

# Financiamiento y capitalización para la microempresa en México

BERNARDO OLMEDO CARRANZA \*

La apertura de las economías en América Latina tomó por sorpresa al sector de la micro, pequeña y mediana empresa. Estas entidades no podían hacer frente a los retos derivados de incorporarse a un proceso de industrialización orientado a las exportaciones en el marco de la liberalización extrema y la mundialización de los mercados. Lo anterior agravó sus problemas estructurales. La importancia de este sector empresarial radica en que alrededor de 20% de las empresas de América Latina son pequeñas y medianas, y de 80 a 90 por ciento son microempresas, la porción más vulnerable del sector.

La microempresa es el concepto que engloba a los autoempresarios, las empresas familiares, las unidades económicas con menos de 10 o 5 trabajadores, según la metodología para definir las. En América Latina hay más de 50 millones de tales unidades, las cuales ocupan a más de 150 millones de personas. Sin embargo, representan “un desafío enorme, pues en ellas hay una capacidad muy importante de generación y de producción y, por supuesto, de empleo, pero una bajísima productividad, porque en ese enorme mar de microempresarios —vendedores ambulantes hasta familias plurales— se esconden los peores niveles de pobreza y productividad. [...] En algunos países la microempresa responde por 50% del empleo y constituye el gran alimentador del sector informal, que en nada se asemeja al de Europa, producto del desarrollo de la empresa que escapa al mercado; aquél es resultado del subdesarrollo, de la exclusión de grandes sectores de la sociedad que no tienen forma de ingresar al mercado aunque estén dependiendo de ello en su funcionamiento diario.”<sup>1</sup>

1. Discurso de Enrique Iglesias, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en la inauguración del Primer Foro Bolívar de la Empresa Latinoamericana, llevado a cabo en Punta del Este, Uruguay, en noviembre de 1995, en Programa Bolívar. *Foro Bolívar*

Uno de los principales problemas del sector de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina es el escaso acceso al financiamiento. Ello ha quedado de manifiesto en los diagnósticos de organismos e instituciones regionales, como la CEPAL, El Sistema Económico Latinoamericano (SELA), el mismo BID y el Programa Bolívar.<sup>2</sup>

La microempresa de México comparte rasgos con las del resto de América Latina, y ocupa por lo general de una a cinco personas.<sup>3</sup> Algunos de estos microempresarios aparecen en las estadísticas oficiales, pero una elevada proporción evade toda obligación de tipo jurídico, fiscal, laboral y, como se señaló, engrosan la economía informal. Sin embargo, son parte del tejido empresarial nacional y en épocas de crisis son refugio, por fortuna, para seguir produciendo, sobrevivir y sostener la economía familiar, pero también la nacional.

Si las empresas pequeñas y medianas tienen problemas de financiamiento, las microempresas están prácticamente exclu-

*de la Empresa Latinoamericana. Una reflexión sobre las PYMES (por sus actores)*, Caracas, Asociación Programa Bolívar, s/ed., marzo de 1996, p. 41.

2. Al respecto véase Bernardo Olmedo C., “Empresa e industria latinoamericana: diagnóstico, retos y recomendaciones”, *Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), UNAM, vol. 28, núm. 111, México, octubre-diciembre de 1997, pp. 57-76.

3. Cristina Puga, *Empresarios medianos, pequeños y micros. Problemas de organización y representación*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1a. ed., México, 1992, p. 21.

\* Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM <bolmedo@servidor.unam.mx>.

das del acceso al crédito, sea de la banca de desarrollo o de la comercial. Estas últimas representan 85% de un total de 3.5 millones de unidades empresariales en el país.

En lo que sigue se examinan algunas formas alternativas de ahorro y crédito como mecanismos de financiamiento al alcance de la microempresa. Entre ellas se mencionan, por un lado, dos de carácter popular, como las cajas populares de ahorro y el novedoso concepto de microcrédito (el caso específico del Programa Santa Fe de Guanajuato); por otro, se refieren dos mecanismos de financiamiento y capitalización de las microempresas, como son los créditos bancario y comercial al consumo individual.

