

Artículo original

Acceso abierto

Microempresas, un análisis de su financiamiento y programas públicos en Tlaxcala (2000-2015)

Microenterprises, an analysis of their financing and public programs in Tlaxcala (2000-2015)

Manuel Tregear Maldonado

Correspondencia: manultregear@gmail.com
Consultor y colaborador en proyectos académicos y empresariales.
Universidad Nacional Autónoma de México

Fecha de recepción:

05-septiembre-2020

Fecha de aceptación:

29-abril-2021

Resumen

El objetivo del trabajo consiste en analizar la problemática de las microempresas de Tlaxcala a través de su acceso al crédito mediante las microfinanzas y programas públicos, durante el periodo 2000-2015. El estudio se realiza mediante el análisis del mercado de microcréditos, para explicar las limitaciones de financiamiento hacia estos negocios. Se utilizan estadísticas descriptivas de corte longitudinal, donde se analiza el desempeño de las microempresas, programas públicos y financiamiento. Para este propósito, se utilizaron datos de INEGI, CNBV, y demás programas oficiales. Se concluye que a pesar de la importancia que tienen estas empresas para el Estado de Tlaxcala, la cobertura de las microfinanzas es muy limitada y los programas de apoyo no logran la profundización esperada de sus objetivos. Por lo anterior, se propone que los esfuerzos de política se concentren en la creación de un banco especializado en microfinanzas y otorguen facilidades legales para que se fortalezcan los activos de estas empresas.

Palabras clave: microempresas, microcréditos, bancos e instituciones financieras, políticas públicas.

Abstract

The goal of the work is to analyze the problem of microenterprises in Tlaxcala through their access to credit through microfinance and public programs, during 2000-2015. The study carried out by analyzing the microcredit market, to explain the financing limitations for these businesses. Descriptive statistics of longitudinal cut used, where performance of microenterprises, public programs and financing analyzed. For this purpose, data from INEGI, CNBV, and other official programs used. It concluded that despite the importance that these companies have for Tlaxcala, the coverage of microfinance is very limited and the support programs do not make the expected deepening of their goals. Therefore, it proposed that policy efforts focus on creation of specialized bank in microfinance and grant legal facilities to strengthen the assets of these companies.

Key words: microenterprises, microcredit, banks and financial institutions, public policies.

Introducción

El estudio de las microempresas cuenta con un acervo teórico y empírico considerable, expuesto desde diferentes perspectivas como la sociológica, antropológica, económica, etcétera. El presente trabajo plantea un enfoque financiero en el contexto de la participación en la estructura empresarial y el empleo, para ello se utiliza el planteamiento de las microfinanzas mediante los microcréditos, así como la funcionalidad de los programas públicos como elementos que determinan el éxito de estas empresas. Tlaxcala se encuentra en la Región Centro, donde destaca un alto desequilibrio regional medido a través del ingreso medio por habitante (Esquivel, 2020). El trabajo aporta un estudio sobre la problemática de las microempresas en el contexto macroeconómico del estado de Tlaxcala, para este propósito, la hipótesis de investigación plantea que la cobertura de microcréditos es muy limitada y los programas de apoyo no logran la profundización esperada en sus objetivos, a pesar del impacto de estas empresas para Tlaxcala, donde el impulso al financiamiento de las microempresas representará un cambio significativo para su desarrollo.

Desde la perspectiva teórica propuesta los trabajos aplicados a Tlaxcala son muy escasos; sin embargo, Torres (2009) realiza una caracterización de las Mipes del municipio de Apizaco deleva que no cuentan con registro en hacienda, 48% posee local propio y la mayoría presenta deficiencias tecnológicas y de capital humano especializado. Para México, de acuerdo con Pavón (2010), el problema de financiamiento a las microempresas deriva de una reducida oferta especializada de fondos. Además, observa los actuales diseños de programas públicos debido a su baja profundidad con la problemática de estas empresas. Mientras que en América Latina, Molina y Sánchez (2016) plantean como obstáculo el acceso al financiamiento por falta de garantías, altas tasas de interés, requisitos excesivos, así como los costos y tiempo involucrado en la gestión del crédito. Además de la falta de recursos humanos especializados y el acceso a tecnología de punta.

El estudio encuentra los siguientes resultados, la cobertura de las microfinanzas es muy limitada y los programas de apoyo no logran la profundización esperada de sus objetivos. Lo cual se explica por dos razones, debido a que la oferta, que es liderada por la banca, no es la suficiente porque se genera principalmente con recursos propios los cuales presentan poca disponibilidad por el riesgo que compete y por el bajo desarrollo de tecnologías microfinancieras. En segundo lugar, los programas públicos han priorizado el

apoyo a la mejora de capacidades de las microempresas, donde se reflejan las condiciones de financiamiento que crean una cartera pesada importante.

Se confirma la importancia que tienen las microempresas por el número de sus unidades económicas y el empleo que generan, donde las mujeres destacan por su liderazgo en Tlaxcala. Esto es relevante porque el Estado se encuentra desarticulado de las actividades dinámicas de la economía nacional, lo cual complica las condiciones de crecimiento de estas empresas que presentan problemas de acumulación y reducción de sus márgenes de venta. Por tanto, los esfuerzos de política estatal deben concentrarse en el desarrollo del mercado interno donde las microempresas son la base de su estructura empresarial, brindarle las mayores herramientas desde el microfinanciamiento debe ser el eje de sus políticas.

De la misma forma, se acepta la noción de mercados financieros imperfectos y el rol de las microfinanzas y programas gubernamentales de apoyo. La banca se configura en la principal gestora de micro créditos, además de una incipiente red de microfinancieras que aportan marginalmente en la ampliación de la oferta crediticia. Los programas, a pesar de administrar importantes volúmenes de recursos, no se traducen en mecanismos que faciliten el financiamiento. En primer lugar, la banca utiliza mayoritariamente recursos propios para su cartera de microcréditos, y las microfinancieras se fondean principalmente de bancos, simplemente por la flexibilidad en la disposición de recursos antes que el *spread*.

Lo anterior genera que las instituciones financieras (IF) privadas prefieran utilizar sus recursos en lugar de tomar líneas y fondos de garantía, de esta manera reducen indicadores negativos de cartera. Esta postura, reduce y subutiliza la capacidad de crédito de la banca hacia el nicho de mercado estudiado. Ante este panorama, y como ha ocurrido en otros países con éxito, se postula la creación de un banco especializado en todas las tecnologías crediticias enmarcadas en las microfinanzas, para lo cual se puede canalizar el 100% de los recursos públicos en líneas de crédito. Su origen y gerencia deberán asumir criterios de máxima profesionalización, ya sea privada o pública, en búsqueda de la rentabilidad de su cartera con el propósito de ofertar créditos de manera sostenible.

La principal limitación en la presente investigación se encuentra en la falta de series temporales, debido a que la información más sólida para analizar a las microempresas se extrae de los Censos Económicos Nacionales (CE) elaborados cada quinquenio por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Sin embargo, se detectan importantes líneas de investigación como la creación de instituciones financieras especializadas en microcréditos,

modelos de integración productiva dentro de la Región como es el corredor Puebla-Tlaxcala o Ciudad de México-Tlaxcala, políticas para el desarrollo de mecanismos flexibles de titulación que generen valor a las microempresas, entre los principales.

Para el desarrollo, se emplea el método de análisis estadístico descriptivo de corte longitudinal, basado en los CE, Cuentas Nacionales (CN), ambos obtenidos del INEGI, y el Portafolio de la Comisión Nacional de Banca y Valores (CNBV). Para su elaboración se ha previsto un método compuesto por la elaboración de un marco teórico, el contexto macroeconómico de Tlaxcala, las características del mercado de microfinanzas, y la puntualización teórica entre microfinanzas y microcréditos. En la segunda sección se describen los resultados y discusiones mediante la descripción de las microempresas en Tlaxcala, análisis de los programas públicos y el desempeño mostrado por los microcréditos en este Estado. Finalmente, se delinean las principales conclusiones.

1. Método

La metodología empleada, integra un amplio marco teórico y estadísticas descriptivas de corte longitudinal para el periodo 2000-2015. En esta sección se discuten cuatro apartados teóricos y referenciales para poder comprender el tratamiento que se realizará de las microempresas, en primer lugar, se desarrolla el marco conceptual de las microempresas y microcréditos con el fin de especificar el tipo de empresa y el tratamiento teórico mediante el cual se va a tratar el objeto de estudio. En segundo orden, se abordará el contexto macroeconómico del estado de Tlaxcala para insertar el análisis micro empresarial. Luego se plantean las características del mercado de microcréditos mediante una clasificación que permite identificar los factores determinantes de la demanda y oferta. Luego se discuten las definiciones de microcrédito y microfinanzas.

1.1 Marco conceptual, las microempresas y los microcréditos

El estudio de las microempresas cuenta con un importante acervo teórico y empírico considerable, expuesto desde diferentes perspectivas como la sociológica, antropológica, económica, etcétera. El presente trabajo pretende un enfoque financiero, en el contexto de su participación en la estructura empresarial de Tlaxcala. Para este propósito, se asume la

definición propuesta por INEGI en los CE que corresponde a toda unidad económica que emplee entre 1 a 10 trabajadores con ventas anuales no mayores a 4,000,000 de pesos. Esta definición excluye empresas de supervivencia y aquellas que no cuenten con un punto de venta fijo, como los negocios de comercio ambulatorio o mercados sobre ruedas. Desde esta perspectiva, las microempresas pueden asumir responsabilidades financieras acorde a sus capacidades, en la medida que existan mecanismos de financiamiento de mercado que se adapten a sus características.

