13.10.-¿Ha recibido crédito para su negocio de una Unión de Crédito? Sí___ No___ ¿por qué? _____;

En caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.11. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo_____;

.-¿A qué Interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? (Meses)_____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Tuvo dificultades para pagar las mensualidades de éste crédito? Sí___ No___;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron? _____

(Nombre, domicilio y teléfono de la Unión de Crédito que le dio prestado el dinero)_____

.-¿Cumplió con facilidad los requisitos y trámites que le pidieron? Sí___, No___, ¿Por qué no? _____

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____ _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Sí___ No___;
.-Fecha ideal cuando lo necesitaba_____;
.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;
.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Si___;
.-¿En cuánto? _____ %
.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Si___ No___; En caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.11. -;
.-¿Cuánto le hizo falta? _____;
.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;
.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: Tasa de interés mensual promedio _____;
.-Plazo de pago _____;
.-Montos mensuales promedio de pago_____.

2.13.11.-¿Ha obtenido crédito para su negocio de Bancos?: Si___ No___¿por qué? _____;

En caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.13.12. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo_____;

¿A que Interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? _____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Tuvo dificultades para pagar las mensualidades de éste crédito? Si___ No___;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron?

(Nombre del Banco y sucursal que le dio prestado el dinero)_____

.-¿Cumplió con facilidad los requisitos y trámites que le pidieron? Si___, No___,

¿Por qué no?_____

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Si___ No___; Fecha ideal cuando lo necesitaba_____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Si___;

.-¿En cuánto? _____ %.

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Si___ No___; En caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.13.12-;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante en cuanto a: Tasa de interés mensual promedio _____;

.-Plazo de pago _____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____.

2.13.12.-¿Ha recibido crédito para su negocio de otras fuentes? Si___ No___
¿por qué? _____;

En caso negativo pasar a la siguiente pregunta 2.14. -, pero si recibió el dinero solicitado, responda lo siguiente: Monto del préstamo_____;

.-¿A qué Interés mensual promedio? _____;

.-¿Qué plazo le dieron para pagarlo? (Meses)_____;

.-¿De cuánto eran los pagos mensuales promedio? _____;

.-¿Tuvo dificultades para pagar las mensualidades de éste crédito? Si___ No___;

.-¿Cuánto le costaron los trámites y requisitos que le pidieron?

(Nombre, domicilio y teléfono de quien le dio prestado el dinero)

.-¿Cumplió con facilidad los requisitos y trámites que le pidieron? Si___, No___, ¿Por qué no?

.-Fecha cuando recibió el crédito_____;

.-¿Cuántos días tardó para conseguirlo? _____;

.-¿Fue oportuno éste crédito? Si___ No___;

.-Fecha ideal cuando lo necesitaba_____;

.-¿Para qué utilizó ese dinero en su negocio? _____;

.-¿Aumentó sus ventas con éste crédito? No___ Si___;

.-¿En cuánto? _____%.

.-¿Fue suficiente el dinero de éste crédito que recibió? Si___No___; En caso que no haya sido suficiente responda lo siguiente, de lo contrario pase a la siguiente pregunta 2.14. -;

.-¿Cuánto le hizo falta? _____;

.-¿Cómo consiguió lo restante? _____;

.-¿En qué condiciones consiguió lo restante? en cuanto a: Tasa de interés mensual promedio _____

.-Plazo de pago _____;

.-Montos mensuales promedio de pago_____.

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DE LAS MYPES.

2.14. -¿Cuanto le debe actualmente su negocio a:

Bancos? \$_____ Proveedores? \$_____ Prestamistas? \$ _____

Familiares? \$_____ Programas del Gobierno? \$_____(¿Cuáles?)

_____; Uniones de crédito? \$_____ Cajas de Ahorro

y Préstamo? \$_____, Casas de Empeño? _____ (mencione

cual)_____, Amigos?\$_____, Tandas? \$_____ Socios?

\$_____, Otros (especifique)\$ _____

2.15. -¿Piensa hacer nuevas inversiones para ampliar su negocio? (por ejemplo en nueva maquinaria o equipo, mejores instalaciones o incremento de inventarios) No___(pase a la pregunta 2.19) Si___

.-¿Cuánto sería el dinero requerido? _____

.-¿Cómo lo utilizaría en la empresa?_____

2.16. -¿En que porcentaje aumentaría sus VENTAS (ojo, ventas) con esa nueva inversión? _____

2.17. -¿Desde hace cuanto tiempo quiere hacer esta inversión y no ha podido?

2.18. -¿Le hace falta dinero en ocasiones para pagar la operación normal de su negocio? (por ejemplo la compra de materiales, la renta, la luz, la raya semanal de sus trabajadores, el teléfono); No___; (en caso negativo pase a la pregunta 3.1.-) Si___

.-¿Cuánto es el dinero que le hace falta en promedio? Semanal_____ Quincenal_____ Mensual_____

2.19. -Considera tener las suficientes garantías inmobiliarias para respaldar un crédito bancario como el que requeriría para el negocio (Considerando que la garantía inmobiliaria debe valer el doble o más que el monto total del crédito) Si___ No___

3. -CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

3.1. -¿Cada cuanto elabora para su negocio, Uds. o su contador? Un Balance _____ Un Estado de Pérdidas y Ganancias_____ Un Flujo de Efectivo_____; algún otro reporte contable_____ Ninguno _____

3.2 -¿Cuánto de utilidad le deja en promedio una venta de \$ 1000.00 de productos, descontando todos los gastos en materiales, mano de obra de los trabajadores, y los otros gastos directos?

3.3. -¿Con que Banco(s) maneja su dinero, o su cuenta de cheques?

En que sucursal(es) _____

.-¿Desde cuando? _____

.-¿Conoce personalmente al gerente? Si___ No___

3.4. -¿Qué Organismos y Programas del Gobierno de apoyo NO FINANCIERO para la Micro y Pequeña empresa conoce? POR EJEMPLO:

CRECE Si___ No___ P. A.C. Si___ No___ COMPITE Si___ No___ TABASCO EN ACCIÓN Si___ No___ Algún otro_____

3.5. -¿Cuánto de sus compras de materiales en promedio las hace a crédito? _____ % Valor _____ (en caso de respuesta negativa pase a la sección siguiente No. 4.- PRODUCCIÓN)

3.6. -¿Qué plazo promedio le da(n) para pagar su(s) principal(es) proveedor(es):

Proveedor 1. - _____ días _____ de plazo .

Proveedor 2 _____ días _____ de plazo.

Proveedor 3. - _____ días _____ de plazo.

3.7. -¿Qué requisitos le pide(n) su(s) proveedor(es) para darle crédito? _____

3.8. -¿Cuánto tarda(n) en resolverle? _____

3.9. -¿Qué tasa de interés mensual le cobran?

4. -PRODUCCIÓN:

4.1. -¿Cuáles son los principales productos de la empresa y a que precio los vende?

4.2. -¿Cuándo adquirió la mayor parte de la maquinaria y el equipo que actualmente usa?

4.3. -¿Considera su maquinaria y equipo eficiente?: Sí___ No___; de eficiencia aceptable: Si___ No___; deficiente: Si___ No___ ¿Por qué? _____

4.4. -¿Cuánto es el máximo de piezas que puede producir semanalmente de su (s) principal(es) producto(s)

4.5. -¿Cuánto esta produciendo actualmente de su(s) principal(es) producto(s) en promedio a la semana? _____

4.6. - ¿Por qué razón considera esta trabajando a ese nivel su negocio?

5. -MERCADO.

5.1. -¿Cuánto vendió la semana pasada?

5.2. -¿Cuánto vende en promedio en las semanas malas?

5.3. -¿Cuánto vende en promedio en las semanas regulares?

5.4. -¿Cuánto vende en promedio en las semanas buenas?

5.5. -¿Cuáles son los meses de ventas malas durante el año?

5.6. -¿Cuáles son los meses de ventas buenas durante el año?

5.7. -¿Cuáles son los meses de ventas regulares durante el año?

5.8. -¿Cuánto vendió el año pasado?

5.9. -¿Cuánto cree que pueda vender durante todo el presente año?

5.10. -¿Cuál ha sido el año que mejores ventas ha tenido de 10 años atrás a la fecha de hoy?

5.11. -Y comparando aquel año con el año pasado, ¿Las ventas son: Iguales___; mejores__(en que porcentaje)___; peores_____? (en que porcentaje) _____

5.12. -¿Quiénes son sus principales clientes?

5.13. -¿Cuánto de su producción vende a crédito? _____(si la respuesta es negativa o cero, pase a la siguiente sección No. 6.- AMBITO LABORAL)

5.14. -¿Cuál es el plazo promedio que tardan para pagar sus clientes a quienes les vende a crédito? _____días.