## LAS COOPERATIVAS DE AHORRO

### El antecedente europeo de la cooperativa para el ahorro

A mediados del siglo pasado surgió en Europa el movimiento cooperativo para el ahorro popular, que permitió a un gran sector de la población de escasos recursos satisfacer sus necesidades de financiamiento, no únicamente para cubrir sus urgencias de carácter personal y familiar, sino también las relativas a su papel como productores o agentes económicos. Ello benefició en particular a la gente de escasos recursos, así como a los pequeños emprendedores que no contaban con recursos ni con garantías propias para financiarse. Estas cooperativas de ahorro son el antecedente de un importante movimiento que continúa su avance en escala mundial.

Las cooperativas de ahorro, también conocidas como cajas populares o cajas de ahorro, surgieron en Alemania<sup>4</sup> en condiciones adversas para la sociedad, especialmente para los más pobres, pero con “un vivo deseo de progreso económico y social”.<sup>5</sup>

Eran tiempos difíciles, de gran pobreza, en los que el clero predicaba sin fruto la práctica de las virtudes, porque el espíritu de devoción no florece cuando el estómago está vacío. Sin embargo, a pesar de esta situación, en apariencia desesperada, un vivo deseo de progreso económico y social se dejaba sentir entre el pueblo, pero las opiniones diferían mucho sobre el modo de alcanzar el progreso.<sup>6</sup>

4. Parte de la literatura al respecto señala, en otro orden, que su génesis debe ubicarse en otros lugares. No obstante, el elemento fundamental que se rescata es el ambiente donde aparecen estas prácticas. Es la etapa donde lo ético priva sobre lo social, pero donde, al mismo tiempo, la crítica a los principios elevados por la religión al más alto rango son confrontados por un momento menos “romántico” encabezado por el optimismo liberal que se expresa en el campo de la economía.

5. Confederación Mexicana de Cajas Populares (CMCP), *La doctrina básica de las cajas populares. Folleto Amarillo*, Ediciones de la CMCP, 20<sup>a</sup>. ed., México, 1990.

6. *Ibid.*, p. 22.

Este movimiento popular cooperativo encontró en dos regiones diferentes de Alemania a sus precursores, Schulze-Delitzsch y Raiffeisen. Alrededor de 1848, ellos llegaron a la misma conclusión: para resolver las dificultades de los desposeídos y para que el pueblo pudiera progresar se requería proporcionarle recursos suficientes en condiciones razonables, en la forma de crédito.<sup>7</sup>

De hecho, Hermann Schulze-Delitsch y Frederic Raiffeisen encontraron en el cooperativismo su inspiración para definir el concepto de cooperativa de ahorro, en la cual el pueblo generaría sus fuentes de crédito a base de reunir sus pequeños ahorros.

La idea pronto se extendió por toda Europa. Los italianos Luigi Luzatti y Leone Wollemborg son reconocidos por sus aportaciones a las cajas populares, como la responsabilidad limitada, el pequeño precio de las acciones, el tope de los ahorros individuales y el costo pequeño de la cuota de inscripción.<sup>8</sup> Este movimiento cooperativista fue promovido por religiosos católicos, quienes predicaban la desconcentración de la riqueza.

Schulze-Delitzsch no trascendió más allá en este movimiento, pues siempre concibió a estas asociaciones como virtuales bancos. De ahí que Raiffeisen sea considerado como el padre de las cajas de ahorro, de las cajas populares y de las uniones de crédito. Su concepción social del ahorro sacó al crédito cooperativo “fuera de los puros dominios de la economía y le dio un alma”, pues era “un predicador seglar que enseñaba el cristianismo en general y el amor fraterno” y se esforzaba “por hacer de cada una de sus sociedades un centro de influencia moral y educativa en su pequeña comunidad”.<sup>9</sup>

Este objetivo de promover en cada comunidad, en cada grupo social, los esfuerzos individuales mediante la asociación parece ajustarse muy bien a un país como México. Sin embargo, en él las cooperativas y los ejidos se vislumbraron únicamente como una manera de legitimar al Estado sin concederles las condiciones para que se constituyeran en verdaderas opciones populares y sociales del desarrollo local.

### Las experiencias en América del Norte

El atractivo del esfuerzo cooperativo ha residido, para interés de la comunidad, en las posibilidades del esfuerzo colectivo por encima de las actitudes individualistas. Las experiencias en materia de ahorro y crédito populares en el viejo continente pronto encontraron eco en América. Alfonso Desjardins, periodista de profesión, estudió durante 15 años el funcionamiento de las cajas de ahorro europeas y difundió en Canadá sus bondades en relación con las necesidades del pueblo de Montreal.

