

CAPITULO 1

INTRODUCCION

1.1 Problemática Actual

Nuestro país tiene generaciones de mexicanos que hemos vivido en crisis económicas recurrentes. Cada nuevo sexenio, albergamos grandes expectativas ante los planes de crecimiento propuestos en los discursos políticos, y temblamos ante la posibilidad de retroceder en los avances logrados durante la gestión del Ejecutivo saliente.

Uno de los principales retos a los que se enfrenta la nueva administración pública, es la creación de la infraestructura necesaria para el desarrollo del país. La micro y la pequeña empresa son el motor de crecimiento de las economías de primer mundo, por el efecto multiplicador que tienen en la generación de nuevos empleos y la contribución tan importante que pueden hacer para fortalecer las bases de un crecimiento económico sustentable. Por tal motivo, llama la atención ver que en México sea un segmento de gran rezago. Principalmente en cuanto a oportunidades de crédito, capacitación técnica, además de pobre o nula asistencia empresarial por parte de los organismos privados que las agrupan.

1.2 Objetivo de la Investigación

Esta tesis tiene como objetivo investigar si existen oportunidades reales de crecimiento de las micro empresas en el entorno actual.

Además de hacer un estudio de fondo respecto a ¿quienes son el micro empresas, que las hace ser pequeñas, su problemática interna, su interacción con el medio económico y financiero, sus costos de oportunidad?. Comparadas con las grande corporaciones ¿ existen o no desventajas en el marco de la competencia?.

Y siendo un tema muy pronunciado desde el discurso de campaña, por parte del Presidente de la República el Lic. Vicente Fox Quesada; es una buena oportunidad de profundizar en el alcance, la viabilidad y la efectividad de los programas de apoyo a éstas entidades económicas.

1.3 Delimitación Territorial

Es importante señalar que, aunque se utilizó información concerniente a todo el país; el enfoque de la investigación de campo está orientado al estado de Nuevo León con la finalidad de que fuera oportuna y de mayor profundidad y objetividad.

1.4 Método de Investigación Utilizado

Para realizar éste trabajo se recurrió al análisis de la información obtenida a través de la investigación de campo, por medio de encuestas y entrevistas con personas claves en diversas Secretarías Federales y Estatales, Cámaras y Asociaciones Empresariales, Micro Empresas, Asociaciones Civiles, Intermediarios Financieros, Banca de Desarrollo, Banca Comercial, entre otros. En virtud de que, siendo ésta una propuesta con información tan reciente se acudió directamente a las dependencias correspondientes para captar información de primera mano.

Además de una exhaustiva investigación bibliográfica a diarios oficiales, revistas y libros especializados en la materia.

CAPITULO 2

LA MICRO EMPRESA EN MEXICO

2.1 ¿Quiénes Son?

Es necesario, para lograr un mejor entendimiento de la problemática de la micro empresa, empezar por saber quienes son.

Según la clasificación del INEGI; que también usan otros organismos gubernamentales como NAFIN, las empresas se agrupan según el personal ocupado como sigue:

Tabla 1

Clasificación de las Empresas según el INEGI

| Clasificación | Empleados |
|---------------|-----------|
| Micro | 0 - 15 |
| Pequeñas | 16 - 100 |
| Mediana | 101 - 250 |
| Grandes | 251 - más |

De esta manera, una empresa se clasifica como micro por el número de sus empleados, independientemente de sus ingresos o activos. Anteriormente existía otro criterio para ubicarlas en los diversos estratos; que incorporaba un

filtro adicional de ingresos, y aunque ésta clasificación del INEGI no coincide con la de otros organismos, la base de número de empleados es constante en todas ellas.

2. 2 Su Importancia

2.2.1 A Nivel Nacional

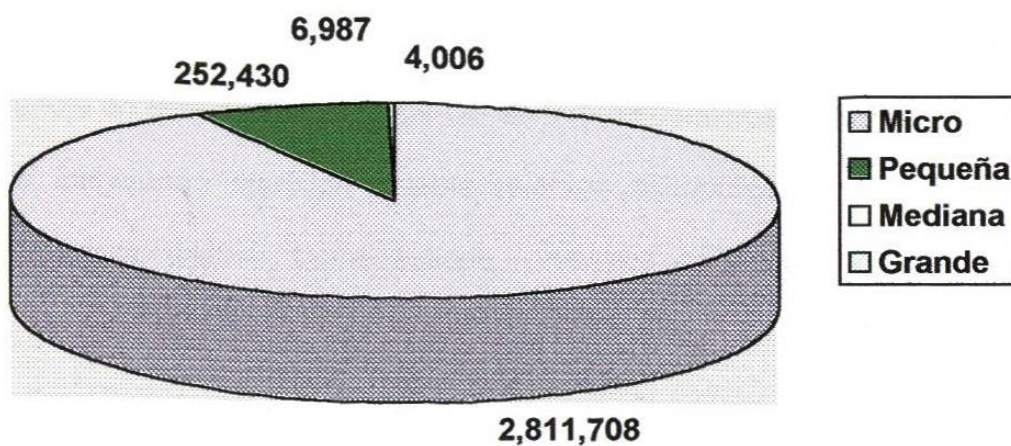
Las micro empresas son de suma importancia en nuestra economía; Representando el 91.43% del total de empresas constituidas. Emplean a más del 51% de la población económicamente activa y contribuyen con alrededor del 23% del PIB.