6. -AMBITO LABORAL:

6.1. - ¿Cuántos trabajadores permanentes tiene actualmente?

6.2. -¿Cuántos trabajadores permanentes tuvo el año pasado?

6.3. -¿Cuál es el máximo de trabajadores que ha llegado a tener?

.-¿Y en qué año?_____

6.4. -¿Cuál es el promedio de horas que trabaja efectivamente por semana su empresa?

6.5. -¿Cuántos días trabaja efectivamente en promedio durante el mes su negocio?

7. -VARIOS PARA EL FINAL DE LA ENTREVISTA:

7.1. -Valor estimado de la empresa. ¿Cuánto pediría por su negocio si quisiera venderlo?

7.2. -¿Cuál es su grado máximo de estudios? _____

7.3. -¿Es la empresa su principal fuente de ingresos? Si___ No___

7.4. -¿Cuál era su principal fuente de ingresos antes de iniciarse en éste negocio?

7.5. -¿Toma cursos de actualización para manejar mejor su negocio? No___
Si___; ¿Donde? _____

7.6. -¿Cuántos años tiene?

7.7. -¿Tiene R.F.C su negocio? Si_____ No___.

7.8. -¿Cuenta con todos los permisos y autorizaciones requeridos? Si___
No___.

GUIA DE ENTREVISTA A INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS (BANCOS Y UNIONES DE CRÉDITO)

OBJETIVO GENERAL: La identificación de el grado de conocimiento que tiene el intermediario financiero bancario sobre características de las MYPES que afectan la elegibilidad financiera de estas empresas y sobre peculiaridades de sus modos de financiamiento¹³¹.

Agradecemos su buena disposición para contestar éste cuestionario, garantizándole que la **información** será manejada de manera anónima y con absoluta confidencialidad.

Folio _____ Fecha _____

1. -DATOS GENERALES DEL AGENTE FINANCIERO INSTITUCIONAL.

1.1. -Nombre de la Institución Bancaria _____

1.2. -Localización _____

1.2.1. -Domicilio _____

1.2.2. -Teléfono y Fax _____

1.2.3. -Sucursal _____

1.3. -Nombre del funcionario bancario entrevistado _____

1.4. - Puesto que desempeña _____

1.5. -Correo electrónico: _____

II.-ASPECTOS FINANCIEROS.

2.1. - ¿Otorga su Institución créditos a las Micro y Pequeñas empresas industriales? (MYPES) Si__ No__
(entendiendo por Micro empresas industriales aquellas que tienen hasta 10 empleados permanentes y por Pequeña hasta 50)

2.2. -En caso negativo señale cuales son las principales razones:

2.2.1. -Los microempresarios son deudores de alto riesgo _____

2.2.2. -Los microempresarios no tienen activos o bienes que los respalden _____

2.2.3. -Los costos administrativos de otorgar microcréditos son muy altos _____

2.2.4. -No son rentables los microcréditos _____

2.2.5. -No se cuenta con ejecutivos para atender los microcréditos _____

2.2.6. -Otras razones (favor de especificar) _____

Le agradecemos su atención.

¹³¹ Este cuestionario se aplicó, para el caso de los bancos, en las sucursales mencionadas por las MYPES entrevistadas.

En caso de que si otorgue créditos su Organización a las MYPES industriales, conteste las siguientes preguntas:

2.3. -Principales tipos de crédito que otorga a las MYPES industriales

2.3.1. -Habilitación: mínimo \$ _____ plazos desde _____ hasta _____
tasa anual promedio _____ fija _____, variable _____

2.3.2. - Refaccionario: mínimo \$ _____ plazos desde _____ hasta _____
tasa anual promedio _____ fija _____ variable _____

2.3.3.- Quirografario: mínimo \$ _____ plazos desde _____ hasta _____
tasa anual promedio _____ fija _____, variable _____

2.3.4. - Hipotecario industrial: mínimo \$ _____ plazos desde _____
hasta _____ tasa anual promedio _____ fija _____, variable _____.

2.3.5. - Otro tipo de crédito (especifique) _____ mínimo
\$ _____ plazos desde _____ hasta _____ tasa anual promedio
_____ fija _____, variable _____

2.4. -Requisitos que pide para otorgar un crédito a una MYPE industrial.

2.4.1. -Garantía inmobiliaria No ___ Si ___, en caso afirmativo conteste lo siguiente, de lo contrario pase a la pregunta 2.4.2.-

2.4.1.1 ¿Cuál es la proporción que pide del valor del inmueble con respecto del préstamo otorgado? uno a uno ___; 2 a uno ___; 3 a uno ___; 4 a uno ___; Otra _____

2.4.1.2. -Avalúo Bancario del inmueble No ___ Si ___

2.4.1.3. -Certificado de libertad de gravamen del inmueble dado en garantía No ___ Si ___

2.4.1.4. -Gravar ante el registro público de la propiedad el inmueble dado en garantía. No ___ Si ___

2.4.2. -Firma de aval solidario No ___ Si ___

2.4.3. -Declaración patrimonial del aval solidario No ___ Si ___

2.4.4. -Consentimiento del Cónyugue No ___ Si ___

2.4.5. -Constancia del régimen conyugal No ___ Si ___

2.4.6. -Registro ante notario público del contrato de crédito No ___ Si ___

2.4.7. -Documentación contable en orden y actualizada: Balance ___; Estado de Perdidas y Ganancias ___; Flujo de Efectivo ___; otros estados financieros: _____

2.4.11. -Copia del Registro Federal de Contribuyentes No ___ Si ___

2.4.12. -Identificación oficial, como credencial de elector No ___ Si ___

2.4.13. -Comprobante de domicilio No ___ Si ___

2.4.15. -Endoso de factura de la garantía No ___ Si ___

2.4.16. -Apertura de cuenta de cheques

2.4.17. -Otros requisitos no mencionados en la lista anterior _____

2.5. -¿Cuántos días naturales se lleva en promedio en dar un préstamo desde el momento en que se lo solicita el cliente hasta el momento que lo otorga? (por tipo de crédito)

Habilitación o avío _____ días

Refaccionario _____ días

Quirografario _____ días

Hipotecario industrial ____ días

Otro tipo de crédito (favor de especificar) _____ días

2.6. - ¿Evalúa aspectos personales del empresario en una solicitud de crédito de una MYPE industrial? Por ejemplo:

Visita su negocio: Si ___ No ___

Número de horas promedio que trabaja: Si ___ No ___

Antigüedad del negocio Si ___ No ___

Antigüedad en su domicilio actual o en el barrio Si ___ No ___

Imagen entre los vecinos Si ___ No ___

Visión clara del futuro de su empresa Si ___ No ___

Grado de cultura administrativa Si ___ No ___

Edad del empresario Si ___ No ___

Grado de estudios Si ___ No ___

Algún otro aspecto (por favor especifique) Si ___ No ___

2.7. - ¿A cuántos Micro y Pequeños Empresarios de las siguientes clases económicas le ha dado prestado en los últimos años? (en la plaza)

Talleres de herrería: Num. _____ Monto total de los créditos _____

Panaderías: Num. _____ Monto total de los créditos _____

Sastres y Costureras: Num. _____ Monto total de los créditos _____

Carpinterías: Num. _____ Monto total de los créditos _____

Paleterías Num. _____ Monto total de los créditos _____

Fábricas de Chocolate: Num. _____ Monto total de los créditos _____

Fábricas de queso: Num. _____ Monto total de los créditos _____

2.8. -¿Tiene problemas fuertes para recuperar los créditos de las MYPES?

No ___ Si ___

2.9. - Si la respuesta fue positiva explique que clase de problemas

2.10. -¿Acostumbra darle al microempresario industrial el monto total del crédito que pide? Si ___ No ___ ¿Por qué? _____

2.11. -¿El personal del departamento de crédito de su sucursal, ha recibido alguna capacitación especial sobre financiamiento a MYPES?

2.12. ¿Considera su Institución que deben desarrollarse esquemas de financiamiento sustentable especiales para las MYPES?

2.13. -¿Cómo calcula su institución la tasa de interés aplicada a los Microcréditos?

III.-CONOCIMIENTO SOBRE LAS MYPES

3.1. -¿Tiene conocimiento que porcentaje de las empresas industriales en el estado son Microempresas, es decir que tienen de uno a 10 empleados permanentes y en promedio 5?

Si__ No__

3.2. -De la siguiente lista adjunta de MYPES subraye a los negocios que conoce personalmente?

(Se les hizo entrega del listado de las MYPES existentes en su Municipio)

3.3. - En esa misma lista adjunta, señale aquellos negocios que ha visitado en su domicilio.