7. Entre otras, las cajas de ahorro son igualmente precursoras de las posteriores uniones de crédito. Víctor Aime Huber fue, de hecho, el inspirador de este movimiento, quien desde Alemania insistía en las ventajas y la necesidad moral del cooperativismo, así como en el valor educativo de esas asociaciones. *Ibid.*, p. 23.

8. *Idem.*

9. *Idem.*

La primera caja popular se fundó en el pueblo de Levis, Quebec, con una aportación inicial de diez centavos de dólar por persona; en el primer día de su promoción recaudó la magra cantidad de 26.40 dólares. Hoy día cuenta con activos por más de 33 410 millones de dólares (datos de 1990), sólo por lo que respecta a la provincia mencionada; éstos están diseminados en 1 407 cajas asociadas en una confederación nacional que agrupa a 4.6 millones de socios.<sup>10</sup>

El mismo Desjardins fundó en 1909 la primera caja popular en Estados Unidos en la parroquia católica de Santa María de Manchester, Nueva Hampshire, y la segunda en Central Falls, Nueva Jersey, con la forma de uniones de crédito.

Es paradójico que, en un país paladín del individualismo, mucha de su fortaleza haya residido precisamente en el esfuerzo colectivo. En la actualidad en Estados Unidos hay 13 690 cajas de ahorro populares, cuyos socios sobrepasan los 54 millones (poco más de 20% de la población) y sus activos suman alrededor de 184 000 millones de dólares, equivalentes a poco más de la mitad del PIB de México. A principios de este decenio el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito agrupaba a más de 77 millones de socios de 78 países en más de 36 520 cooperativas de ahorro y crédito, con capital total de 254 972 millones de dólares.<sup>11</sup>

En México este tipo de asociaciones data de principios de siglo.<sup>12</sup> Miguel Palomar y Vizcarra estudió el papel de las cajas rurales de préstamos y ahorros y las explicó a partir de la concepción de Raiffeisen durante el Primer Congreso Católico de Puebla, en 1902. La idea pronto encontró eco, fundándose asociaciones de este género en Jalisco, Michoacán y el Estado de México.

En 1920 se publicó un manual sobre el sistema cooperativo con fines de ahorro y financiamiento populares, inspirado en la experiencia alemana de Raiffeisen. Sin embargo, como las cajas de ahorro habían sido promovidas en México por asociaciones católicas, prácticamente desaparecieron cuando la persecución religiosa.

### **Las cajas de ahorro en México después de los cincuenta**

A principios de los años cincuenta se retoma en el país el modelo de las cajas populares de ahorro, vía el Secretariado Social Mexicano (SSM), para promover de manera directa el estudio de las experiencias al respecto en Canadá y Estados Unidos. En 1951 se publicaron los primeros cinco folletos sobre cooperativismo del SSM y se constituyeron las primeras tres cajas populares de ahorro.

10. CMCP, *op. cit.*, pp. 24-25.

11. *Ibid.*, p.25.

12. Otras fuentes señalan que la primera caja de ahorro formada en México es la Caja Popular Mexicana, aún vigente, fundada en 1879, aunque se establece que nació con características diferentes. Véase Edith Castro Rocha, "Contexto. Tradición en ahorro". *Reforma*, 11 de febrero de 1998.



*Debido a su operación simple, las cajas populares de ahorro ofrecen a sus socios la posibilidad de prepararse en el esfuerzo cooperativo y en la práctica de los negocios*

---

El momento era propicio para retomar esta idea, toda vez que en México había oportunidad de delinear una estructura económica diferente. De esta manera, en enero de 1954 se celebró en el país el Primer Congreso Nacional de Cajas Populares, al que asistieron 18 representantes de otras tantas entidades de la República; en esa ocasión se estableció el Consejo Central de Cajas Populares.

En junio de 1955 se instituyeron las dos primeras Comisiones Regionales de Educación y Vigilancia (Jalisco y San Luis Potosí), y en 1962 comienza a estructurarse el llamado Movimiento Nacional de Cajas Populares, al fundarse las federaciones de Yucatán, México y Jalisco.

En 1964 se formó la Confederación Mexicana de Cajas Populares. En 1973 y 1974 se efectúan cambios en la estructura, por lo que queda integrada con siete federaciones estatales (en lugar de las 14 en 1964).