Desde la postura teórica del trabajo de Stiglitz y Weiss (1981), se aportan importantes definiciones sobre la lógica de un mercado financiero donde actúan empresas que no cumplen con los estándares promedios de información financiera. Destacan los conceptos de asimetría de información, que resume la situación donde las instituciones financieras no pueden identificar el detalle financiero de las empresas porque no cuentan con información contable precisa o historial de pagos en el sistema; y el riesgo moral, que consiste en la imposibilidad que presentan las IF para determinar hasta qué nivel las empresas pueden ocultar información sobre el rendimiento real de sus proyectos.

De esta manera, la oferta de crédito a ciertos sectores como las microempresas se raciona. Luego que las IF hayan llegado a su punto de maximización de utilidades, impondrán un techo para el costo de financiamiento tan elevado que resultará imposible ser superado por cualquier proyecto. Este comportamiento racional, tiene el efecto nocivo de trasladar a las microempresas hacia un mercado secundario de préstamos el cual no presenta condiciones favorables para el desarrollo de estas empresas. Mientras que De Soto (2010) plantea que los microempresarios podrían transformar sus limitaciones en la medida que puedan valorar sus propiedades como activos. Para ello, es necesario un sistema legal simple, ágil y de bajo costo que permita flexibilidad sus registros que le otorguen títulos, con lo cual, sus legítimas propiedades serían la solución para suavizar las condiciones crediticias actuales. Esta acción de política pública representaría la creación de valor en forma automática para la gran mayoría de microempresas de Tlaxcala, considerándolo como herramienta que le permita acceder a un financiamiento con condiciones más equilibradas.

Yunus (2006) relaciona la microfinanza con la pobreza, desde la perspectiva de la India, para ello creó un fondo de inversión que otorgó créditos solidarios a emprendimientos familiares de subsistencia. Con esta innovación pudo eludir las carencias de garantías reales, trasladándose a un modelo de riesgo comunitario el cual es reducido de forma natural por

medio de los participantes del grupo. Este sistema permitió bancarizar y potenciar muchos negocios familiares que luego fueron absorbidos por grandes bancos, cuando el modelo fue validado en su rentabilidad.

Este modelo fue replicado con éxito en países de América Latina como Bolivia, Perú, Brasil, Ecuador, etcétera (BID, 2015), con diferentes matices, pero con un enfoque orientado a lo comercial desde su origen y no a la pobreza como ocurrió en la India y otros países de Asia, como lo desarrolla Larraín (2009). Los cuales se validaron conforme salieron del control estatal hacia un modelo privado especializado en la medición de riesgos-rentabilidad y sustentabilidad como la creación de procesos propios como micro ahorros, diversificación de productos y servicios, diversificación de clientes como crédito de consumo, hipotecarios, pequeñas empresas, etcétera.

Los estudios sobre modelos de éxito de las microfinanzas en América Latina, muestran dos tipologías. En primer lugar, una evolución de instituciones especializadas que iniciaron bajo una plataforma social denominadas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que canalizaron fondos externos para financiar proyectos emprendedores y luego, con el apoyo gubernamental, alcanzaron a ser instituciones financieras bancarias (IFB) o IFNB reguladas (*upgrading*). El segundo modelo consiste en un proceso inverso, es decir que una IFB adopta los procesos y tecnologías crediticias a nivel de microfinanzas, sea mediante un área de negocios propia o la adquisición de una IFNB especializada, esta modalidad es propuesta por Marulanda (2006) como *downscaling*.

Por lo tanto, los microcréditos tienen su origen en mercados financieros incompletos que no son capaces de otorgar todo el crédito que se les demanda, a pesar de mostrarse como proyectos rentables. Ante esta limitante, existe una variedad de instituciones financieras no bancarias (IFNB), con una cartera de recursos propios, banca de desarrollo y privada, aportaciones de gobiernos, banca internacional, etcétera, que implica asumir costos y riesgos adicionales. Aunque su cuota efectiva en créditos, como porcentaje del total, ha mostrado ser muy reducida en México.

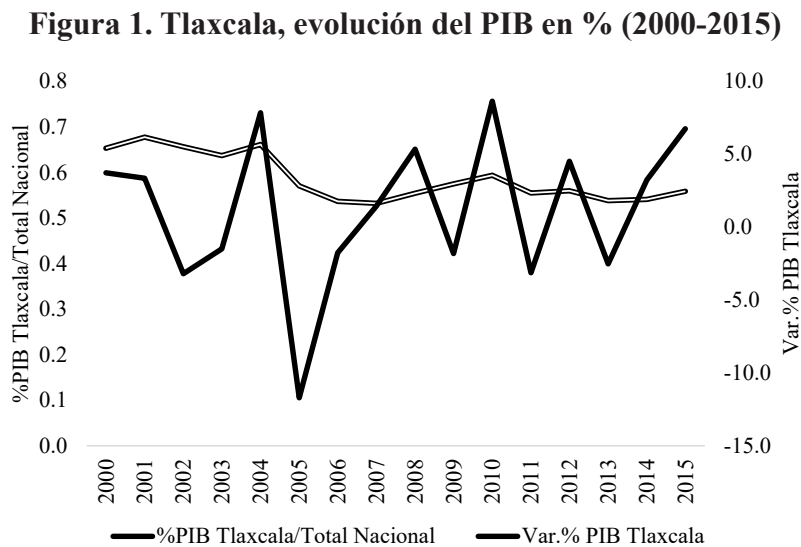
1.2 Contexto macroeconómico de Tlaxcala

De acuerdo a la clasificación regional de México realizada por INEGI, Tlaxcala se encuentra en la Región Centro con los estados de Ciudad de México, Hidalgo, México, Morelos y

Puebla. Desde el punto de vista de Esquivel (2000), esta distribución amplifica el problema del desequilibrio regional en el país, donde Tlaxcala presenta los menores ingresos por habitante de todo el grupo. Tlaxcala representan 0.2% del territorio nacional y cuenta con 60 municipios, además concentra 1.1% del total de habitantes. Lo anterior la configura como un Estado pequeño y poco concentrado, en comparación con los Estados del grupo Centro.

El aporte generado al Producto Interno Bruto (PIB) durante el periodo de estudio fue del 0.6%, con la característica de un marcado descenso que se muestra desde el año 2004. Particularidad que se deriva principalmente, al no encontrarse alineado a la matriz del modelo exportador maquilador nacional, que lo aísla de las rentas exportadoras y de los flujos de inversión extranjera. La variación porcentual del PIB de Tlaxcala es muy volátil, con una marcada contracción para el año 2005 (ver Figura 1). Cabe indicar que el crecimiento anual medio de Tlaxcala (1.2%) se encuentra estancado y por debajo del nivel nacional.

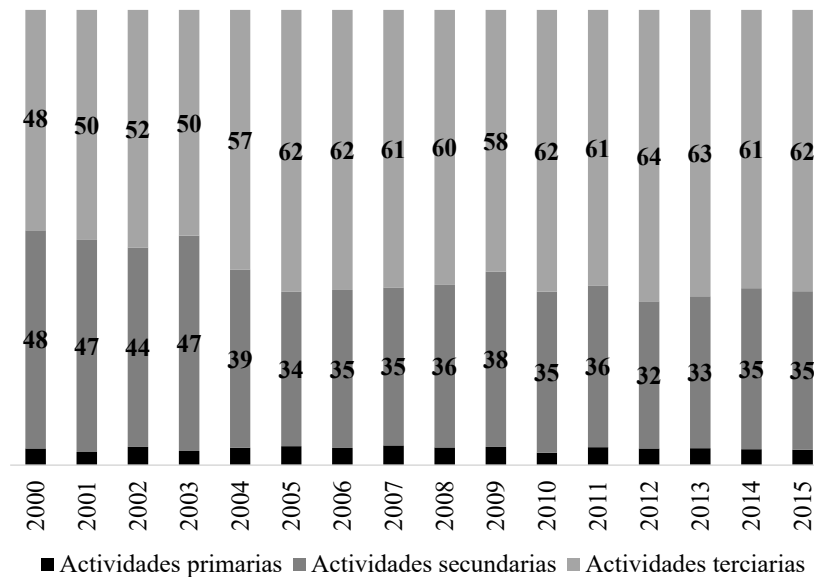
Entre otros factores que se identifican para explicar el bajo desempeño y retroceso de la economía de Tlaxcala, se encuentra un cambio estructural en la composición de sus actividades donde la participación del sector terciario sobre el secundario incrementa en el tiempo. Por lo tanto, su capacidad industrial ha cedido lugar a productos importados que se comercializan a menores precios como sucede con el sector textil, donde resalta la baja productividad del empleo ya que este también ha migrado hacia la comercialización de dichos productos.



Fuente: elaboración propia, con base en el INEGI (s.a.).