3.4. -¿Conoce el ciclo económico anual de las MYPES de las siguientes clases económicas en su plaza? (meses de ventas altas y de ventas bajas)

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paletterías No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.5. -¿Conoce el numero de horas promedio a la semana que trabajan las MYPES de las siguientes clases económicas en su plaza?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paletterías No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.6. -¿Conoce el promedio de empleados permanentes que tienen las MYPES de las siguientes clases económicas en su plaza?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paleterías No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.7. -¿Conoce el rango promedio de ventas semanales que tienen las Micro empresas de las siguientes clases económicas en su plaza?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?
Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?
Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?
Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?
Paleterías No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.8. -¿Conoce el promedio de Microempresas que son propietarias de sus locales o que tienen propiedades inmuebles de las siguientes clases económicas en su plaza?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?
Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?
Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?
Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?
Paleterías No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.9.-¿Conoce el numero de años promedio que llevan establecidas Microempresas de las siguientes clases económicas en su plaza?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?
Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?
Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?
Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?
Paleterías No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.10. -¿Conoce o tiene idea de la utilidad bruta promedio que obtiene una Microempresa industrial de las siguientes clases económicas en su plaza?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?
Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?
Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?
Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?
Paleterías No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?
Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.11. -¿Conoce o tiene idea de que porcentaje de las MYPES de las siguientes clases económicas en su plaza elaboran regularmente estados financieros contables?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paletterías No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.12. -¿Conoce o tiene idea del porcentaje de las MYPES de las siguientes clases económicas en su plaza que tienen alguna cuenta bancaria?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paletterías No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.13. -¿Conoce o tiene idea de la edad promedio de los microempresario industriales que tienen?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paletterías No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.14. -¿Conoce o tiene idea del grado de escolaridad promedio de los microempresarios que tienen?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paletterías No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

3.15. -¿Conoce o tiene idea de cual es la principal fuente de financiamiento de las Microempresas industriales en la plaza de las siguientes clases económicas?

Talleres de Herrería: No__ Si__ ¿cuál es?

Panaderías: No__ Si__ ¿cuál es?

Sastres y Costureras: No__ Si__ ¿cuál es?

Carpinterías: No__ Si__ ¿cuál es?

Paletterías No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Chocolate: No__ Si__ ¿cuál es?

Fábricas de Queso: No__ Si__ ¿cuál es?

ANEXO ESTADÍSTICO

**ANEXO ESTADÍSTICO DE
FÁBRICAS DE CHOCOLATES**

CUADRO No. 1

CONOCIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS POR LAS FÁBRICAS DE CHOCOLATE

Fábricas de Chocolate	Presastas de Empeño	Canales	Tarjetas	Pavos	Bancos	Uniones de Crédito	PMERGMA	Microroafinancieras	FPDOCAPIVAs	FOCLER	FOCAES	Tarjetas de Crédito	FOAFI	FAMPYME	FAMILIARES	Otras Fuentes	OTRAL	Observaciones
B	SI				SI							SI			SI		4	
C			SI	SI	SI		SI		SI						SI		6	
D	SI	SI	SI		SI					SI							6	*Clientes
E				SI													1	
F	SI		SI	SI	SI										SI	SI	6	*Fund. Tabasco, Cliente
G	SI	SI						SI							SI	SI	5	*IFAT, **Socio
H	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI		SI		SI				SI		10	
I				SI													1	
J	SI		SI	SI	SI		SI	SI	SI		SI	SI	SI	SI	SI	SI	13	*FIRA, tarjeta
% ,Media,Proporciones	6	3	5	6	6	1	3	2	3	1	2	2	1	1	6	4		

CUADRO No. 2			
COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE MYPES ACREDITADAS Y LA FRECUENCIA DE CONOCIMIENTO DE INFORMACION SOBRE LAS CONDICIONES DE LOS CREDITOS DE FUENTES U OPCIONES DE: FÁBRICAS DE CHOCOLATE			
	Frecuencia de Conocimiento de información sobre las condiciones del crédito de:	Frecuencia de MYPES Fábricas de Chocolate acreditadas	Observaciones
Familiares	6/9	6/9	
Proveedores	6/9	6/9	
Bancos	6/9	5/9	
Prestamistas	6/9	2/9	
Tandas	5/9	1/9	
Programa de Microcréditos	3/9	2/9	
Casas de Empeño	3/9	0	
Fidecap	3/9	0	
Clientes	2/9	2/9	
Microfinanciera	2/9	0	
FONAES	2/9	0	
Tarjetas de Crédito	2/9	1/9	
Socios	1/9	1/9	
Amigos	1/9	1/9	
IFAT	1/9	1/9	
FOCIR	1/9	1/9	
FAMPYME	1/9	0	
FOAFI	1/9	0	
Fundación Tabasco	1/9	0	
Uniones de Crédito	1/9	0	

CUADRO No. 3

ORIGEN DEL CAPITAL DE: FÁBRICAS DE CHOCOLATE

F C á h b o r c i o c l a a s t e	A h o r r o s P r o p i o s	H e r e n c i a F a m i l i a r	P F r a é m s i t l a i m a o r s e s	P r o v e e d o r e s	I P () n a s v r o e t c r i i s c o i u s o l) n a i r s e t s a s	P G r o b g i r e a r m n a o s	L T i r q u b a j a o c i A ó n t e r i o r	P B r a é n c s c o m o d e u n	P O d r r e é g l s a t n C a i r z é o a d i t o O e t r a s	T a n d a s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s	
B			\$800,000.00										1	
C		\$1,500,000.00											1	
D		\$3,000,000.00											1	
E	\$125,000.00												1	
F		\$10,000,000.00											1	
G					\$15,200.00								1	
H		\$500,000.00	\$100,000.00										2	
I	\$150,000.00												1	
J		SI											1	
TOTALES	2	5	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	10	
%,Media,Proporciones	22	56	22	0	11	0	0	0	0	0	0	0		

CUADRO No. 4

ADEUDOS ACTUALES DE LAS FÁBRICAS DE CHOCOLATE POR FUENTE DE CRÉDITO

F C á h b o r c i o c l a a s t e	B a n c o s	P r o v e e d o r e s	P r e s t a m i s t a	F a c t o r e s	P G r o b g i r e a r m n a o s	U C n r i é o d n i e t s o	C A P a h r j o é a r s r t o a m o	C E a m s p a e s ñ o	A m i n d a s	T a m b i e n t e s	S o c i o s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O B S E R V A C I O N E S
B														0
C		SI		SI	\$600,000.00									3
D	\$1,250,000.00													1
E														0
F														0
G											\$15,200.00			1
H		\$1,500,000.00			\$600,000.00									2
I		\$160,000.00												1
J		\$40,000.00												1
TOTALES	1	4	0	1	2	0	0	0	0	0	1	0	9	
%,Media,Proporciones	11	44	0	11	22	0	0	0	0	0	11	0		

**ANEXO ESTADÍSTICO DE
TALLERES DE CARPINTERIA**

CUADRO No. 1

CONOCIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS POR LOS: TALLERES DE CARPINTERÍA

T C A A L R L P E I R N E T S E R Í D A E	P r e s t a m i s t a s d e	C e m p e ñ o	T a n d a s	P r o v e e d o r e s	B a n c o s	U n i v e r s i d a d e	P r o c e d i m i e n t e s	M e d i c i n a	E c o n o m í a	M i c r o c r e d i t o s	F i n a n c i e r a s	F a c i l i t a d o s	C e n t r o s	P r o c e d i m i e n t e s	F o r m a c i o n	F o n d a c i o n e s	P r o c e d i m i e n t e s	F o r m a c i o n	F a m i l i a r e s	O t r a s F u e n t e s	T o t a l	O b s e r v a c i o n e s		
B	SI		SI	SI																		3		
C																							0	
D																							0	
E	SI		SI	SI																			3	
F	SI		SI																	SI			3	
G																							0	
H	SI	SI	SI																				3	
I																							0	
J	SI	SI	SI																		SI*		4	*AMIGO
K																							0	
L																							0	
M	SI	SI		SI				SI												SI			5	
N	SI			SI																			2	
O	SI																						1	
P	SI	SI	SI																		SI*		4	*Clientes
Q			SI																				1	
R																							0	
S	SI	SI	SI																				3	
T	SI																						1	
U																							0	
V																							0	
W	SI		SI	SI																SI			4	
X	SI	SI	SI																		SI*		4	*AMIGO
Y																							0	
Z	SI		SI	SI																			3	
AA	SI		SI	SI				SI		SI		SI	SI	SI	SI								11	
AB															SI								1	
AC	SI		SI																		SI*		3	*FOGAPI
AD	SI	SI	SI	SI	SI																		5	
AE	SI		SI	SI	SI																SI*		5	*AMIGO
AF	SI		SI																	SI			3	
AG	SI		SI																	SI			3	
AH				SI																	SI*		2	*Caja de Ahorro
TOTALES	20	7	17	10	2	0		2		1		1	1	1	2	1	0	5		6		77		
%, Media, Proporciones	57	21	51	30	6	0		6		3		3	3	6	3	0	14		17					