En 1988 la Federación Sureste cede parte de su territorio para que se constituya la octava federación. La Confederación agrupa a las siguientes federaciones regionales:

- 1) Duzachi, correspondiente a las cajas de Durango, Zacatecas y Chihuahua.
- 2) Guamich, compuesta por las cajas de Guanajuato, Aguascalientes y Michoacán.
- 3) Mexica, conformada por el Distrito Federal, Guerrero, Hidalgo, Morelos y el Estado de México.

- 4) Noreste: Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.
- 5) Occidente: Colima, Jalisco, Nayarit, Sinaloa y Sonora.
- 6) Peninsular: Campeche, Quintana Roo y Yucatán.
- 7) San Luis Potosí-Querétaro.
- 8) Sureste: Puebla, Oaxaca, Veracruz, Chiapas y Tabasco

Dado que este movimiento cooperativo se inscribe en uno más amplio e internacional, habría que señalar que la Confederación Nacional está asociada a la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Colac) y, por tanto, al Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Créditos (antes CUNA internacional). Es igualmente miembro de la Organización de Cooperativas de América (OCA), así como de la Unión Internacional Raiffeisen (UIR), de la Asociación Latinoamericana de Centros de Educación Cooperativa (Alcecoop), al tiempo que de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).<sup>13</sup>

### **El espíritu del ahorro social: el *Libro Amarillo* de las cajas populares**

El capítulo primero del llamado *Libro Amarillo* de las cajas populares se refiere al sustento ideológico de su formación y funcionamiento como forma cooperativa de asociación de la sociedad. Sus reflexiones parten de que las desigualdades económicas entre países y entre los sectores sociales de cada nación constituyen uno de los fenómenos económicos y sociales más inquietantes en el mundo contemporáneo, derivado de la gran concentración y centralización de la riqueza social. Se oponen a lo que consideran son las causas principales de las desigualdades económicas: el colonialismo, el sistema económico social actual impelido por el lucro, la concentración del poder de decisión en reducidos grupos, y la propagación del modo de vida industrial y urbano que trastorna los modos de vida tradicionales.<sup>14</sup>

Para sustituir, o al menos modificar, el actual sistema económico se propone adoptar el cooperativismo, a fin de que la economía se oriente al servicio de las mayorías y no al lucro. Toda vez que el cooperativismo fomenta la unión social, se subraya que éste prepara al pueblo para asumir los necesarios cambios culturales que traen consigo el urbanismo y la industrialización.

Se considera que, debido a su operación simple, las cajas populares de ahorro ofrecen a sus socios la posibilidad de prepararse en el esfuerzo cooperativo y en la práctica de los negocios, como etapa previa de formas cooperativas y negocios más complejos.

La caja popular de ahorro se constituye como una sociedad cooperativa de capital variable y responsabilidad limitada, en la que los socios se agrupan para ahorrar en común y para otorgarse créditos con un interés moderado. Las cajas permiten el ingreso sin restricciones a sus socios y éstos pueden ahorrar, igualmente, sin limitaciones. De ahí que el número de partes sociales —o lo que pudieran constituir las acciones en otro tipo de sociedades mercantiles— no está limitado en la formación

de capital de la caja. Sin embargo, la participación de los socios en las decisiones de las cajas no se mide por el monto de sus ahorros: cada socio tiene un voto, sin importar el volumen de su parte social.

Es de responsabilidad limitada pues, señalan, “en los compromisos de la sociedad cooperativa los socios únicamente comprometen sus partes sociales, no sus personas ni sus bienes”. Por cuanto hace a sus fines, las cajas populares de ahorro tienen previsto:

- fomentar, estimular y sistematizar el ahorro popular;
- fomentar e impulsar el trabajo productivo, suprimir la usura, incrementar el poder de compra de sus socios, formarlos en los métodos de los negocios y en las formas de cooperación;
- fomentar la educación de los socios en el sentido de la responsabilidad y ayuda mutua, en el espíritu de la democracia y la fraternidad universal, y
- integrar las federaciones regionales de cajas populares y fomentar el principio de la solidaridad y cooperación entre las cooperativas.