Es importante profundizar en el cambio de la estructura del PIB por actividad, encontrándose dicho quiebre en el año 2004 (ver Figura 2), lo cual coincide con la caída de su participación en el PIB nacional. Los datos indican que la participación de actividades de comercio y servicio sobrepasa a las manufactureras, así como el sector primario que se ha mantenido marginal en la composición del PIB de Tlaxcala, donde uno de los principales productos es el maíz en grano. Las actividades primarias, en promedio, representan 3.7%, las secundarias 38.1%, y las terciarias 58.3% del PIB de Tlaxcala.

El desplazamiento estructural experimentado no ha sido capaz de potenciar al PIB del Estado y como resultado se ha contraído, lo cual tiene un impacto directo sobre variables sensibles. Para 2016, Tlaxcala ocupó el puesto 26 de 32 Estados en niveles de pobreza con un ratio de 53.9% lo cual indica la urgencia de políticas que reactiven las unidades productivas del sector secundario, sobre todo las más numerosas que son las microempresa. Cabe indicar que hasta 2003, el PIB secundario representaba 46.4% con una media de 34.8% en adelante. Lo anterior indica categóricamente que su participación se redujo 12% entre 2004 y 2015. La caída expuesta también refleja un retroceso importante en la acumulación de capital para el Estado, mecanismo indispensable para el impulso de su economía y para el despegue empresarial. Moreno-Brid y Ros (2010), plantean que el estancamiento observado en la formación bruta de capital fijo (FBCF) mexicano, fue uno de los determinantes del bajo crecimiento económico.

Figura 2. Tlaxcala, participación de actividades en el PIB en % (2000-2015)

Fuente: elaboración propia, con base en el INEGI (s.a.).

Con base a la información analizada, se deriva que Tlaxcala se encuentra ajena a la dinámica industrial nacional, que obedece al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). Cabe indicar que el modelo profundiza la maquila exportadora (53% del total), y presenta características estructurales de alta dependencia a las importaciones en relación a sus exportaciones y de flujos de inversión extranjera, sobretudo la directa (IED). Encontrándose en una posición poco favorable de la economía dual que caracteriza a México, por lo cual debería potenciar su mercado interno mediante el crédito a las microempresas.

Como resultado, la demanda interna se contrae y posiciona al consumo como su principal dinamizador, con una inversión estancada. Debe indicarse que el consumo ha mostrado un nivel bajo debido a la contracción del salario per cápita y los altos indicadores de pobreza, donde los ingresos disponibles se han caracterizado por salarios industriales estancados durante 2002-2014 como lo plantea Capraro (2015). De lo anterior se deriva que el consumo obedece a componentes ajenos a remuneraciones y sueldos, donde el mayor protagonismo en su dinámica son las transferencias, remesas, y crédito al consumo, así como actividades ajenas a la formalidad y legalidad que se puede proyectar con mayor ponderación en las regiones que no se encuentran integradas al dinamismo del comercio exterior.

1.3 Características del mercado de microcréditos

En este apartado se analizarán las particularidades que muestran la demanda y oferta por microcréditos, para incorporarlos posteriormente al estudio de su financiamiento. En México, se ha creado una diversidad de IF y programas que traducidos en créditos efectivos a las microempresas no se han logrado. Solo existe un caso de upgrading, el cual debería de estudiarse con detenimiento para mejorarlo y potenciar el crédito en las microempresas de Tlaxcala. Por otro lado, la demanda que generan las microempresas por financiamiento, la cual es muy importante de entender en sus particularidades, es ampliamente superior a la oferta lo cual provoca problemas de racionamiento. A nivel regional y nacional, las microempresas optan por financiarse con proveedores lo cual favorece el ciclo del negocio, pero deja de lado el acompañamiento de la acumulación.

1.3.1 La demanda

De todas las unidades económicas, las microempresas presentan como principal característica una elevada incertidumbre producto de la falta de información financiera estandarizada. Lo anterior, exige por parte del prestamista capacidades adicionales para crear metodologías de evaluación crediticia que permitan incorporar toda la información necesaria para poder validar su capacidad de pago mediante indicadores de liquidez, solvencia y endeudamiento con la finalidad de garantizar el pago de sus compromisos.

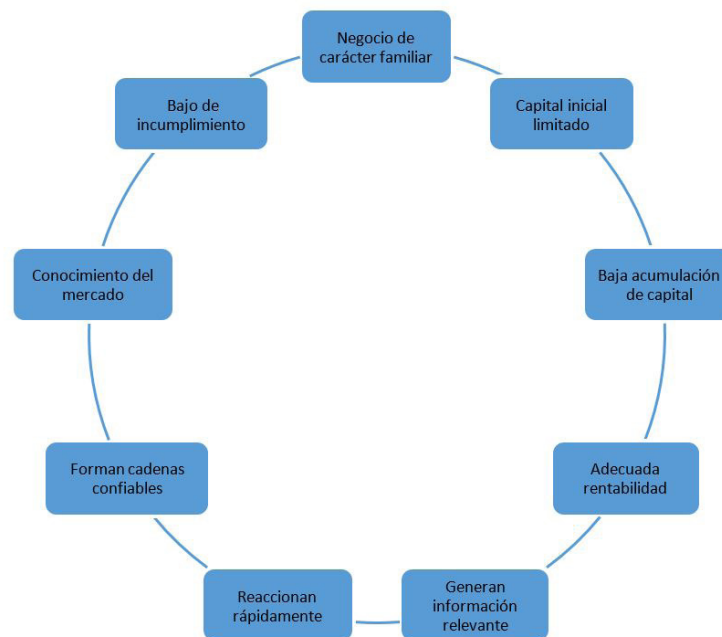
En el análisis de rasgos de las microempresas, Tregear (2013) identifica nueve de ellos. En primer lugar, se encuentra su carácter familiar que engrana perfectamente con el conocimiento previo de la actividad que realizan, que les permite sumar elementos importantes de experticia en el manejo del negocio. Esta característica también representa un costo de capital humano poco profesionalizado en planeamiento, dirección financiera, horarios, etcétera. El siguiente atributo diferenciador se encuentra en el conocimiento del mercado donde se desarrollan, que les permite adaptarse fácilmente a los diversos ciclos del negocio, así como el trato directo con clientes y proveedores.

Otro componente tiene que ver con la capacidad que tienen para generar información relevante, que permite estimar de manera acertada sus niveles de solvencia, aunque esta información no se encuentre sistematizada de manera formal. La experiencia que han

tenido los bancos especializados en microcréditos a nivel mundial, ha demostrado que son aproximaciones válidas para sostener modelos de negocios sustentables (BID, 2015). El cuarto elemento se encuentra en su capacidad para reaccionar rápidamente a los cambios en la demanda (preferencias, modas, tendencias, gustos, etcétera.), para anticiparse y redirigir sus recursos de una manera oportuna y adecuada.

Un rasgo importante consiste en su capacidad para generar altas tasas de rentabilidad, márgenes que se logran por su estructura de costos simple y flexible. Aunque se asumen costos como la participación voluntaria de los integrantes de la familia en el empleo, así como el uso que le dan a sus propiedades como parte de las plantas operativas del negocio. La siguiente ventaja se encuentra en la formación de cadenas productivas confiables, debido a su capacidad de integración en grupos con estándares de confianza regidos en sus estructuras de negocio (por ejemplo, en la industria textil y de piel). Las características que se analizaron se resumen en la Figura 3.

Figura 3. Rasgos de la demanda de las microempresas



Fuente: elaboración propia, con base en Tregear (2013, pp. 35-37).

Sin embargo, estas empresas cuentan con un capital inicial limitado, lo cual es una restricción importante en sus planes de expansión que las perjudica al estar propensas a financiamientos

informales del tipo agiotista que reduce sus probabilidades de supervivencia. Este circuito poco virtuoso, impide que realicen una adecuada acumulación de capital y cuenten con activos fijos altamente depreciados que condicionan un bajo impacto tecnológico en sus productos.

En esta línea, Contreras y Cuevas (2008) identifican tres características en las microempresas. La primera es un menor requerimiento de capital para iniciar sus actividades ya que en la mayoría de casos utilizan sus propias viviendas para operar; en segundo lugar, encuentran bajos niveles de instrucción de las personas que las lideran lo cual impulsa una gestión poco profesionalizada con base a experiencias personales y el sentido común; finalmente destacan su gran flexibilidad de adaptación ante condiciones nuevas del mercado, como por ejemplo en gustos y preferencias. Los autores también identifican fuertes y complejas limitantes como las elevadas restricciones para acceder al crédito formal, resistencia cultural al trabajo asociado que reduce su capacidad para negociar en mercados y contar con mejores condiciones, baja aplicación de tecnologías y técnicas administrativas a favor de sus procesos, así como la escasa planificación donde predomina la improvisación como mejor estrategia.

1.3.2 La oferta

La principal barrera que enfrenta el microcrédito en México se fundamenta en los estándares contables-financieros de las IF tradicionales, que no logran adaptarse a las características de la microempresa y se espera una adaptación natural de las microempresas hacia las IF lo cual rige los programas públicos (Tregear, 2013). Una fuente de oferta natural, la constituyen las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, que operan en México aproximadamente desde 1930, con base a un modelo de financiamiento de auto fondeo el cual limita sus volúmenes de crédito ofertado.