En México de un total de 3,075,131 empresas, 2,811,708 son micro. Destaca en éste segmento de micro empresas el sector comercial, con el 52.54 %, después los servicios públicos con el 35.52 % y por último el manufacturero con el 11.93 %.

La gráfica que se muestra enseguida, representa la distribución del total de entidades económicas en el país según su distribución en los diferentes estratos. ¹

¹ La información de éste Capítulo fue obtenida de los Censos Económicos del INEGI 1993,1995,1998.

Gráfica 1
Entidades Económicas por Estrato
Nivel Nacional



2.2.2 En Nuevo León

En el estado, el porcentaje de micro empresas aumenta del 91.43% del nivel nacional al 95.03 %. Ocupando el primer lugar del estrato de la micro empresa el sector comercial con un 51.38 %. En segundo los servicios

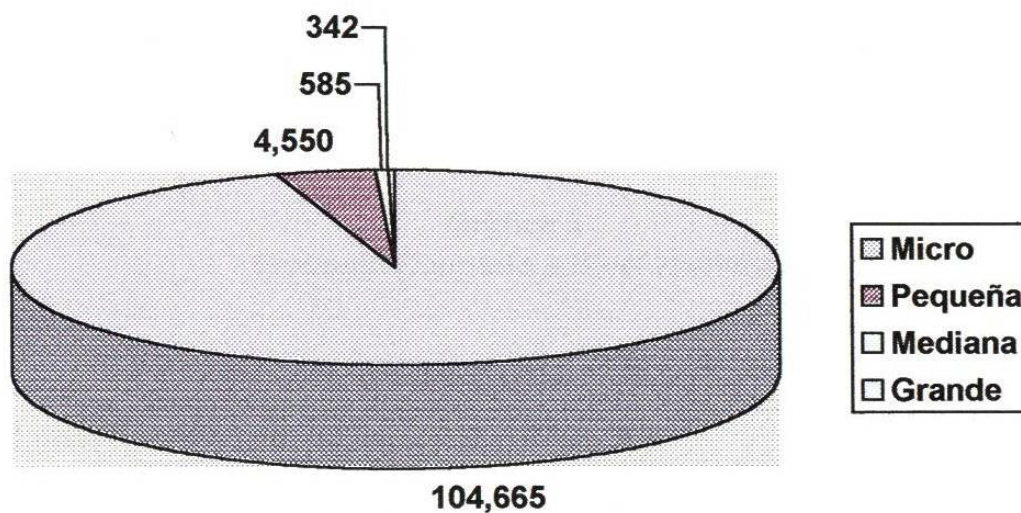
privados no financieros con un 35.52 % y, por último el sector manufacturero con un 11.94 %.

Dentro del sector comercial, se puede enumerar establecimientos como farmacias, mercerías, zapaterías y tiendas de ropa, dentro de la clasificación de productos "No Alimenticios al Por Menor". Clasificados como "Alimenticios al por Menor": abarrotes, carnicerías y pollerías. Y en tercer lugar de importancia en este sector, al comercio de "No Alimenticios al por Mayor" en el que se mencionan aquellos establecimientos distribuidores de productos como: madera, textiles, farmacéuticos, insumos de origen agropecuario y otros.

En el sector de servicios públicos no financieros destacan por su importancia negocios como despachos de abogados, contadores, arquitectos y otros establecimientos, incluye además a prestadores de servicios novedosos y modernos como los consultores, las administraciones de corporativos y los servicios de "Restaurantes y Bares" además de los servicios de "Reparación Automotriz" como talleres mecánicos, eléctricos, hojalateros, vulcanizadores y aquellos dedicados al mantenimiento más especializado como son: alineación, balanceo y rectificación de motores.

Dentro del sector manufacturero, aparece en primer lugar la fabricación de "Equipo Eléctrico" y le sigue en importancia la fabricación de "Otros Productos Metálicos".