CUADRO No. 2

COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE MYPES ACREDITADAS Y LA FRECUENCIA DE CONOCIMIENTO DE INFORMACION SOBRE LAS CONDICIONES DE LOS CREDITOS DE FUENTES U OPCIONES DE FINANCIAMIENTO DE LOS TALLERES DE CARPINTERÍA

	Frecuencia de Conocimiento de información sobre las condiciones del crédito de:	Frecuencia de MYPES Talleres de Carpintería acreditadas.	Observaciones
Tandas	17/33	6/33	
Prestamistas	20/33	6/33	
Proveedores	10/33	7/33	
Familiares	5/33	5/33	
Amigos	3/33	3/33	
Casa de Empeño	7/33	0	
Cajas de Ahorro y Préstamo	1/33	1/33	
Otra Fuente	2/33	1/33	
FIDECAP	1/33	0	
Bancos	3/33	1/33	
Programa de Microcréditos de la S. E. (de FOX)	2/33	0	
Unión de Crédito	0	0	
Microfinanciera Conserva	1/33	0	
FOCIR	1/33	0	
FONAES	2/33	0	
PROCREA	1/33	0	
FOAFI	0	0	
Socios	0	0	

CUADRO No. 3

ORIGEN DEL CAPITAL DE: TALLERES DE CARPINTERÍA

T C A A L R L P E I R N E T S E R J A D E	A h o r r o s P r o p i o s	H e a r m e i n l c i a r	P r a é s i t l a i m a o r e s	P r o v e e d o r e s	I P (n a s v r o e t c i u s o l) n a i r s t a	P G r o b g i r e a r m n a o s	P A r m é i s g t o a s m o	L T A i r n i q u b e i a r j i a o o r c i ó n	P B r a n é s c t o a m o d e u n	P O r r é s a a t s a m o d e	O d r e g l a a i r z é a d i c i ó n e s	T a n d a	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s
B	\$35,000													1	
C	\$5,000													1	
D	\$2,000													1	
E		\$8,000												1	
F			\$10,000											1	cuñada
G	\$1,000													1	
H												\$2,000		1	cliente
I		\$800												1	
J		\$3,000												1	
K	\$10,000													1	
L	\$500													1	
M			\$7,000											1	
N	\$1,500													1	
O	\$5,000													1	
P												\$6,000		1	cliente
Q	\$5,000													1	
R	\$600													1	
S	\$7,000													1	
T	\$4,000													1	
U	\$15,000													1	
V	\$10,000													1	
W	\$5,000													1	
X	\$25,000													1	
Y	\$5,000													1	
Z	\$30,000													1	
AA	si	si	si		si									4	
AB	si													1	
AC	\$10,000													1	
AD											\$5,000			1	
AE							\$2,000							1	
AF	\$1,000													1	
AG												\$1,500		1	cliente
AH	\$500													1	
TOTALES	23	4	3	0	1	0	1	0	0	0	0	1	3	36	
%, Media, Proporciones	70	12	9	0	3	0	3	0	0	0	0	3	9		

CUADRO No. 4

ADEUDOS ACTUALES DE LOS TALLERES DE CARPINTERÍA POR FUENTE DE CRÉDITO

TALLERES DE	Bancos	Proveedores	Préstamos	Familiares	Proveedores	UCI	CAPI	CEA	Amigos	Tandas	Socios	Ofertas	TOTAL	Observación
CARPINTERÍA:														
B		\$2,000.00	\$500.00										2	
C													0	
D													0	
E													0	
F													0	
G													0	
H													0	
I													0	
J										\$500.00			1	
K													0	
L													0	
M													0	
N													0	
O													0	
P				\$1,000.00									1	
Q													0	
R													0	
S													0	
T													0	
U													0	
V													0	
W													0	
X													0	
Y													0	
Z													0	
AA													0	
AB													0	
AC													0	
AD										\$5,000.00			1	
AE		\$5,000.00											1	
AF				\$2,000.00									1	
AG													0	
AH													0	
TOTALES	0	2	1	2	0	0	0	0	0	2	0	0	7	
%, Media, Proporciones	0	6	3	6	0	0	0	0	0	6	0	0	0	

**ANEXO ESTADÍSTICO
DE TALLERES DE HERRERIA**

CUADRO No. 1

CONOCIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS POR LAS MYPES TALLERES DE HERRERÍA

TALLERES DE HERRERÍA	P r e s t a m i s t a s	C a s a s d e E m p e ñ o	T a n d a s	P r o v e e d o r e s	B a n c o s	U n i ó n d e C r é d i t o	P M S r o g r a m a d e E c o n o m í a	M i c r o f i n a n c i e r a s	F I D E C A P C a s d e n a s	P r o d u c t i v a s	F O C I R	F O N A E S	P R O C R E A	F O A F I	F A M I L I A R E S	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	Observaciones
B	SI		SI												SI		3	
C	SI																1	
D			SI													SI*	2	*Procampo, **INI
E	SI	SI	SI	SI													4	*Fogapi
F	SI		SI	SI												SI*	4	*Socio
G	SI	SI	SI														3	
H																	0	
I	SI	SI	SI		SI										SI		5	
J			SI														1	
K				SI													1	
L			SI												SI		2	
M	SI	SI	SI	SI	SI												5	
N	SI	SI	SI												SI	SI*	5	*Amigo
O	SI		SI														2	
P		SI	SI														2	
Q	SI	SI	SI														3	
R																	0	
S			SI														1	
T	SI		SI	SI	SI										SI	SI*	6	*Amigo
U	SI			SI											SI		3	
V	SI	SI	SI	SI											SI		5	
W	SI		SI	SI	SI											SI*	5	*Amigo
X	SI			SI	SI												3	
Y	SI		SI	SI													3	
Z	SI		SI													SI*	3	*Amigo
AA	SI											SI			SI	SI*	4	*Socio
AB	SI	SI	SI		SI										SI		5	
AC	SI			SI													2	
AD	SI		SI												SI		3	
AE	SI			SI	SI												3	
AF				SI													1	
AG																	0	
AH																	0	
AI			SI												SI		2	
AJ				SI												SI*	2	*Amigo
TOTALES	22	9	22	14	7	0	0	0	0	0	1	0	0	11	8	94		
%, MEDIA, PROPORCIONES	63	26	63	40	20	0	0	0	0	0	3	0	0	31	23			

CUADRO No. 2

COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE MYPES ACREDITADAS Y LA FRECUENCIA DE CONOCIMIENTO DE INFORMACION SOBRE LAS CONDICIONES DE

LOS CRÉDITOS DE FUENTES U OPCIONES DE FINANCIAMIENTO DE TALLERES DE HERRERÍA

	Frecuencia de conocimiento de informacion sobre las condiciones del crédito de:	Número de MYPES acreditadas	Observaciones
Tandas	22/35	12/35	
Prestamistas	22/35	6/35	
Proveedores	14/35	11/35	
Familiares	11/35	10/35	
Amigos	5/35	5/35	
Casa de Empeño	9/35	1/35	
Cajas de Ahorro y Préstamo	0	0	
Otra Fuente	1/35	0	INI
FIDECAP	0	0	
Bancos	7/35	2/35	
Programa de Microcréditos de la S. E.	2/35	1/35	
Unión de Crédito	0	0	
Microfinanciera Conserva	0	0	
FOCIR	0	0	
FONAES	1/35	1/35	
PROCREA	0	0	
FOAFI	0	0	
Socios	2/35	2/35	

CUADRO No. 3

ORIGEN DEL CAPITAL DE: TALLERES DE HERRERÍA

Talleres de HERRERÍA	A P h r o o r p r i o o s s	H F e a r m e i n l c i a a r	P F r a é m s i t l a i m a o r s e s	P r o v e e d o r e s	I P () n a v r e t c o r i i s c o l) o l) n a i r s e t s a s	P G r o b o g i r e a r m n a o s	P A r m é i s g t o a s m o	L T A i r n q a t u b e i a r d j i a o o r c i ó n	P B r a é n c c t o a m o	P O O d r t r e é r g l s a a t s n C a m z é o a d o c i t ó n e s	T a n d a s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s
B								\$25,000					1	
C	SI												1	
D								\$9,000					1	
E	SI												1	
F	SI												1	
G	SI												1	
H	\$1,500												1	
I			\$12,000										1	
J		\$1,500											1	
K	\$15,600												1	
L	SI												1	
M	SI												1	
N							\$1,600						1	
O	\$5,000												1	
P								\$1,500					1	
Q	\$10,000												1	
R	\$3,500												1	
S	\$1,000												1	
T	\$2,500												1	
U	\$15,000												1	
V	\$200												1	
W		\$100,000											1	
X	SI												1	
Y	\$40,000												1	
Z							\$2,000						1	
AA		\$3,000											1	
AB	\$10,000												1	
AC	\$2,000												1	
AD			\$1,000										1	
AE	SI												1	
AF	\$60,000												1	
AG	SI												1	
AH	SI												1	
AI	\$5,000												1	
AJ	\$500												1	
TOTALES	25	3	2	0	0	0	2	3	0	0	0	0	35	
%,MEDIA, PROPORCIONES	25/35	3/35	2/35				2/35	3/35						