Algunas ONG se han especializado en el financiamiento a microempresas, pero su cartera es muy reducida porque sus fondos dependen de lo que puedan canalizar a través de donaciones, cooperación de organizaciones internacionales y gobiernos. En este grupo destacan los casos de la ONG Gente Nueva, constituida en 1982 y que luego originó Compartamos Banco como un caso de upgrading, Centro de Apoyo al Microempresario (Came) en 1992 y Fincomun en 1994, entre las más destacadas.

A mediados de los noventa se crea la figura de Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles), entidades reguladas y que únicamente pueden realizar operaciones de crédito. El 4 de junio de 2001 se publica la Ley de Ahorro y Crédito Popular, donde destaca la creación de Sociedades Financieras Populares (Sofipo), autorizadas por la CNBV, al igual que las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Scap), los Organismos de Integración Financiera Rural (Oifr) y las Sociedades Financieras Comunitarias (Sofinco), donde su impacto en incrementar la oferta de crédito efectivo ha sido muy marginal.

En julio del 2013, las Sofoles dejaron de recibir autorización para su creación porque la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), a través de la CNBV, intervino en el ordenamiento del mercado financiero con el marco jurídico que modificó la Ley General de Organizaciones y Actividades del Crédito (julio de 2006). La anterior jurisprudencia dio origen a las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofome), que se agrupan en reguladas a todas aquellas con alguna relación patrimonial con algún banco o grupo financiero, así como la emisión de deuda con valores negociados en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV); y no reguladas en el caso que no se cumplan las relaciones.

Desde esta perspectiva, la banca de desarrollo se apartó del financiamiento a mediados de los años ochenta con las reformas estructurales de la economía, mediante operaciones de segundo piso. Lo anterior corresponde a movilización de recursos a través de fondos de garantía, líneas de crédito y diversos programas de asistencia técnica. La principal institución en esta función es Nacional Financiera (Nafin), quien oferta los fondos generados por fideicomisos públicos a todas las IF que oferten por ellos.

En el caso de la banca comercial, su participación es fundamental por su capacidad operativa y de especialización. Actualmente, el éxito que han mostrado en su cartera de microcréditos radica en la adaptación y especialización de ciertas tecnologías crediticias, sistemas especializados de información y tecnológicos, etcétera. Estas herramientas, permiten incrementar sus preferencias por prestar atención hacia dichos negocios.

También es importante reconocer que, en el presente contexto, han surgido esquemas de financiamiento informales, que se configuran como un factor adicional a la problemática que estrechan sus niveles de liquidez. Un factor relevante se conforma en los programas públicos, que han estado enfocadas a relajar las tecnologías crediticias con la finalidad de cubrir mayores beneficiarios, que ocasiona un efecto contradictorio a su objetivo y se obtiene como resultado un incremento en los ratios de morosidad que alejan naturalmente a las IF privadas.

1.4 Microcrédito y microfinanzas para las microempresas

Al margen de algunas diferenciaciones, los términos analizados son específicos.

Microfinanzas se refiere a todos los productos y servicios financieros orientados a las microempresas, mientras que el microcrédito es el principal producto generado. Estas adaptaciones o tecnologías financieras, permiten una mayor aproximación a la información relevante que poseen las microempresas. El mayor impacto que han tenido es a través de la banca comercial, debido a su capacidad para generar crédito, especialización de riesgo-rentabilidad, cobertura, y respaldo financiero.

“Las microfinanzas se refieren a servicios financieros a pequeña escala, principalmente crédito y ahorro proporcionado a personas que cultivan, pescan o recolectan, quienes operan pequeñas empresas o microempresas donde se producen, reciclan, reparan o venden bienes; quienes brindan servicios; quienes trabajan por salarios o comisiones; quienes obtienen ingresos alquilando pequeñas cantidades de tierra, vehículos, animales de tiro o maquinaria y herramientas; y a otros individuos y grupos a nivel local de países en desarrollo, ambos rural y urbano. Muchos de estos hogares tienen múltiples fuentes de ingresos”. (Robinson, 2001, p. 9)

“Los microcréditos son préstamos pequeños, a menudo sin garantías tradicionales, destinadas a mejorar la vida de los clientes y sus familias o en el sostenimiento de actividades económicas a pequeña escala. Los recursos, que provienen principalmente de fondos donados por estados y supranacionales organizaciones, se canalizaron a sus destinatarios con mayor frecuencia a través de organizaciones no gubernamentales (ONG) y socios locales”. (La Torre y Vento, 2006, p. 2)

El éxito que han alcanzado las microfinanzas, se basa en hacer una diferenciación entre la evaluación clásica y las tecnologías financieras alternativas. En el primer caso, se considera el planteamiento maximizador del Valor Presente Neto (VPN), el cual se fundamenta en la estimación de datos obtenidos de estados financieros formales para determinar la capacidad de pago o solvencia de la empresa frente a los nuevos compromisos de deuda. “La tasa de descuento correcta para un flujo de efectivo es la tasa de rendimiento disponible en el mercado sobre otras inversiones de riesgo y con vencimiento comparable” (Berk y Demarzo

2008, p. 138), por lo tanto, al no existir dicho parámetro para las microempresas las reglas de decisión se limitan drásticamente.

En el caso de las opciones alternativas, es necesario realizar una adaptación al modelo de costos ABC, desarrollada por Hicks (1998). Este modelo corresponde a un análisis financiero bajo condiciones de alta incertidumbre, que limita sus escenarios de financiamiento a un plazo muy corto no mayor a doce meses que permite la generación de información financiera relevante con base a los costos que contabilizan los negocios.

“Este modelo implica la realización de seis actividades como: i) identificación de actividades, ii) asignación de los costos a las actividades, iii) identificar los productos, servicios y clientes, iv) seleccionar los orígenes de los costos de las actividades, v) determinar las salidas de cada actividad, y vi) asignar costos a las actividades de salida”. (Kaplan y Cooper, 1998; como se citó en Tregear, 2013, p. 34)

Los productos financieros por excelencia que se destinan a las microempresas, son el financiamiento para dinamizar su capital de trabajo que se destina a movilizar sus inventarios en plazos que igualen el ciclo de su actividad y el crédito para la adquisición de activos fijos, para lo cual se requiere que el microempresario aporte un porcentaje inicial del valor del activo y un plazo de pago no mayor a dos años. Como se ha explicado anteriormente, el plazo es un factor determinante y está estrechamente ligado al grado de incertidumbre en estas firmas.

Gutiérrez (2006) identifica tres metodologías de otorgamiento crediticio aplicadas a microempresas. La primera se define como Grupos Solidarios para casos de iniciativas con recursos limitados, esta propuesta fue llevada a la práctica por Mohamed Yunus a mediados de la década de los setenta (Yunus, 2006) con un enfoque de “todos avalan a todos”, donde se asume una responsabilidad grupal sobre el total del crédito. Un segundo método consiste en la Banca Comunal, con muchas similitudes a la anterior, que fue desarrollada por la *Foundation for International Community Assistance* (Finca). Para que los beneficiarios puedan acceder, se deben conformar grupos entre 30 a 50 personas y se establece una garantía mutua, cada grupo deberá auto gestionar los fondos de su cartera asignada en función a su comportamiento de pago y el ahorro que aporten sus integrantes.

Finalmente se encuentra la metodología de crédito individual, utilizada por los bancos comerciales o de nicho en microcréditos, donde se aplica la metodología alternativa conocida como *Activity Based Costing* (ABC). La técnica ABC, o actividades basadas en sus costos, propone la estimación de información financiera con la mayor aproximación posible, sobretodo, por la dificultad de obtener datos históricos, “es mejor algo que sea aproximadamente correcto a que sea exactamente erróneo” (Hicks, 1998, p. 15).

2. Resultados y discusión

Los resultados se discuten con base al análisis estadístico de los CE 2004, 2009 y 2014. Donde se presentan los niveles de impacto de las microempresas en el Estado de Tlaxcala, así como de la efectividad que han tenido los programas públicos para generar mayor acceso al microcrédito. Los resultados, también incorporan la dinámica que han mostrado los microcréditos en Tlaxcala, para lo cual se analizan encuestas de los CE y cartera de la banca comercial. Lo anterior, permite hacer algunas conclusiones en términos de operatividad y efectividad en la asignación efectiva del microfinanciamiento.

2.1 Las microempresas en Tlaxcala en el ámbito de los CE

La clasificación empresarial se realiza con base al número de sus empleados, así como la actividad económica. Se debe mencionar que, conforme a la metodología de los CE, para el caso de microempresas corresponde un rango entre 1 a 10 trabajadores. De acuerdo al último censo (2014), la estructura empresarial mexicana a nivel nacional está compuesta por 94% de micronegocios.¹

El segundo nivel de importancia es su participación en el empleo, donde alcanza 39% del total. Se debe indicar que en el último periodo inter censal esta participación se redujo 3% por la mayor presencia de pequeñas empresas, que representa la mayor cuota de participación (ver Tabla 1). Del mismo modo, se confirma el alto protagonismo de las mujeres en la conducción de estos negocios. Mientras que la gran empresa, presenta un significativo cambio

¹ Los datos para todos los tamaños de empresas se presentan en los anexos.

estructural al absorber menor cantidad de empleo en el tiempo, aunque mantiene su poder oligopólico en la producción.