### **El marco jurídico actual de las cooperativas de ahorro de México**

Las empresas sociales de ahorro son instancias populares que carecen todavía de una figura legal, salvo que se conviertan en sociedades de ahorro y préstamo (SAP), como algunos economistas han señalado.<sup>15</sup> En efecto, en la actual legislación las cajas populares de ahorro representan una forma de ahorro popular sin reconocimiento oficial. Se les ha llegado a comparar con otras modalidades, en las que algunos vivales se benefician de la buena fe de los socios. Las llamadas “tandas”, “pirámides” y tantos otros mecanismos aparentemente confiables de ahorro se convierten en ocasiones en un vehículo de enriquecimiento ilícito de individuos que se aprovechan de los ahorradores que no tienen acceso al sistema financiero formal. De ahí que el Estado haya advertido la necesidad de legislar y reglamentar en la materia para asegurar un mínimo de confiabilidad a los socios. Sin embargo, quizás las regulaciones conforme a formalidades específicas no se ajustan a los principios, la filosofía y las costumbres asociativas de este género. Lo importante es mantener el espíritu que las anima y evitar que se creen entidades alejadas de las necesidades de la población de escasos ahorros.

Algunas experiencias se han concretado en la forma de SAP. No obstante, desde 1991, cuando se reformó la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito para crear la figura de las SAP, la SHCP ha autorizado la operación de 20 de ellas, de las cuales a la fecha sólo funcionan 13. Algunas quebraron o tuvieron malos manejos.<sup>16</sup>

13. CMCP, *La doctrina básica...*, op. cit., pp. 25-27.

14. *Ibid.*, pp. 9-10.

15. Arturo Hanono y Elizabeth Vaca, “Pocas cajas populares son sociedades de ahorro y préstamo”, *El Financiero*, 7 de julio de 1993.

16. Edith Castro Rocha, op. cit., p. 6.

Por su parte, las cajas populares de ahorro funcionan actualmente según el concepto de *margen de tolerancia*. Se trata de entidades de carácter local o profesional en las que los asociados se conocen entre sí, lo que facilita la admisión de nuevos socios y la concesión de préstamos. Su actividad ha de ser social y eminentemente educativa, “porque es, ante todo, un servicio, una obra de ayuda mutua y una ocasión que se ofrece al pueblo de tomar en sus manos su propio destino”.<sup>17</sup> Su finalidad es recibir dinero (ahorro) de sus socios para luego concedérselos en préstamo, y se subraya que “todo otro negocio cae fuera de su operación y no debe realizarse”.<sup>18</sup> Como obra democrática y de justicia social no debe conceder ventajas o privilegios a nadie, sean socios o funcionarios. Por ser de carácter local o profesional, debe identificarse con su comunidad, y por ser de carácter popular es, esencialmente, una cooperativa.

### MICROCRÉDITO EN MÉXICO

Poco ha avanzado en México el microcrédito como opción de financiamiento para el microempresario. En el mundo ha habido experiencias con mucho éxito de esta modalidad. Los primeros intentos se remontan a fines de los años setenta y los ochenta, y todavía en este decenio continúa en evolución, como en el caso de México.<sup>19</sup> Este nuevo servicio financiero ha sido desarrollado y difundido por organizaciones no gubernamentales (ONG), instituciones crediticias públicas e incluso algunos bancos comerciales.

Con una clientela muy heterogénea, “estos mecanismos incorporan una idea más realista de la demanda de servicios financieros por parte de los pobres, una comprensión de la naturaleza tanto de las finanzas formales como de las informales y el reconocimiento de los verdaderos riesgos y costos de ofrecer servicios financieros a clientes de bajos ingresos”,<sup>20</sup> y en particular a millones de pobres conforme a un modelo viable y de largo plazo. Esfuerzos similares se han emprendido en muchas partes del mundo, con variantes diversas en cuanto a su clientela, sus ocupaciones, su penetración, el tipo de servicio y producto ofrecido, etcétera.<sup>21</sup>

#### El caso de Ahorro y Microcrédito Santa Fe de Guanajuato

El estado de Guanajuato tiene cierta tradición en servicios informales de financiamiento, en particular cajas populares de ahorro.<sup>22</sup> El gobierno actual de la entidad tuvo como lema de

17. Confederación Mexicana de Cajas Populares, *op. cit.*, p. 20.

18. *Ibid.*, p. 21.

19. Catherine Mansell C., *Las finanzas populares en México*, Ed. Milenio/CEMLA/ITAM; 1a. ed. México, 1995, pp. 175-176.

20. *Ibid.*, p. 176.