CUADRO No. 4

ADEUDOS ACTUALES DE TALLERES DE HERRERÍA POR FUENTE DE CRÉDITO

Talleres de HERRERÍA	B a n c o s	P r o v e e d o r e s	P r e s t a m i s t a s	F a m i l i a r e s	P G r o b g i r e a r m n a o	U C n r i é o d n i e t s o	C A P a h r j o é a r s r t o a m o	C E a m p e s ñ o	A m i g o s	T a n d a s	S o c i o s	O f t u e r a n t e s	T O T A L	O n b e s s e r v a c i ó
B														
C														
D														
E		\$1,200											1	
F														
G														
H														
I														
J														
K		\$27,000											1	
L														
M														
N				\$2,000						\$7,000			2	
O														
P														
Q														
R														
S														
T														
U		\$60,000		\$70,000									2	
V														
W		\$15,000											1	
X			\$30,000										1	
Y														
Z										\$5,000			1	
AA					\$90,000								1	Fonaes
AB										\$5,000			1	
AC														
AD														
AE														
AF														
AG														
AH														
AI										\$1,800			1	
AJ														
TOTALES	0	4	1	2	1	0	0	0	0	4	0	0	12	
%, MEDIA, PROPORCIONES	0	11	3	6	3	0	0	0	0	11	0	0		

**ANEXO ESTADÍSTICO
DE FÁBRICAS DE HELADOS Y PALETAS**

CUADRO No. 1

CONOCIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS POR LAS MYPES FÁBRICAS DE: HELADOS Y PALETAS DE:

F H P á e a b l l r a e i d t c o a a s s s	P r e s t a m i s t a s	C a s a d e E m p e ñ o	T a n d a s	P r o v e e d o r e s	B a n c o s	U n i ó n e s	C r é d i t o s	P r i o r i t a d e	M i c r o c r e d i t o s	F i n a n c i e r a s	P r o c u r a s	F o n a c i o n e s	P r o c r e a c i o n e s	F a c t i v a c i o n e s	F a m i l i a r e s	O t r a s F u e n t e s	T o t a l e s	O b s e r v a c i o n e s	
B	SI		SI													SI	2	socio	
C	SI		SI													SI	3	tarjeta de crédito	
D	SI		SI	SI											SI		3	familiar	
E	SI		SI	SI			SI											4	
F	SI		SI	SI											SI		3	esposa	
G	SI		SI	SI	SI										SI		4	familiar	
H																SI	0	amigo	
I																	0		
J			SI	SI												SI	2	particular	
K		SI	SI	SI											SI		3	familiar	
L				SI													1		
M	SI		SI	SI											SI		3	familiar	
TOTALES	7	1	9	8	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5	4			
%, Media, Proporciones	58	8	75	66	8	0	8	0	0	0	0	0	0	0	41	33			

CUADRO No. 2

COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE MYPES ACREDITADAS Y LA FRECUENCIA DE CONOCIMIENTO DE INFORMACION SOBRE LAS

CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS DE FUENTES U OPCIONES DE FINANCIAMIENTO DE FÁBRICAS DE HELADOS Y PALETAS

	Frecuencia de conocimiento de informacion sobre las condiciones del crédito de:	Número de MYPES acreditadas	Observaciones
Tandas	9/12	2/12	
Proveedores	8/12	8/12	
Familiares	5/12	5/12	
Prestamistas	7/12	3/12	
Bancos	1/12	0	
Programa de Microcréditos de la S. E.	1/12	0	
Casa de Empeño	1/12	1/12	
Unión de Crédito	0	0	
Microfinanciera Conserva	0	0	
FIDECAP	0	0	
FIRCO	0	0	
FONAES	0	0	
PROCREA	0	0	
FOAFI		0	
Amigos	1/12	1/12	
Socios	1/12	1/12	
Cajas de Ahorro y Préstamo	1/12	1/12	
Otra Fuente	1/12	1/12	Tarjeta de crédito

CUADRO No. 3

EL ORIGEN DEL CAPITAL Fábrica de Helados y Paletas

F H P á e a b l l r a e i d t c o a a s s s	A h o r r o s P r o p i o s	H F e a r m e i n l c i a a a r	P F r a é m t l l e a i m a o r e s	P r o v e t c r e i i r e s c o m n a o s	I P () n a s v r o e t c r i i e s c o m n a o s	P G r o b g i r e a r d j a o m o s	L T i r q a b u b s c a a o m o s	P B r a é n s c t o a m o s	P O O d r t r e é r g l s a a t s n C a i r m z é o a d o c i t e s ó n e s e s	T a n d a s	O t r a s	T O T A L E S	O b s e r v a c i o n e s	
B	SI												1	
C	SI												1	
D		SI											1	
E	SI	SI											2	
F	SI												1	
G	SI												1	
H	SI										SI		2	Amigo
I													0	
J											SI		1	Dueño Anterior
K		SI											1	
L		SI											1	
M	SI		SI										2	
TOTALES	7	4	1	0	0	0	0	0	0	0	2			
%, Media, Proporciones	58	32	8	0	0	0	0	0	0	0	16			

CUADRO No. 4

ADEUDOS ACTUALES DE LAS FÁBRICAS DE HELADOS Y PALETAS POR FUENTE DE CRÉDITO

F H P á e a b l l r a e i d t c o a a s s s d e y	B a n c o s	P r o v e e d o r e s	P r e s t a m i s t a s	F a m i l i a r e s	P G r o b i g i r e a r m n a o s	U C n r i é o d e t s o	C A P a h r j o é a r s r t o a m o	C E a m s p a e s ñ o	A m i g o s	T a n d a s	S o c i o s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s
B													0	
C			\$6,000.00										1	
D		\$7,000.00		\$30,000.00									2	
E		\$10,000.00											1	
F													0	
G		\$8,000.00		\$250,000.00									2	
H													0	
I													0	
J													0	
K		\$1,200.00						\$500.00		\$1,800.00			3	
L		\$1,200.00											1	
M													0	
TOTALES	0	5	1	2	0	0	0	1	0	1	0	0		
%, Media, Proporciones	0	41	8	16	0	0	0	8	0	8	0	0		

**ANEXO ESTADÍSTICO DE
FABRICA DE PAN Y PASTELES**

CUADRO No. 1

CONOCIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS POR LAS **MYPES** FÁBRICAS DE PAN Y PASTELES DE:

F y á P r a i s t a e s l e s d e P a n	P r e s t a m i s t a s E m p e ñ o	C a s a s d e E m p e ñ o	T a n d a s	P r o v e e d o r e s	B a n c o s	U n i ó n d e C r é d i t o	P M S r i r o g r a c d m r e a é d E c t o n o m i a d e	M i c r o f i n a n c i e r a s	F P I D o C u C a P t i v a s C a d e n a s	F O C I R	F O N A E S	P R O C R E A	F O A F I	F A M I L I A R E S	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s
B	SI		SI	SI												3	
C	SI		SI	SI										SI	SI	5	*SEDET
D	SI		SI	SI	SI	SI									SI	6	*AMIGO
E	SI			SI												2	
F			SI	SI											SI	3	Consultoría Emp.
G	SI															1	
H	SI		SI													2	
I	SI		SI	SI	SI										SI	5	FOSTA, FOGAPI
J														SI		1	
K			SI	SI							SI					3	
L			SI	SI										SI		3	
M			SI													1	
N	SI		SI	SI										SI		4	
O																0	
TOTALES	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	39	
MEDIA, %, Proporciones	57%		70%	64%	14%						7%			28%			

CUADRO No. 2

COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE MYPES ACREDITADAS Y LA FRECUENCIA DE CONOCIMIENTO DE INFORMACION SOBRE LAS

CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS DE FUENTES U OPCIONES DE FINANCIAMIENTO POR LAS FÁBRICAS DE PAN Y PASTELES