De la misma forma, la Tabla 1 muestra tres características puntuales de las microempresas de Tlaxcala, con una marcada participación de las unidades económicas como constante de los micronegocios, la cual destaca sobre el promedio nacional. Absorben en promedio 55% del empleo, y resalta el rol de la mujer microempresaria. Su aporte es bajo con respecto a la participación nacional, aunque los resultados inter censales muestran una leve variación.

Tabla 1. Microempresas, participación como porcentaje del total 2009 y 2014

Variable	Nacional		Tlaxcala		Tlaxcala respecto al total nacional	
	CEN 2009	CEN 2014	CEN 2009	CEN 2014	CEN 2009	CEN 2014
Unidades Económicas	94.8	94.3	96.7	96.7	1.3	1.4
Empleos	42.1	38.9	55.2	54.1	1.2	1.3
Hombres	37.5	34.0	50.4	48.6	1.1	1.2
Mujeres	48.3	45.2	60.7	59.7	1.3	1.4

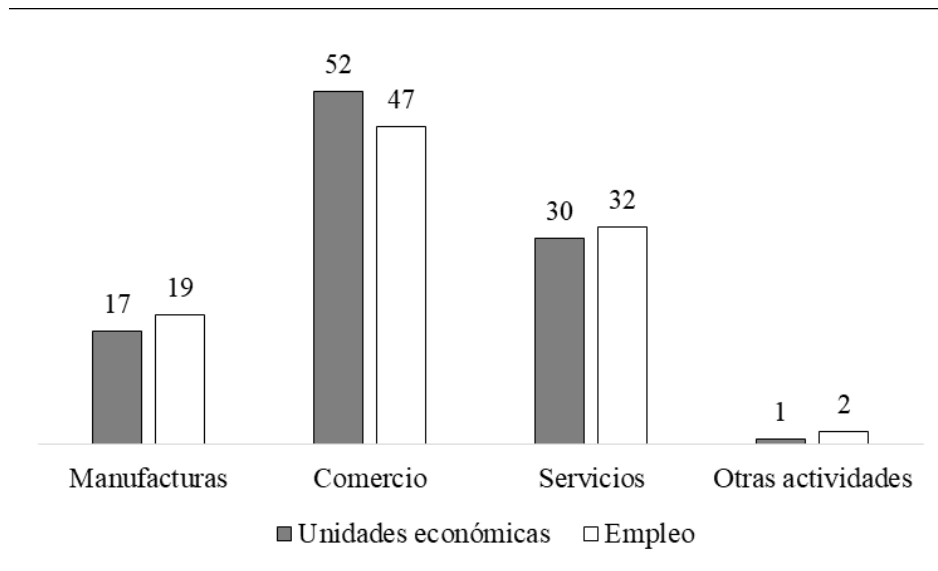
Fuente: elaboración propia, con base en el INEGI (s.a.).

A nivel de Tlaxcala y en función a la misma fuente censal, su estructura empresarial se compone del 97% de microempresas. Lo anterior implica que, por cada cien empresas tlaxcaltecas, en promedio, 97 son micronegocios. El impacto en el empleo es similar, entendiéndose que por cada 100 habitantes 54 se encuentran ocupados en un micronegocio. Donde, por cada 100 de estos negocios, 60 son dirigidos o administrados por mujeres, tendencia que se fortalece en el tiempo. Los resultados anteriores deberían considerarse en los diseños de políticas, como variables puntuales y significativas en su impulso. De acuerdo al análisis de la información anterior, en términos comparativos al total nacional, se muestra un elevado rezagado por parte de Tlaxcala a nivel empresas debido a que solo representa 1.4% del total de empresas, así como 1.3% del empleo nacional. Los resultados se explican por su falta de integración a la dinámica económica nacional, discutido en el apartado anterior.

Cabe indicar que la evolución del Índice de Competitividad Estatal (IMCO, 2018),² para el estado de Tlaxcala no ha presentado grandes cambios en su posición. Al respecto, el Estado ocupó el puesto 24 del ranking en 2014 que luego se traslada al 23 en 2016, que muestra un comportamiento estacionario de la competitividad. Una medida adoptada por el Estado, que posibilita la operatividad de microempresas es el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) dispuesto en 2016, que norma con un plazo máximo de 3 días para tramitar la apertura de una empresa que representa una aplicación importante. La siguiente figura muestra los sesgos de las actividades económicas en Tlaxcala, en primer lugar, lo configuran las unidades económicas dedicadas al comercio con 52% y absorben 47% del empleo. Las actividades que destacan en esta actividad son tradicional-artesanal, bodegas, textiles, principalmente. El sector servicios ocupa el segundo lugar con 30% de empresas y 32% de empleos, donde destacan actividades de cocinas o restaurantes, así como profesionistas-técnicos. Mientras en menor proporción 17% de negocios y 19% de empleo, se encuentran los procesos productivos básicos de manufactura como el textil y artesanías.

Como se ha analizado en este artículo, la tendencia decreciente de la participación del PIB de Tlaxcala con respecto al total, la desarticulación de procesos productivos para asumir actividades con bajo valor agregado y productividad, así como la inexistente integración en la dinámica económica nacional, representan un contexto adverso para la ampliación y crecimiento de la estructura empresarial en el tiempo.

² El Índice de Competitividad Estatal del IMCO mide su capacidad para atraer y retener talento e inversiones, la cual se traduce en mayor productividad y bienestar para sus habitantes.

Figura 4. Tlaxcala, participación de las microempresas por actividad económica en

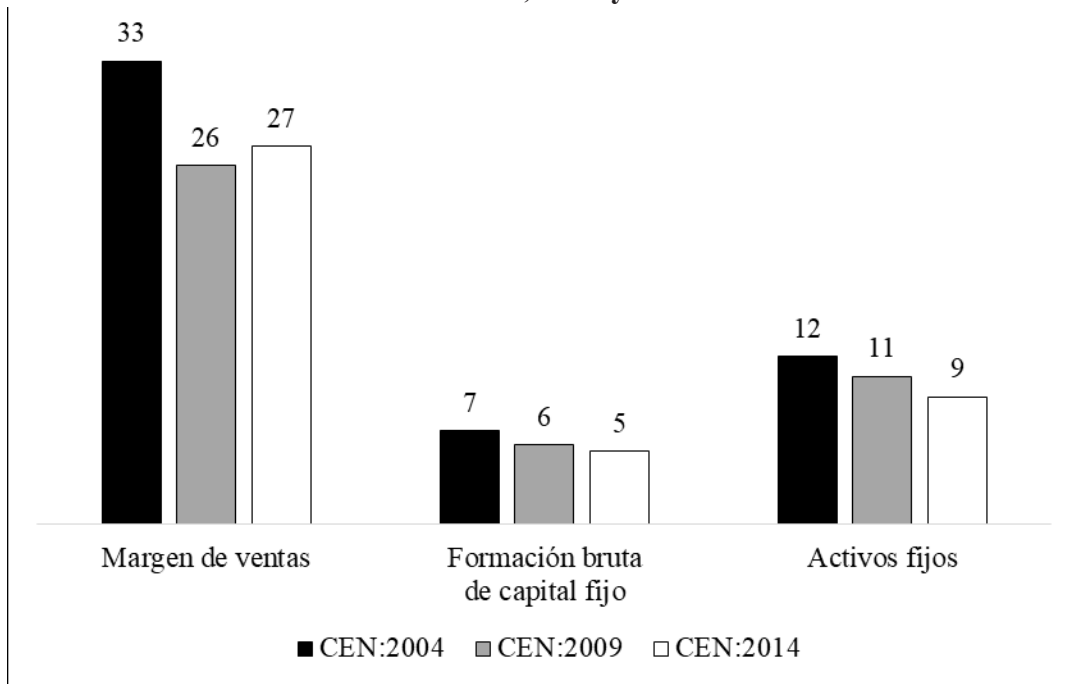
Fuente: elaboración propia.

La evidencia de estas condiciones se muestra en el sector empresarial mediante el análisis de indicadores, de manera inter censal, como el margen de ventas, formación bruta de capital fijo (FBCF),⁴ y el stock de activos (ver Figura 5). Los resultados indican que el margen de ventas experimenta una importante caída, es decir que las empresas de Tlaxcala cada vez obtienen menos ganancia en sus actividades. La FBCF muestra que el desgaste sufrido en los activos o la necesidad de ampliarlos no se han cubierto con nueva inversión, que ha desencadenado un comportamiento sistemático en el tiempo. Finalmente, deviene del proceso histórico de la desinversión, una descapitalización que complica el panorama de las empresas.

³ En la clasificación de los CE, se identifican otros sectores como agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza, minería, generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final, construcción, transportes, correos y almacenamiento, servicios financieros y de seguros, asociaciones religiosas, otros servicios excepto actividades gubernamentales, información en medios masivos, servicios profesionales, científicos y técnicos, servicios educativos, servicios de salud y de asistencia social, servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos, etcétera.

⁴ La fórmula que se utiliza es la siguiente: $\text{Ingresos por suministros de bienes y servicios} - \text{Gastos por consumo de bienes y servicios} / \text{Ingresos por suministros de bienes y servicios} * 100$.