21. Para un conocimiento más amplio de estas nuevas formas de financiamiento para microempresarios véase Catherine Mansell, *op. cit.*

22. Las entidades con mayor densidad de cajas populares son



os microempresarios  
tienen la posibilidad de  
obtener créditos personales  
al consumo para adquirir  
mercancía diversa de una  
empresa; si bien estos  
financiamientos no se  
pensaron para ese uso, al  
microempresario le han  
sido útiles tanto para  
iniciar un negocio como  
para renovar su capital fijo  
o comprar lo que su  
actividad requiere

campana que Guanajuato es “tierra de oportunidades”, por lo que toda persona merece oportunidades iguales para crecer y satisfacer sus necesidades básicas con respeto a su dignidad y a sus derechos humanos. Los documentos oficiales señalan: “Este gobierno ha impulsado el primer esfuerzo en México para crear una institución segura bajo el concepto de ahorro y microcrédito que lleva el nombre de Ahorro y Microcrédito Santa Fe de Guanajuato, constituyéndose en un organismo que sigue el concepto utilizado en otros países para motivar la actitud empresarial y combatir la marginación y pobreza bajo un esquema financiero innovador puesto en marcha desde 1996”.<sup>23</sup>

Querétaro y Guanajuato, con 15% del total nacional. Véase Edith Castro Rocha, *op. cit.*, p. 6.

23. *Ahorro y Microcrédito Santa Fe de Guanajuato*, Gobierno del Estado de Guanajuato, Sistema Estatal de Financiamiento al Desarrollo.

El modelo utilizado se deriva de una combinación de experiencias en metodologías innovadoras en este sentido, en especial la del Banco Grameen de Bangladesh.<sup>24</sup> La experiencia se inició en 1996 con la metodología adaptada. El proyecto piloto tuvo mucho éxito, lo que indujo a que se aplicara de manera masiva.

Se estimaba que en 1997 las ONG participarían en la consolidación de este concepto de ahorro y microcrédito en los 46 municipios de la entidad. El gobierno del estado considera que este organismo "podría considerarse la primera institución financiera que atiende necesidades de todo emprendedor con mínimos recursos en México".<sup>25</sup>

Aunque se considera que la sociedad civil podría operar este mecanismo, el gobierno contribuye con un millón de dólares para fortalecerlo y cuenta con patrocinios por una cantidad semejante de inversionistas privados del estado y de todo el país. El Santa Fe de Guanajuato, como popularmente se conoce, opera en zonas marginadas de las áreas urbanas y rurales, mediante los llamados *núcleos solidarios*, grupos de 15 a 20 personas que constituyen la unidad de ahorro y recepción de microcréditos. Al menos dos terceras partes de los socios deben ser mujeres, aunque hay núcleos formados sólo por ellas, consideradas socias de alta responsabilidad.

Los socios efectúan cada semana un aporte mínimo de ahorro previamente definido, lo que determina el crédito que pueden obtener. Cuando se liquida el primer préstamo, por lo general de 500 pesos, se otorgan de manera automática nuevos préstamos superiores al primero y así sucesivamente, hasta llegar a montos de hasta 5 000 pesos. De ahí en adelante, los integrantes reciben apoyos crediticios de cajas populares o de otros programas de financiamiento a microempresarios que ha instrumentado el gobierno estatal por medio del Sedife. De esta manera, en un reciente balance de los mil días de la gubernatura de Vicente Fox, se anunció que el Santa Fe de Guanajuato cuenta ya con alrededor de 30 000 socias solidarias y su cartera vencida está en cero.<sup>26</sup>

#### OTRAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO BANCARIO Y COMERCIAL

De las muchas opciones de financiamiento y capitalización de que se dispone en México para las microempresas y emprendedores, aquí se destacan sólo dos, las cuales en su oportunidad han apoyado el inicio o la expansión de micronegocios: el crédito bancario al consumo y el crédito al consumo de empresas comerciales, sean éstas departamentales o proveedores.

24. Para ahondar en el conocimiento de estas metodologías, la obra citada de Catherine Mansell resulta ilustrativa. Para el caso de la experiencia del Banco Grameen, Jorge Franco, "El Banco Grameen", *El Financiero*, 3 de noviembre de 1993.