	Frecuencia de conocimiento de informacion sobre las condiciones del crédito de:	Número de MYPES acreditadas	Observaciones
Familiares	4/14	4/14	
Tandas	10/14	8/14	
Proveedores	9/14	9/14	
Prestamistas	8/14	2/14	
Bancos	2/14	1/14	
FOSTA-FOGAPI	1/14	1/14	
Consultoría Empresarial Tecnológica	1/14	1/14	
Amigos	1/14	1/14	
Unión de Crédito	1/14	0	
FONAES	1/14	0	
Cajas de Ahorro y Préstamo	1/14	0	
Programa de Microcréditos de la S. E.	0	0	
Casa de Empeño	0	0	
FIDECAP	0	0	
Clientes	0	0	
Microfinanciera Conserva	0	0	
Tarjeta de Crédito	0	0	
Socios	0	0	
FOCIR	0	0	
FAMPYME	0	0	
FOAFI	0	0	
PROCREA	0	0	

CUADRO No. 3														
ORIGEN DEL CAPITAL de las Fábricas de PAN Y PASTELES														
F P á a b s r t i e c l a e s s d e P a n y	A h o r r o s P r o p i o s	H e r e n c i a F a m i l i a r	P F r a s i t l a i m a o r e s	P r o v e e d o r e s	I P (- n a v r o e t c r i i s c o i u s o l) n a i r s e t s a s	P G r o b i g i r e a r m n a o s	L T i r q u b a r d j a o c i A ó n t e r i o r	P B r a e n c o s a d o m o d e d r u n	P O C r r r é g é s a d t n i a i t o a c d i e o n O e t s r a d s e	T a n d a s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L E S	O b s e r v a c i o n e s	
B	\$100,000.00												1	
C	\$15,000.00												1	
D	\$20,000.00												1	
E	\$10,000.00												1	
F	\$5,000.00												1	
G		\$15,000.00											1	
H		\$15,000.00											1	
I	\$1,000.00												1	
J			\$50,000.00										1	
K		\$2,000,000.00											1	
L	SI												1	
M							SI						1	
N	\$500.00												1	
O	\$50.00												1	
TOTALES	9	3	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	14	
MEDIA, %, Proporciones	64	21	7	0	0	0	7	0	0	0	0	0		

CUADRO No. 4

ADEUDOS ACTUALES DE LAS FÁBRICAS DE PAN Y PASTELES

F P P	B	P	P	F	P	G	U	C	C	A	P	C	E	A	T	S	O	F	T	O s	
á a a	a	r	r	a	r	o	n	r	a	h	r	a	m	m	a	o	t	u	O	s	
b n s	n	v	s	i	i	o	i	é	j	e	e	s	p	i	n	c	r	e	O	s	
r t	c	e	t	l	r	o	d	a	r	s	a	e	g	d	a	n	t	A	T	s	
i e	o	e	a	i	a	r	e	t	s	r	t	s	ñ	o	s	s	s	e	L	s	
c l	s	d	m	a	m	n	s	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	
a e		o	r	s	r	e	s														
s s		r	e	s	a	s															
		s																			
d																					
e y																					
B		SI													SI					2	
C		SI		SI																	2
D																					0
E		SI																			1
F																					0
G																					0
H				SI											SI						2
I		SI																			1
J																					0
K																					0
L																					0
M																					0
N																					0
O																					0
TOTALES	0	4	1	1		0	0		0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	8	
MEDIA, %, Proporciones		28%	7%	7%											14%						

**ANEXO ESTADÍSTICO DE
FABRICAS DE QUESO**

CUADRO No. 1

CONOCIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS POR LAS **MYPES** FÁBRICAS DE QUESO DE:

F Q á u b e r s i o c a s d e	P r e s t a m i s t a s	C a s d e E m p e ñ o	T a n d a s	P r o v e e d o r e s	B a n c o s	U n i ó n d e C r é d i t o	P M S r i r o c i g r a c d m r e a é d E i c t o n s o m í a	M i c r o f i n a n c i e r a s	F I D E C u A c P t i v a s	F O C I R	F O N A E S	P R O C R E A	F O A F I	F A M I L I A R E S	O t r a s F u e n t e s	T O T A L
B	SI		SI	SI	SI		SI							SI		6
C	SI	SI	SI	SI										SI		5
D	SI		SI											SI		3
E			SI	SI												2
F			SI													1
G				SI										SI		2
H			SI	SI												2
I	SI		SI	SI	SI									SI		5
TOTALES	4	1	7	6	2	0	1	0	0	0	0	0	0	5	0	26
%,Media, proporciones	50%	12%	88%	75%	25%		12%							60%		

CUADRO No. 2

COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE MYPES ACREDITADAS Y LA FRECUENCIA DE CONOCIMIENTO DE INFORMACION SOBRE LAS

CONDICIONES DE CRÉDITO DE FUENTES U OPCIONES DE FINANCIAMIENTO DE LAS FÁBRICAS DE QUESO

	Frecuencia de conocimiento de información sobre las condiciones del crédito de:	Número de MYPES acreditadas	Observaciones
Tandas	7/8	4/8	
Proveedores	6/8	6/8	
Familiares	5/8	5/8	
Prestamistas	4/8	1/8	
Bancos	2/8	1/8	
Programa de Microcréditos de la S. E.	1/8	0/8	
Casa de Empeño	1/8	0/8	
Unión de Crédito	0/8	0/8	
Microfinanciera Conserva	0/8	0/8	
FIDECAP	0/8	0/8	
FOCIR	0/8	0/8	
FONAES	0/8	0/8	
PROCREA	0/8	0/8	
FOAFI	0/8	0/8	
Amigos	0/8	0/8	
Socios	0/8	0/8	
Cajas de Ahorro y Préstamo	0/8	0/8	
Otra Fuente	0/8	0/8	

CUADRO No. 3

ORIGEN DEL CAPITAL DE FÁBRICAS DE QUESO

F Q á u b e r s i o c a s d e	A h o r r o c i a r P r o p i o s	H e r m e i n l a r	F e i s i t l e a m a r	P e r m e i t e a m a r	P r o v e r i e s c o m a r o l) n a s e t c r i i s c o m a o l) n a s e t s a s	P r o b g i r e a r m a o	L i q u e r e i a r d j a o c i ó n	T r a n s c r e t a m o d e	P r t é s a t a m o	O r g a n i z a c i ó n	O r g a n i z a c i ó n	T a n d a s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s
B			S											1	
C	S													1	
D	S													1	
E	S				S									2	
F	S													1	
G			S											1	
H	S													1	
I			S											1	
TOTALES	5	0	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	
%,Media,Proporciones	63		37.5	13											

CUADRO No. 4

ADEUDOS ACTUALES DE LAS FÁBRICAS DE QUESO POR FUENTE DE CRÉDITO

F Q Á U B E R S I O C A S	B a n c o s	P r o v e e d o r e s	P r e s t a m i s t a s	F a m i l i a r e s	P r o b i l i d a d e	G r a t i f i c a c i o n	U n i ó n e s	C r é d i t o	C a h j o r t a m o	A r r e s e ñ o	C e s p i g n o	A m i g o s	T a n d a s	S o c i o s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s
B		SI														1	
C		SI										SI				2	
D				SI								SI				2	
E		SI														1	
F																0	
G																0	
H																0	
I	SI	SI														2	
TOTALES	1	4	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	8	
%,Media,Proporciones	12%	50%		12%							25%						

**ANEXO ESTADÍSTICO DE
TALLERES DE CONFECCION DE ROPA**

CUADRO No. 1

CONOCIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS POR LAS MYPES :TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA																	
T C R A O O L N P L F A E E R C E C S I Ó N N	P r e s t a m i s t a s	C a s a s d e E m p e ñ o	T a n d a s	P r o v e e d o r e s	B a n c o s	U n i ó n	P M S r i r i c i o c i g r a r o c d e E c t o n o m í a	M i c r o f i n a n c i e r a s	F i r m a s	F O C I R	F O N A E S	P R O C R E A	F O A F I	F A M I L I A R E S	O t r a s F u e n t e s	T O b s e r v a c i o n e s	
B																0	
C	SI															1	
D	SI		SI													2	
E	SI		SI										SI			3	
F	SI	SI	SI										SI			4	
G	SI		SI	SI*					SI						SI**	5	*DICSA, **CANAFO
H	SI		SI												SI**	3	**TARJETA DE CRÉDITO
I	SI	SI	SI													3	
J																0	
K		SI														1	
L				SI											SI*	2	*AMIGOS
M	SI		SI												SI*	3	*FONACOT
N																0	
O	SI		SI	SI										SI		4	
P																0	
Q			SI												SI*	2	*AMIGOS
R			SI												SI*	2	*AMIGOS
S																0	
T	SI		SI												SI*	3	*CAJA DE AHORRO Y PRES
U																0	
V			SI	SI										SI	SI*	4	*AMIGOS
W	SI															1	
TOTALES	11	3	12	4	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4	8	43	
%, Media, Proporciones	50%	14%	54%	18%					5%					18%	36%		