Figura 5. Microempresas, variables de su desempeño a nivel nacional en porcentajes del total 2004, 2009 y 2014



Fuente: elaboración propia.

2.2 Programas públicos para generar mayor acceso al microcrédito

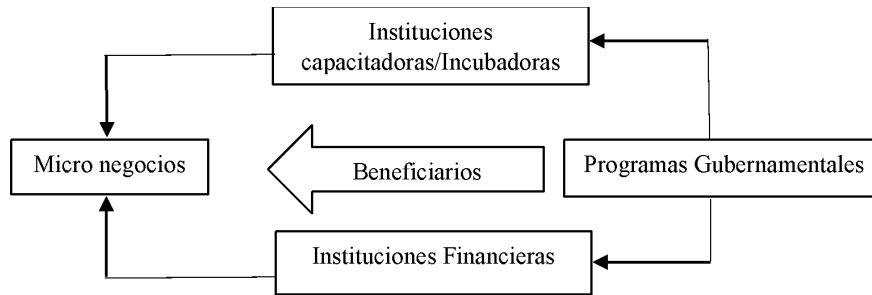
El núcleo de los programas públicos se basa en ampliar la oferta de financiamiento, con la finalidad de cubrir las brechas que deja el racionamiento crediticio, aportar garantías y mejorar las capacidades de los empresarios. Para ello, despliega programas basados en fideicomisos que son administrados por la banca de desarrollo, específicamente Nafin.

La movilización de todos estos recursos se genera mediante la posición de Nafin como banca de segundo piso, por tanto, intermediaria entre las IF y otras instituciones especializadas para que los recursos lleguen a los beneficiarios finales (ver Figura 6). Este mecanismo es conocido como políticas de corte horizontal, debido a que no involucra directamente en los procesos de otorgamiento de crédito a la banca de desarrollo.

La Unidad de Desarrollo Productivo (UDP) de la Secretaría de Economía (SE), es el eje rector y reemplaza actualmente al extinto Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem). Esta Unidad se encarga de generar los programas a nivel nacional, donde propone, diseña y ejecuta la política pública. En este sentido, es la encargada de operar el Fondo

Nacional del Emprendedor (FNE) así como el Programa Nacional para el Financiamiento al Microempresario (Pronafim).

Figura 6. Procesos de programas e instituciones



Fuente: elaboración propia.

A nivel Federal, el Pronafim dispone de recursos que se destinan principalmente a la incubación para desarrollar los modelos de negocio de las microempresas, donde incorporan a las IF y organizaciones especializadas en capacitación para la asignación de apoyos crediticios y no crediticios. En el primer caso tienen la pertinencia de no cobrar puntos adicionales sobre la tasa base (CETES 28), lo cual es determinante para reducir los costos de las IF y así no transferirlos a los microempresarios. Por su parte, el FNE, presenta la opción de mayor impacto debido al volumen de sus recursos. Los fondos son asignados por tamaño de empresa que representan en promedio (2014-2015) 54.9% para microempresas, con un porcentaje de efectividad entre las solicitudes y los apoyos otorgados de 41.8%. En este aspecto, Tlaxcala solo ha recibido en promedio 3.7% del total asignado a nivel nacional.

La Secretaría de Desarrollo Económico de Tlaxcala a través del Departamento de Financiamiento Empresarial, lidera los programas gubernamentales del Estado mediante la Red de Apoyo al Emprendedor en cuatro categorías de apoyos, Sectores Estratégicos, Desarrollo Regional, así como el Desarrollo Empresarial. En este grupo destaca el Fondo para la Creación y Apoyo de Microempresas, Artesanías y Actividades Agropecuaria que busca potenciar las ventajas comparativas. Su principal característica es el otorgamiento de créditos para la creación y consolidación empresarial, con montos asignados entre 10,000 y 50,000 pesos que pueden utilizarse para capital de trabajo o la compra de activos fijos.

Los resultados del programa anterior, con cifras disponibles entre 2013 y 2015, son un aumento de beneficiarios de 9 a 20 microempresarios. Como contraparte se encuentra una

baja efectividad del presupuesto ejercido frente al asignado, que muestra una tendencia poco definida de 18%, 47%, y 30% en los años de revisión. Los resultados que se analizaron para Tlaxcala indican la necesidad de mayor profundidad en sus políticas, carencia de programas donde se identifique claramente las características de la demanda de las microempresas, y posiblemente un seguimiento inadecuado que retribuye altas tasas de créditos vencidos.

La experiencia internacional presenta evidencias de políticas públicas guiadas a la creación y fomento de bancos especializados en microfinanzas que luego fueron cedidos a la gestión privada especializada y que lideran los ranking en estos mercados (BID, 2015). Un caso de renombre fue la creación de Mibanco en Perú, el cual siguió un modelo exitoso de upgrading. Este proyecto se gestó por iniciativa de un decreto gubernamental, para luego ser trasladado a la gestión profesionalizada del sector privado, con lo cual se reduce gradualmente su participación en el patrimonio del banco. El Estado fue el mayor accionista de Mibanco, el cual fue gestionado comercialmente por una ONG especializada llamada Acción Comunitaria del Perú. Conforme incrementó la cartera del banco y se validaba el negocio, el Estado cede gradualmente su participación a inversionistas con alto conocimiento del negocio de microfinanzas.

2.3 Desempeño del microcrédito en Tlaxcala

Con respecto a los obstáculos de las microempresas en América Latina, Molina y Sánchez (2016) plantean el acceso al financiamiento por falta de garantías, altas tasas de interés, requisitos excesivos, así como los costos y tiempo involucrado en la gestión del crédito. Además de la falta de recursos humanos especializados y el acceso a tecnología de punta. De acuerdo con Pavón (2010), el problema de financiamiento a las microempresas en México deriva de una reducida oferta especializada de fondos. Además, observa los actuales diseños de programas públicos debido a su baja profundidad con la problemática de estas empresas. Con respecto a las microempresas de abarrotes de Tlaxcala, Torres (2009) realiza una caracterización de las Mipes del municipio de Apizaco, donde encuentra que no cuentan con registro en hacienda, 48% posee local propio y la mayoría presenta deficiencias tecnológicas y de capital humano especializado.

La medición de los microcréditos tiene un primer alcance en el CE 2014, el mismo que proporciona información relevante y desagregada para Tlaxcala. Se encuentra, que al

momento de acudir a solicitar un microcrédito solo lo recibe el 16%, es decir 4 de cada 25 solicitantes obtuvieron crédito lo cual indica los serios obstáculos que presentan las microempresas. Las barreras se elevan en las actividades de servicios y manufacturas, relajándose para el comercio que parecería mostrar menor percepción de riesgo por parte de los prestamistas (ver Tabla 2).

Tabla 2. Microempresas de Tlaxcala, acceso al financiamiento por actividades como porcentaje del total de empresas 2014

Detalle	Recibieron	No recibieron	Total
Acceso al financiamiento	15.6	84.4	100.0
Manufacturas	15.0	85.0	100.0
Comercio	17.1	82.9	100.0
Servicios	13.4	86.6	100.0
Servicios Otras actividades	11.3	88.7	100.0
Promedio	14.5	85.5	100.0

Fuente: elaboración propia.

Con la misma información, se detallan las principales causas de no acudir por un crédito, así como las fuentes y usos del financiamiento (ver Tabla 3). En esta información se totalizan las respuestas de las unidades económicas con hasta 10 trabajadores empleados en Tlaxcala. La primera columna muestra las respuestas que se dieron con respecto a los motivos que hicieron que no recurran a un crédito, donde el 75% se concentra en dos respuestas, altos intereses (41%) y no lo necesitaron (34%).

La siguiente columna muestra las fuentes de financiamiento donde las microempresas de Tlaxcala obtienen su financiamiento, esto muestra que 52.1% de las preferencias se acumulan en dos IF, donde se encuentran los bancos comerciales con 37.4% que muestra que a pesar de los obstáculos y barreras son la mejor opción para las microempresas, y las cajas de ahorro con 14.7% estas últimas podrían presentar características para desarrollar modelos de *upgrading*. Cabe indicar que existe una población importante que consigue financiarse con familiares y amigos (16.3%) y otra proporción del 16.6% que no especificó.

El destino que se da a los créditos es interesante, debido a que 50% de las microempresas de Tlaxcala destinan financiamiento a equipamiento o ampliación del negocio (26.2%) y creación/apertura del negocio (23.7%). Lo anterior destaca el clima emprendedor del Estado, el cual se potenciaría ampliamente con procesos de financiación flexibles y adecuados. Mientras que 40.1% destina sus recursos a la adquisición de insumos o capital corriente.

Tabla 3. Microempresas de Tlaxcala, causas por las cuales no accedieron al financiamiento, fuentes y usos del mismo, como porcentaje del total de empresas 2014

Causas de no solicitar	%	Fuentes	%	Destino	%
Altos intereses	40.7	Bancos	37.4	Adquisición de insumos	40.1
No lo necesitaron	33.6	No especificó	16.6	Equipamiento o ampliación del negocio	26.2
No cumplieron con los requisitos	8.7	Familiares o amigos	16.3	Creación o apertura del negocio	23.7
No confían en los bancos	7.1	Cajas de ahorro	14.7	Pago de deudas	6.4
Desconocen el procedimiento para solicitarlo	3.5	Prestamistas privados o agiotistas	5.7	No especificó	2.0
No especificó	3.4	Proveedores	5.3	Compra de local o vehículo	1.1
Lo solicitaron, pero no les fue otorgado	2.1	Gobierno	3.5	Pago de salarios	0.6
Las instituciones quedan muy lejos	1.0	Propietarios o socios	0.7		
Total	100	Total	100	Total	100

Fuente: elaboración propia.