25. Véase *Ahorro y Microcrédito...*, *op. cit.*

26. *Reforma*, 30 de marzo y 6 de abril de 1998.

#### Crédito bancario al consumo individual

En el tránsito de una política de fuerte intervención estatal a una de desregulación la microempresa ha debido advertir, a duras penas, que las condiciones para su crecimiento continúan siendo adversas. Aprender a no desaparecer, a mantener una plantilla de asalariados (incluyéndose en la nómina como patrón-asalariado junto con los miembros de su familia), a contribuir al pago de los servicios públicos que utiliza como empresario, a colaborar en la generación de un mercado de satisfactores pero, igualmente, de consumidores, no es tarea común en un país como México, donde prevalece la idea de que no es importante canalizar recursos con objetivos sociales, que podrían incidir en el desarrollo económico del país.

Para subsistir el empresario mexicano, en especial el micro, depende casi por completo de unos recursos que no está seguro que podrá obtener en un plazo preciso. De ahí la gran cantidad de quiebras o cierre de negocios, en particular de los vinculados de manera directa a actividades productivas. Ello se debe a la imposibilidad práctica de obtener créditos para financiarse. En contraste, hay grandes facilidades para conseguir créditos al consumo individual, vía tarjetas de crédito o bien por la apertura de líneas personales de préstamo; en su momento tales facilidades han llevado a los consumidores a endeudarse más allá de sus capacidades y con el tiempo a caer en cartera vencida.

Es tal la miopía de la banca, que no parece considerar la capacidad del empresario más pequeño para contribuir al desarrollo nacional. Antes bien aparentemente su interés reside en alentar un gran mercado de consumidores-deudores que uno de oferentes-pagadores. No obstante, en la actualidad, los microempresarios tienen la posibilidad de obtener créditos personales al consumo para adquirir mercancía diversa de una empresa; si bien estos financiamientos no se pensaron para ese uso, al microempresario le han sido útiles tanto para iniciar un negocio como para renovar su capital fijo o comprar lo que su actividad requiere.

En el caso de un préstamo para adquirir un vehículo, la garantía la constituye el propio banco al no liberar la factura hasta que el empréstito esté totalmente saldado. Así, parte de la garantía resulta ser la propia mercancía adquirida con el crédito; por lo menos así lo han asumido los bancos. Si modelos similares se aplicaran para otorgar créditos a la producción, la banca estaría contribuyendo realmente al crecimiento, fortalecimiento, consolidación y capitalización de la microplanta productiva nacional. Para conceder un crédito al consumo no media más que la seguridad del banco de que se apropiaría de la mercancía por la cual otorgó los recursos en caso de que el deudor no cumpla. Ni siquiera es relevante el historial crediticio de éste; lo mismo podría aplicarse para el consumo productivo de un microempresario, aunque con mecanismos *ad hoc*. Por ello es urgente revisar con sentido realista y pragmático los actuales mecanismos de apoyo a fin de tornarlos más favorables, así fueran diferentes de los que tradicionalmente maneja la banca (de desarrollo o comercial). Los beneficios se revertirían, a la larga, a la banca misma.

## Crédito de casas comerciales al consumo

Al hablar del financiamiento a las actividades productivas y empresariales uno evoca desde los bancos hasta los agiotistas, aunque poco se habla de la importancia que han tenido el crédito al consumo individual y el de los proveedores como fuente alternativa de financiamiento para la capitalización y el crecimiento de la microempresa nacional. Estas dos formas de financiamiento comercial quizás expliquen, en buena medida, la creación de microempresas y la supervivencia de muchas de ellas, que carecen de acceso al crédito de la banca de desarrollo, de la comercial o de otros intermediarios financieros formales.

El crédito al consumo ha sido muy utilizado por aquellos microempresarios pequeños que cuentan con líneas de crédito comercial personal en almacenes y tiendas de departamentos, en cuyas secciones de ferretería, por ejemplo, ofrecen maquinaria y herramienta para el aficionado del estilo de la conocida revista *Mecánica Popular*. En Estados Unidos publicaciones como ésta han difundido una cultura muy particular entre los consumidores individuales, que ha fomentado una importante demanda de bienes intermedios y de capital para uso no empresarial.