CUADRO No. 2

COMPARACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DE MYPES ACREDITADAS Y LA FRECUENCIA DE CONOCIMIENTO DE INFORMACION SOBRE LAS

CONDICIONES DE CRÉDITO DE FUENTES U OPCIONES DE FINANCIAMIENTO POR TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA

	Frecuencia de conocimiento de informacion sobre las condiciones del crédito de:	Número de MYPES acreditadas	Observaciones
Tandas	12/22	9/22	
Prestamistas	11/22	2/22	
Proveedores	4/22	4/22	
Familiares	4/22	4/22	
Amigos	4/22	4/22	
Casa de Empeño	3/22	0	
Cajas de Ahorro y Préstamo	2/22	2/22	
Otra Fuente	2/2022	2/2022	Fonacot, Tarjeta de crédito
FIDECAP	1/22	0	
Bancos	0	0	
Programa de Microcréditos de la S. E.	0	0	
Unión de Crédito	0	0	
Microfinanciera Conserva	0	0	
FOCIR	0	0	
FONAES	0	0	
PROCREA	0	0	
FOAFI	0	0	
Socios	0	0	

CUADRO No. 3

ORIGEN DEL CAPITAL DE: TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA

T C R A O O L N P L F A E E R C E C S I Ó N N	A h o r r o s P r o p i o s	H e r e n c i a F a m i l i a r	P F r a e m s i t l a i m a o r e s	P r o v e e d o r e s	I P (- n a s v r o e t c r i i s c o i u s o l) n a i r s e t s a s	P G r o b g i r e a r m n a o a o s	L T i r q u b i a d j a o c i A ó n t e r i o r	P B r a e n s c t o a m o d e u n	P O d r r e e g l s a t n C a i r m z é o a d i t o e o n O e t s r a s	T a n d a s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s	
B	\$20,000.00												1	
C	\$2,000.00												1	
D			\$1,800.00										1	
E			\$28,000.00										1	
F			\$2,000.00										1	
G		\$300,000.00											1	
H	\$5,000.00												1	
I	\$500.00												1	
J		\$1,200.00											1	
K			\$10,000.00										1	
L		\$75,000.00											1	
M			\$5,000.00										1	Crédito FONACOT del Esposo
N	\$250.00												1	
O	\$1,500.00												1	
P	\$10,000.00												1	
Q							\$6,000.00						1	
R	\$22,000.00												1	
S		\$18,000.00											1	
T	\$1,000.00												1	
U				\$200.00									1	
V	\$600.00												1	
W	\$500.00												1	
TOTALES	11	4	5	1	0	0	1	0	0	0	0	0	22	
% , Media y proporciones.	50%	18%	23%	5%	0	0	5%	0	0	0	0	0		

CUADRO No. 4

ADEUDOS ACTUALES DE LAS FÁBRICAS DE TALLERES DE CONFECCIÓN DE ROPA POR FUENTE DE CRÉDITO

T C R A O O L N P L F A E E R C E C S I Ó N D D E E	B a n c o s	P r o v e e d o r e s	P r e s t a m i s t a s	F a m i l i a r e s	P G r o b i l i d a d e	U C n i é r e t e s	C A P a h r j o é s r t o a m o	C E a m i g o s	A m i g o s	T a n d a s	S o c i o s	O t r a s F u e n t e s	T O T A L	O b s e r v a c i o n e s
B													0	
C													0	
D										\$500.00			1	
E				\$28,000.00						\$10,000.00			2	
F										\$1,000.00			1	
G		\$45,000.00											1	
H													0	
I													0	
J													0	
K													0	
L		\$2,000.00											1	
M													0	
N													0	
O													0	
P													0	
Q										\$2,600.00			1	
R									\$3,500.00	\$750.00			2	
S													0	
T													0	
U													0	
V		\$4,000.00		\$3,000.00						\$600.00			3	
W													0	
TOTALES		3		2					1	6				
%, Media, Proporciones		14%		9%					5%	27%				

Bibliografía y Estudios pertinentes citados de acuerdo al Estilo Turabian.

1. Ackoff, Russell L. **Creating the Corporate Future**. New York. John Wiley & Sons, 1981.
2. Ackoff, Russell L., Shiv K. Gupta y J. Sayer Minas. **Scientific Method**. New York, John Wiley & Sons, Inc. 1962.
3. Akerlof, George. "The markets for Lemons. Quality, Uncertainty and the Market Mechanism", **Quartely Journal of Economics**, (1970).vol.: 84
4. Anderson, David R., Dennis J. Sweeney y Thomas A., Williams, "**Estadística para Administración y Economía**", México, International Thomson Editores S.A. de C.V.,1999.
5. "Apoyos financieros para la pequeña y mediana empresa".**Ejecutivos de Finanzas**. México, DF., Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Octubre 1997.
6. Archivos de la Delegación. **Comisión Nacional Bancaria y de Valores**. Mérida Yucatán. Circulares 1354, 1483 y 1487.
7. Asociación de Bancos de México. www.abm.org/boletines/confer19/08/2003.
8. Bade, Robin y Michael Parkin. **Foundations of Microeconomics**. Boston MA., Addison Weley Edit. 2002.
9. Banco Mundial, **México a Comprehensive Development Agenda for the New Era, Micro, Small and Medium-Scale Enterprises**. Washington D.C, 2001. Cap. 12.
10. **Banco de México**. Resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio de tercer trimestre del 2001, 2002 y 2003.
11. Banco Mundial, "Small and Medium Enterprises across the Globe", **A New Database, Policy Research, working paper. Development Research Group**. Finance, "Washington D.C.", Agosto de 2003.
12. Barros de Castro, Antonio y Carlos Fco. Lessa. **Introducción a la economía: un enfoque estructuralista**. 49ª Edición., México, Edit. Siglo XXI. 1990.
13. Banxico, **Informes de Agregados Monetarios y Actividad Financiera 2000-2003**, México 2004.
14. Bebczuk, Ricardo N. "**Información Asimétrica en Mercados Financieros**", Madrid., Cambridge University Press, 2000.
15. Bohannan, Paul. y Mark Glazer. **Antropología, lecturas**. 2da. Edición, Madrid España., Mc Graw Hill, 1993.
16. Boulding, Kenneth E. "General System Theory; the skeleton of science". **Management Science**. April 1956.
17. Cahuc, Pierre. **La nueva Microeconomía**. Bogota, Colombia., Alfaomega Grupo Editor. 2001
18. Carvajal, Manuel. **La microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas**. México, D. F., Instituto de Proposiciones Estratégicas, 1990.

19. Carvajal Moreno, Raúl. "Systemic-Netfields: The Emergence of New Frames. Part II" **Human Relations**. Vol. 38, No 9, 1985.
20. Carvajal Moreno, Raúl. "Systemic-Netfields: The Systems' Paradigm Crisis. Part I" **Human Relations**. Vol. 36, No 3, 1983.
21. Cevallos V., Emilio., "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina". **Revista de la CEPAL 79**, Abril del 2003.
22. Chang, Y. R. & Hanna S., "Consumer credit search behavior" **Journal of consumer studies and home economics**. 1992. Vol. 16.
23. Churchman, West. "The Design of inquiring system" **Internal Working papers No 107 Space Sciences Laboratory, Social Sciences Project**. Berkeley California. University of California, September 1969.
24. Churchman, West. **The Systems Approach and Its Enemies**. New York. Basic Books, Inc., Publishers. 1979.
25. Coord. Tomás Calvo y Bernardo Méndez. **Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización**. México, DF., Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995.
26. Cox, D.R. **Planning of experiments**. 5ta. Reimpresión., New York. John Wiley & Sons, Inc., 1966.
27. David, Paul A. y Dominique, Foray. "**Fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento**" México. Comercio Exterior., Traducido por Alejandra Luna Guzmán, Junio de 2002., Vol. 52, Núm. 6.
28. Dihigo, Gilberto. "Financiamiento, piedra angular de la MYPES" **Expansión**. México, DF., Grupo Editorial Expansión, Mayo 20, 1998. Vol. 29.
29. Ejecutivos de Finanzas. "Esencial financiamiento y tecnología para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa". México, DF. , **Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas**, año 28; 9, Septiembre de 1999.
30. "Elevado deterioro de la intermediación Bancaria" **GEA Económico**. México, DF. , Grupo de Economistas y Asociados, num.116, Agosto 25 de 2000.
31. **Enciclopedia Británica**. Chicago. The University of Chicago. (1993) Micropedia Tomo 11, Pág. 326.
32. **Enciclopedia Hispánica**. Edición 1992-1993. Chicago. The University of Chicago. Macropedia. Vol. 6 Pág.145.
33. "Estudios Interinstitucionales: Diagnóstico y Desempeño de las MYPES." **Comisión Intersecretarial de Política Industrial**. del archivo del 20 de Agosto de 2001.
34. "Financiamientos a la actividad Económica por tamaño de empresa". **GFB Informe Económico**. México, DF. , Grupo Financiero Bancomer. Mayo 2000.
35. Galindo, Arturo., "El papel del sistema bancario en el crecimiento." **Notas para el Coloquio Latino-Americano**.
36. Gilli, Hedge. **Microfinance and poverty. Questioning the conventional wisdom**. Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.