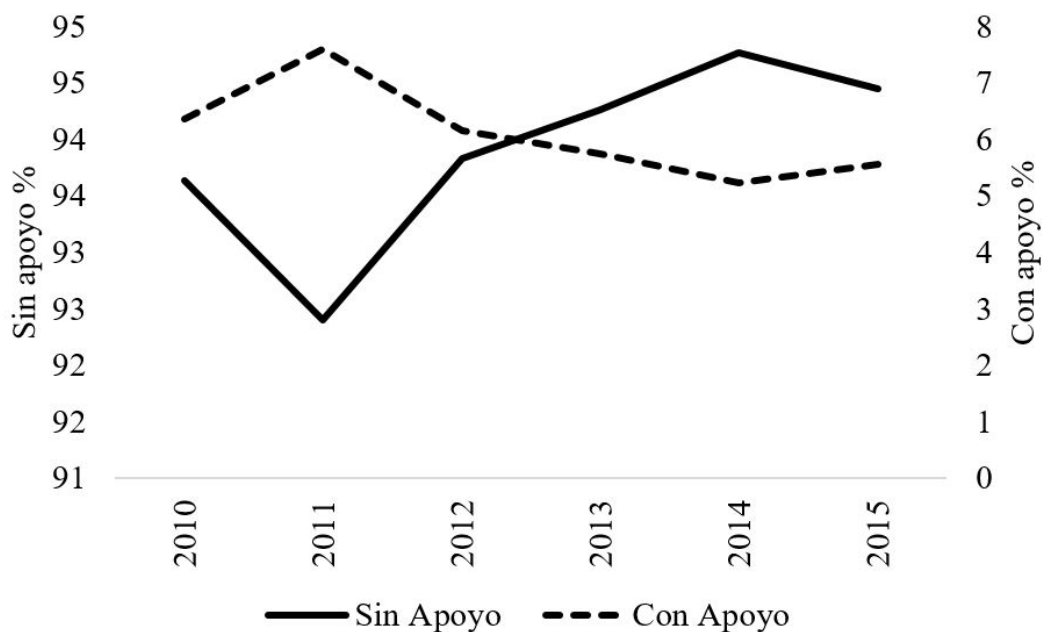
Adicionalmente, destaca la baja participación del financiamiento directo del gobierno (3.5%), lo cual deriva de su modelo horizontal que según la tabla 2 tampoco cubre el fuerte racionamiento crediticio a las microempresas de Tlaxcala. También destaca la baja relación con líneas de financiamiento vía proveedores (5.3%).

Con información estadística de la CNBV, se puede identificar la tendencia que ha seguido el crédito bancario a los micronegocios. Según la evaluación de estos datos, se obtiene que el financiamiento con apoyos de banca de segundo piso otorgada por la banca comercial ha sido muy reducido. Este fondeo llegó a su máximo en 2011 con el 7% del total y luego decae a un promedio del 5%. Mientras que los microcréditos otorgados con recursos

propios de la banca han sido mayoritarios, y varía en rangos del 93% al 95% entre 2010 a 2015 (ver Figura 7).

Estos resultados pueden recibir múltiples interpretaciones, las que mayor aceptación tienen es la capacidad de la banca comercial en términos de su operatividad y de negocio (riesgo/rentabilidad). También devela un proceso complicado que tienen los recursos de los programas públicos como líneas de crédito y fondos de garantía para hacerse efectivos, con lo cual representa un modelo poco atractivo a seguir por las IFB.

Figura 7. Cartera de microempresas de la banca comercial en función de los recursos, 2010-2015



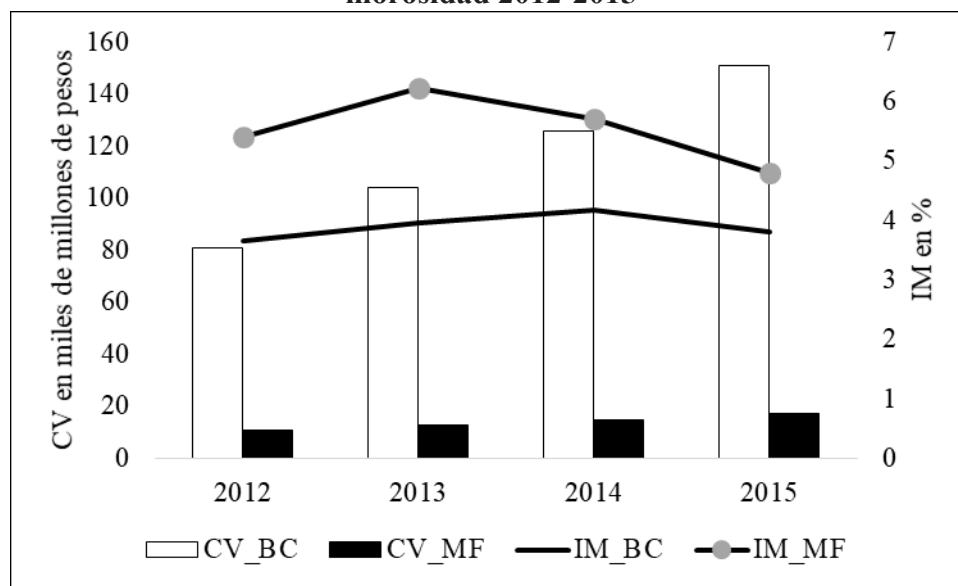
Fuente: elaboración propia, con base en la CNBV.⁵

La CNBV también proporciona información sobre IFNB como microfinancieras (MF). Para analizar esta información, se determina la cartera vigente (CV) de la banca comercial (BC) y MF, así como el ratio de cartera vencida y total al que se denominará índice de morosidad (IM). Desde el punto de vista de Bustamante y Sandoval (2016), el aporte que realizan las MF como oferta de crédito a las microempresas en el tiempo (2012-2015) representa en

⁵ Portafolio de la CNBV, Cuadro R9. Cartera actividad empresarial: saldo por tamaño de empresa con apoyo de Fondos y Banca de Desarrollo. Portafolio total.

promedio el 12% del CV generado por la banca comercial. Además, las MF dependen de fondeo para mantener un ritmo de cartera el cual no solo restringe volumen si no el spread del negocio,⁶ por ello su tendencia no muestra un crecimiento significativo. La CV de la BC es la que domina ampliamente la oferta de crédito hacia estas empresas. Debido a que la BC tiene una amplia base de CV de microcréditos, el efecto del IM es menor al mostrado por las MF, aunque muestra un decrecimiento es superior (ver Figura 8).

Figura 8. Microcrédito, banca comercial y microfinancieras cartera vigente e índice de morosidad 2012-2015



Fuente: elaboración propia, con base en la CNBV;⁷ Bustamante y Sandoval (2016).

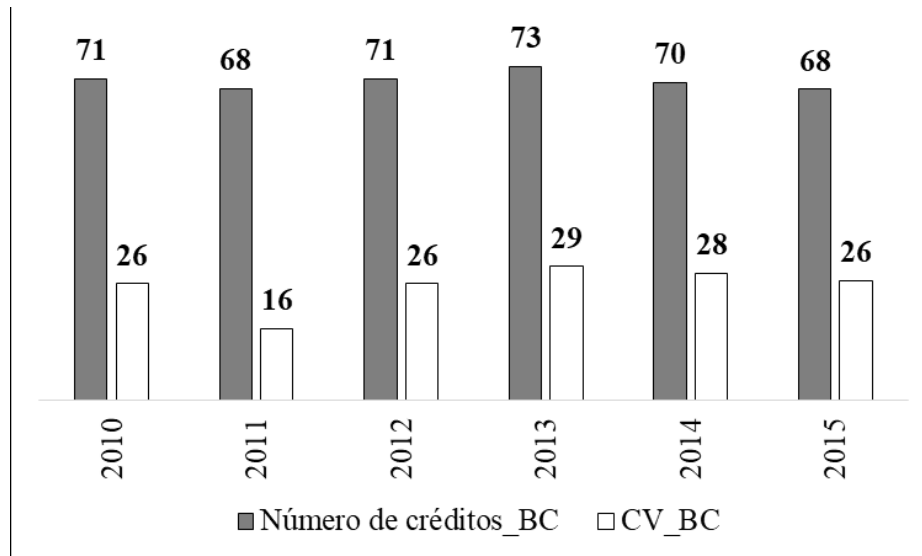
El análisis a nivel de cartera crediticia de la BC en Tlaxcala, muestra un escenario alentador durante los últimos 5 años del periodo de estudio. En el caso del número de clientes con créditos microempresa se encuentran en torno al 70% de su cartera, mientras que la CV está en niveles del 26%, con excepción de 2011 (ver Figura 9). Estos resultados permiten creer que es posible el diseño de políticas hacia modelos escalables de *downscaling*, sobretudo en el

⁶ Para 2015, según Bustamante y Sandoval (2016), la estructura de fondeo de estas IFNB es de 49% banca de desarrollo (CETE28 + 4%-7%); banca múltiple 38% (TIEE28 + 2.7%-13%); y Sofomes 25% (TIEE 28 + 4%-8.5%).