En efecto, en los países industrializados ha medrado una cultura del *hágalo usted mismo* —o autoconstrucción— que se explica por diversas razones. Entre ellas está la carestía de la mano de obra, por lo que, para ahorrar, la gente emprende desde la construcción de una casa hasta la de un cobertizo e incluso realiza las reparaciones caseras. De igual manera está la cultura derivada de una actividad, muchas veces artesanal, ejercida no sólo por personas retiradas y pensionadas, sino de muy diversas edades, como una forma de atenuar las presiones del trabajo cotidiano, por el simple placer de hacerlo e incluso como negocio. Tales actividades requieren de aparatos, maquinaria, herramienta e insumos diversos, que en muchos casos son útiles para la actividad productiva de un microempresario. Tales aperos se obtienen de proveedores, desde los especializados hasta quienes venden por medio de las tiendas locales, o bien de las cadenas de almacenes departamentales y de autoservicio.

En México, tiendas como Sears y otras similares son, desde hace muchos años, las que proveen de este tipo de mercancías a muchos microempresarios. Para comprar máquinas, herramientas, insumos y equipo para su negocio, éstos recurren a sus líneas de crédito comercial, pues el de esos establecimientos es más asequible que al de cualquier entidad financiera reconocida como tal. Este concepto se ha extendido a las cadenas de tiendas de autoservicio, departamentales o especializadas que ofrecen una amplia gama de mercancías, entre ellas equipo de oficina y de cómputo.

Por otro lado, los proveedores de maquinaria, herramienta o materia prima establecen líneas de crédito para sus clientes. En ambos casos el financiamiento se otorga fundamentalmente con base en la experiencia particular de las tiendas y de los proveedores con sus clientes. De esta manera quien ha cumplido con sus compromisos se convierte en buen candidato para venderle

mercancías con un financiamiento directo no bancario y más cuantioso.

Ambas formas de financiamiento —crédito comercial al consumidor individual y crédito de los proveedores— han constituido opciones viables de financiamiento para la microempresa mexicana. Sin embargo, cabe destacar que mucho del financiamiento que conceden estas empresas no incorpora al cliente y al consumidor en los circuitos financieros tradicionales. En vez de ser clientes de un banco lo son de una empresa comercializadora que ofrece financiamiento y los provee directamente de las mercancías indispensables para sus actividades empresariales.

## REFLEXIONES FINALES

La microempresa ha estado siempre presente en las economías nacionales como consecuencia del sentido emprendedor de la sociedad, derivado de la lucha por la subsistencia de sectores de la población con escasos recursos y pocas posibilidades de aprovechar las formas institucionales de financiamiento. Ante ello, las microempresas recurren a formas no bancarias, no financieras y aun no legales para obtener recursos. Esto entraña el riesgo de optar por mecanismos con frecuencia fraudulentos, que incluso ponen en riesgo el patrimonio familiar.

El peso de la microempresa en las economías nacionales no es nada despreciable. En los países industrializados representa la opción descentralizadora, democrática y democratizante frente al permanente empuje centralizador monopolista de la economía capitalista. Sin embargo, lejos que se le reconozca, prácticamente se le ha descartado de todas las posibilidades de acceso a las formas institucionales de financiamiento. Así, las formas no institucionales de financiamiento y capitalización para la microempresa nacional se explican por la siempre creativa actitud de este sector frente al entorno adverso, en particular en épocas de crisis profunda, y las actitudes, oficiales y privadas, de olvido y desprecio a estas formas populares de la producción y el financiamiento. ②

## Bibliografía

- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra), *Vías alternas de financiamiento. Manual*, México, 1990.
- Confederación Mexicana de Cajas Populares, *Estatuto para las cajas populares*, Ediciones de la CMCP, México, 1988.
- Eguía Villaseñor, Florencio, *Cajas cooperativas*, Ed. Jus, México, 1980.
- , *En manos del pueblo*, Ediciones de la CMCP, México, 1984.
- , *Los principios de las cajas populares*, Ediciones de la CMCP, México, 1991.
- (comp.), *Los principios del cooperativismo. De Rochdale a nuestros días*, Ediciones de la CMCP, México, 1991.
- , *Los seis principios cooperativos*, s/Editor, México, 1990.
- Laidlaw, Alex F., *Las cooperativas en el año 2000*, Ediciones de la CMCP, México, 1981.
- O'Neill, Ana María, *Cuerpo y alma del cooperativismo*, Ediciones de la CMCP, México, 1985.