37. Gobierno del Edo. de Tabasco. **Plan Estatal de Desarrollo 2002-2006. Talleres Gráficos Villahermosa Tab. , México Abril 2002.**
38. Godelier, Maurice. **Racionalidad e Irracionalidad en Economía.** 3ª Edición, México. Editorial Siglo XXI, 1973.
39. Hopkins, Johns. **“Unlocking credit”.** Interamerican Development Bank, Economic and Social Progress in Latin America, Report. Washington, D.C. University Press. 2005.
40. INEGI.-**Encuesta Nacional de Micronegocios 2002.** México 2003.
41. INEGI. **Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa.** Estratificación de los establecimientos, Censos económicos 1999. México. 2001.
42. INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Nominal Anual.
43. **Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática.** Censos Económicos de 1988, 1993 y 1999.
44. **Interamerican Development Bank.** Washintong D.C. 2005 Report.
45. Khandker, Shahidur R. **Fighting Poverty with Microcredits. Experience in Bangladesh.**, Washington. D.C., Banco Mundial. Oxford University Press, 1998.
46. **La micro, pequeña y mediana empresa. Principales características.** México, DF. , Nacional Financiera/ INEGI 1993.
47. Lamoyi Bocanegra, Clara Luz., **“Diagnóstico Organizacional de la Microindustria Chocolatera Artesanal de la región de la Chontalpa”** División Académica de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Tesis de Maestría, Villahermosa Tabasco, Agosto de 2002.
48. Leftwich, Richard., **El sistema de precios y asignación de recursos.** Mexico. Edit Interamericana, 1978.
49. Llisteri, Juan J., Fermin Vivanco y Maria Ariano, **“El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento”.** Washington, D.C. Informe de trabajo. Banco Interamericano de Desarrollo. 2002.
50. Malinovski, Bronislav., **Magia, ciencia y religión.** México. Edit. Planeta, 1985.
51. Mansfield, Edwin., **Microeconomics. Theory and applications.** New York. W.W. Norton & Company, Inc. 1970.
52. Marin Santillán, Jorge. “La pequeña y mediana empresa en México: Retos y acciones a realizar” (Ponencia) **Industria.** México, DF. , Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, v. 11: 108 abril 1998.
53. Martin Hess. **“El concepto de los mercados de capitales eficientes.”**, México. ITAM. 1999.
54. Martínez Tovilla, Carlos. **“Intervención Financiera y Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en México”.** México, Comercio Exterior. Agosto de 2001. Vol. 51, Núm. 8.

55. Martínez Tovilla, Carlos. **“Las Garantías de Crédito: El Caso Mexicano”** México. El Mercado de Valores. Julio de 2001.
56. Méndez Ramírez, Ignacio. Et. Al. **El Protocolo de Investigación**. 2ª Edic. México. Edit. Trillas., 1990.
57. Mishkin., Frederic, S., **The economics of Money, Banking and Financial Markets**. 7ª Edición., Boston MA., Pearson Addison Weley, 2004.
58. Mirrless, J. A., “An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation”, **Review of Economic Studies** ,# 38, 1971.
59. Mirrless, J. A., “The Economic Theory of Agency: The Principal’s Problem”, **American Economic Review**, # 63, 1973.
60. Olmedo Carranza, Bernardo. “Financiamiento y capitalización para la microempresa en México” **Comercio Exterior**. México. D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior, v. 48:8, Agosto de 1998
61. Oser Jacob. **The Evolution of Economic Thought**. 2nd Edit. Harcourt, Brace & World, Inc. Syracuse University 1970.
62. Otero, Maria. El nuevo mundo de las finanzas microempresariales. **Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres**. México, DF. , Plaza y Valdez, 1998.
63. **Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas**. Coord. Leonél Corona Treviño. México DF. , Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades UNAM 1997.
64. “Pequeña y mediana industria: Nueva configuración”. **GFB Informe Económico**. México, DF. , Grupo Financiero Bancomer, abril 2000.
65. Perrotini, H. Ignacio., “La economía de la información asimétrica: microfundamentos de competencia imperfecta.”, **Aportes; Revista de la Facultad de Economía BUAP**. Año VII No. 19.
66. Piaget, Jean. **El Estructuralismo**. 1ª Edición, México. Publicaciones Cruz O., S.A. 1995.
67. Radcliffe-Brown, Alfred Reginald. **Estructura y Función en la Sociedad Primitiva**. 3ª Edición, España. Edit. Península Barcelona, 1996.
68. Ramírez Martínez, Miguel A., **Investigación Personal sobre los Talleres de Herrería**. Vhsa. Tab., DACEA-UJAT, 2001.
69. Rojas Soriano, Raúl. **Guía para realizar investigaciones sociales**. México. Edit. Plaza y Valdés, 2000.
70. Rueda Peiro, Isabel (Coordinadora). **Las empresas integradoras en México**. México. Edit. Siglo XXI Editores, S.A. de C.V. 1997.
71. Ruiz Duran, Clemente. Coordinador. **“Desarrollo Empresarial en America Latina”**. México D.F., Nacional Financiera-UNAM. 2002.
72. Ruiz Duran, Clemente. **Economía de la Pequeña Empresa**. México. Edit. Ariel. 1995.
73. Ruiz Duran, Clemente. Coordinador.- **Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional**. México, ARCAPESA, 2002.

74. Ruiz Duran, Clemente y Carlos Zubirán Schadtler Coordinadores. **Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México.** México. Nacional Financiera, 1992.
75. Ruiz Duran, Clemente y Enrique Dussel Peters. **Dinámica Regional y Competitividad Industrial.** México. Edit. Jus. S.A. de C.V, 1999.
76. Samuelson, Paul A., W. Nordaus, A. Dieck y C. Salazar. **Macroeconomía con aplicaciones a México.** Décimo sexta edición. México. Edit. McGraw Hill. 2002.
77. Schumpeter, Joseph A. **Capitalism, socialism and democracy.** 3d. Ed. New York. Harper and Row. 1950.
78. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Clasificación de las Micro y Pequeñas empresas" **Diario Oficial de la Federación** México DF. 30 de Marzo de 1999.
79. Skertchly, Ricardo W. **Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México.** México, DF., Universidad Anáhuac, 2000.
80. Small Bussines Development Center. Universidad de Michigan. www.misbtcd.org/FinancingOptionsDescribed.asp
81. Spence, Michael., "Job market signaling", **Quarterly Journal of Economics**, # 83, 1973.
82. Stigler, George., "The economics of information" **Journal of Political Economy** # 69, Junio 1961.
83. Stiglitz, Joseph, and Andrew Weiss. "Crédit Rationing in Markets with Imperfect Information", **The American Economic Review**, Junio, 1981.
84. Stiglitz, Joseph. "Information and the change in the paradigm in economics", **Nobel Prize Lecture**, December 8, 2001.
85. Taylor, Jon Gregory., **Investment timing and the Business cycle.** New York ., John Wiley & Sons, Inc. 1998.
86. Teixeira, Regina y Rosi Vieira **Resumo Das Teorias Administrativas.** Brasil. Instituto de Estudios Superiores Da Amazonia. 2001.
87. Tellaeche Torres, José Enrique. "El crédito a la pequeña y mediana empresa" **Ejecutivos de Finanzas.** México, DF. , Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, año 29: 5, Mayo de 2000.
88. Tijerina Garza, Eliézer. **Aprendiendo Economía con los Nóbel 1969-1998.** México DF. Edit. Talleres de Programas Educativos S.A. de C.V. 1999.
89. Torre Pérez, José Luis, de la. "Problemática actual de las micro, pequeña y mediana empresas" **Ejecutivos de Finanzas.** México, DF. , Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, año 26:10 octubre de 1997.
90. Wickrey, W. S., "Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders", **Journal of Finance**, #16, 1961
91. Wickrey, W. S., "Averaging Income for Income Tax Purposes", **Journal of Political Econom** .# 47, 1939.