⁷ Portafolio de la CNBV, Cuadro R1. Cartera actividad empresarial: número de créditos, acreditados y saldo por tamaño de empresa y lugar de otorgamiento del crédito.

contexto de factores estructurales que complican el escenario de la economía del Estado y de sus empresas.

Figura 9. Crédito bancario a las microempresas de Tlaxcala como porcentaje del total de cartera por tamaño de empresa 2010-2015



Fuente: elaboración propia, con base en la CNBV.⁸

Conclusiones

El análisis y metodología que se siguieron permiten comprobar que la cobertura de microcréditos al igual que los programas de apoyo a las microempresas de Tlaxcala presenta fuertes limitaciones, donde destaca el marcado racionamiento de crédito y la falta de profundidad en los objetivos de política pública. Lo anterior se agudiza ya que el 97% de su estructura empresarial son microempresas, con lo cual se valida que solo 4 de cada 25 solicitantes obtuvieron crédito y que el Estado solo recibió 3.7% de recursos provenientes de programas que fomentan a las microempresas. El desempeño del estado ha sido acompañado de problemas estructurales que en los últimos años han marcado una tendencia decreciente de su producción, que generó en sus empresas acortamiento en sus márgenes de ventas, desinversión y descapitalización. A pesar de ello, la microempresa Tlaxcalteca ha destacado

⁸ Información estadística del Portafolio de la CNBV, distribución geográfica del número de créditos, acreditados y saldo por tamaño de empresa, cuadro 040-11L-R3.

por seguir un clima emprendedor que podría ser ampliamente potenciado con medidas puntuales en política pública.

Para esto, se identifican dos líneas de acción que buscan fortalecer el mercado de microfinanzas en Tlaxcala. La primera es por el lado de la demanda y consiste en propiciar y generar un sistema legal caracterizado por la simpleza, agilidad y bajos costos que les permita registrar sus propiedades y con ello tener una posición más robusta ante el racionamiento crediticio. Se concluye que esta acción burocrática generaría valor de forma automática a todas las microempresas de Tlaxcaltecas. El segundo camino es por el lado de la oferta y busca ampliarla con base a su especialización, este planteamiento se basa en todo el desarrollo en tecnología crediticia como el modelo de costos ABC. Lo cual, debe de estar acompañado de una política que promueva la creación de IFB especializadas en validar este tipo de negocio, para lo cual se tiene como referencia la aplicación de modelos exitosos de *upgrading* y *downscaling*.

En el Estado se ha validado la importancia de las Cajas de Ahorro en el otorgamiento de microcréditos, como plataforma para desarrollar modelos de *upgrading*. Además de la hegemonía de la banca comercial en la gestión de modelos de negocio (riesgo/rentabilidad) y cobertura operativa en este tipo de créditos, lo cual favorece un modelo del tipo *downscaling*. Con estos dos vectores en desarrollo, seguirán políticas que permitan fortalecer los mercados regionales como es el corredor Puebla-Tlaxcala o México-Tlaxcala, por ejemplo, los cuales servirían como primer paso en el desarrollo comercial de las microempresas. Esto debido a las limitaciones estructurales del Estado como el alejamiento de las actividades dinámicas y la rápida transformación de su estructura productiva. A pesar de haber analizado y encontrado serios problemas en las microempresas de Tlaxcala, se presentan importantes oportunidades y caminos a seguir como propuesta a su solución. Planteamientos que requieren discusión y atención urgente, debido a la importancia de este grupo empresarial para el Estado.

Bibliografía

- Berk, J. y Demarzo, P. (2008). *Finanzas Corporativas*. México: Pearson Addison Wesley.
- BID (2015). *Microscopio global 2015: Análisis del entorno para la inclusión financiera*.
EEUU: Banco Interamericano de Desarrollo, Economist Intelligence Unit (EIU).

- Bustamante, C. y Sandoval, F. (2016). *Microfinancieras en México. Análisis Sectorial*. EEUU: HR Credit Rating Agency.
- Capraro, S. (2015). Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica. Del salario mínimo al salario digno. En Mancera, M. (Coord.). *Del Salario Mínimo al Salario Digno*. (Pp. 55-103). México: Consejo Económico y Social de la Ciudad de México.
- Contreras, A. y Cuevas, E. (2008). *Productividad y desempeño de las microempresas en México*. México: Universidad de Guadalajara/Centro Universitario de la Costa.
- De Soto, H. (2010). *El Misterio del Capital*. México: Biblioteca Hernando de Soto, Grupo Editorial Norma.
- Esquivel, G. (2000). Geografía y Desarrollo Económico en México. *BID, Working Paper*, 389.
- Gutiérrez, B. (2006). *El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza*. España: CIRIEC.
- Hicks, D. (1998). *El sistema de costos basado en las actividades (ABC), Guía para su implementación en pequeñas y medianas empresas*. Colombia: Alfaomega Grupo Editor S.A.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (s.a.). *México en Cifras*. <https://www.inegi.org.mx/app/areasgeograficas/?ag=00>
- IMCO (2018). *El Estado, los Estados y ¿La Gente? Índice de Competitividad Estatal*. México: Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO).
- Kaplan, R. y Cooper, R. (1998). *Cost & Effect (Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance)*. Boston, EEUU: Harvard Business School Press.
- La Torre, M. y Vento, G. (2006). A New Conception of Microfinance. En *Microfinance. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions*. Londres, Inglaterra: Palgrave Macmillan.
- Larraín, C. (2009). ¿Existe un Modelo de Microfinanzas en América Latina? *CEPAL-gtz. Serie financiamiento para el desarrollo*, 229.
- Marulanda, B. (2006). “Downscaling: Moving Latin American Banks Into Microfinance”. An Inside View of Latin American Microfinance. En Berger, M. (Ed.). *Inter American Development Bank*. (Pp. 79-108). EEUU.

- Molina, D. y Sánchez, A. (2016). Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina. *Revista Pymes, innovación y Desarrollo*, 4(2), 21-36.
- Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y Crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las Pyme en México (2000-2009)*. *Serie financiamiento del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL-AECID.
- Robinson, M. (2001). *The Microfinance Revolution*. Washington DC, EEUU: The World Bank.
- Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *USA: The American Economic Review*, 71(3), 391-410.
- Torres, A. (2009). Caracterización de las Mipes del municipio de Apizaco, Tlaxcala en base a su estructura sociodemográfica y salud de sus directivos. En Paredes, R. (Eds.). *La micro y pequeña empresa: un análisis desde la perspectiva económico-administrativa*. (Pp. 16-26). EEUU: ECORFAN.
- Tregear, M. (2013). “El Problema del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en México 2001-2012”. (Tesis presentada para obtener el grado de Maestría). Universidad Autónoma Metropolitana UAM-A.
- Yunus, M. (2006). *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona, España: Ediciones Paidós Ibérica SAC.

Anexos

México, estructura empresarial por tamaño de empresa y genero 2009-2014

Nacional								
Tamaño	Censo 2009				Censo 2014			
	Unidades Económicas	Empleos	Hombres	Mujeres	Unidades Económicas	Empleos	Hombres	Mujeres
Microempresa	94.8	42.1	37.5	48.3	94.3	38.9	34.0	45.2
Pequeña	4.2	16.0	16.2	15.8	4.7	18.5	18.5	18.5
Mediana	0.8	15.7	17.4	13.5	0.8	16.6	18.6	14.1
Grande	0.2	26.2	29.0	22.4	0.2	26.0	29.0	22.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia, con base en el INEGI (s.a.).

Tlaxcala, estructura empresarial por tamaño de empresa y genero 2009-2014

Tlaxcala								
Tamaño	Censo 2009				Censo 2014			
	Unidades Económicas	Empleos	Hombres	Mujeres	Unidades Económicas	Empleos	Hombres	Mujeres
Microempresa	96.7	55.2	50.4	60.7	96.7	54.1	48.6	59.7
Pequeña	2.6	14.0	14.3	13.8	2.7	15.7	16.0	15.3
Mediana	0.5	13.9	16.7	10.7	0.5	14.5	18.0	10.9
Grande	0.1	16.9	18.6	14.8	0.1	15.8	17.4	14.1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia, con base en el INEGI (s.a.).

Tlaxcala, tamaño de empresas por actividad económica 2014

Tlaxcala Censo 2014								
Tamaño	Manufacturas		Comercio		Servicios		Otras actividades	
	Unidades económicas	Empleo	Unidades económicas	Empleo	Unidades económicas	Empleo	Unidades económicas	Empleo
Microempresa	96.9	38.9	99.2	86.0	98.2	75.7	76.7	24.9
Pequeña	2.1	8.6	0.6	6.6	1.6	12.8	20.9	35.9
Mediana	0.7	14.7	0.1	6.9	0.2	6.7	1.9	17.3
Grande	0.3	37.9	0.0	0.4	0.0	4.8	0.5	21.8

Fuente: elaboración propia, con base en el INEGI (s.a.).