Gráfica 2
Entidades Económicas por Estrato en
Nuevo León



2.3 Personal Ocupado

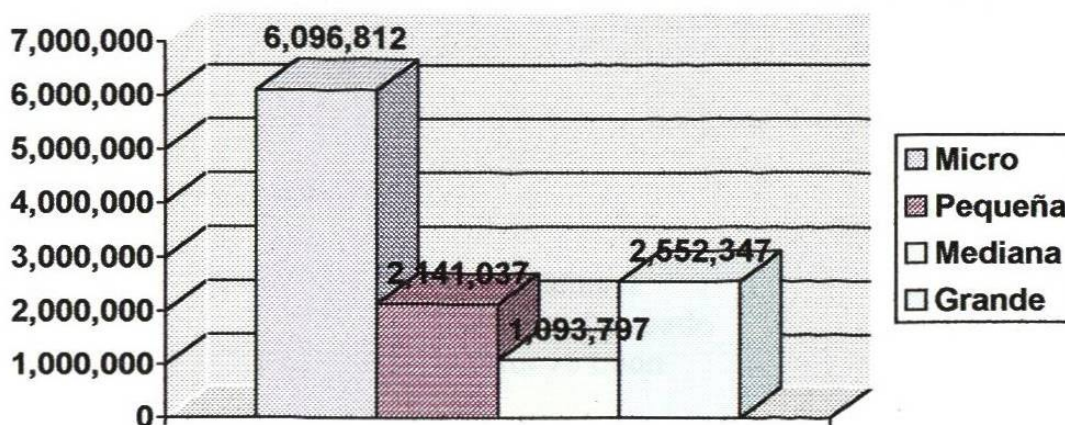
2.3.1 A Nivel Nacional

La importancia de las micro empresas no solo radica en el hecho de representar más del 90% de las entidades económicas en el ámbito nacional.

Ya que adicionalmente a eso tienen concentrado al 51.3% de la planta productiva.

En las economías desarrolladas se está observando el fenómeno del crecimiento sin aumento de empleo e inclusive con contracción del mismo en las grandes empresas, por la automatización, de tal manera que el mayor porcentaje de los nuevos puestos de trabajo o la totalidad de ellos se generan en las micro y pequeñas empresas.

Gráfica 3
Personal Ocupado a Nivel Nacional



2.3.2 En Nuevo León

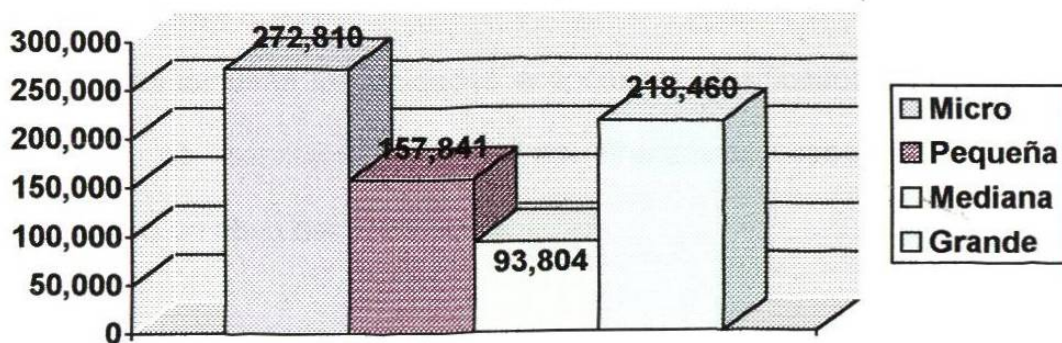
En el estado el porcentaje de personal ocupado disminuye del 51.3% del nivel nacional, al 36.72%.

Destaca el sector comercio con el 57.01%, seguido del sector de servicios públicos no financieros con el 35.97 %

Dentro del sector comercial el mayor número de empleos se concentra en la rama de “No Alimenticios al por Menor”. En lo referente a puestos de trabajo ésta actividad aumento su personal ocupado en 19.1% en el quinquenio de 1993 a 1998, esto representa un crecimiento del 3.6 por ciento anual. Y “Alimenticios al por Menor” en segundo lugar.

En el sector de servicios públicos no financieros el primer lugar lo ocupan los “Servicios Profesionales y Técnicos” aumentando su personal ocupado un 82.9% con relación al año 1993, con una tasa de crecimiento anual de 12.8%.

Gráfica 4
Personal Ocupado
Nuevo León



2.4 Segmentación del Personal Ocupado

2.4.1 A Nivel Nacional

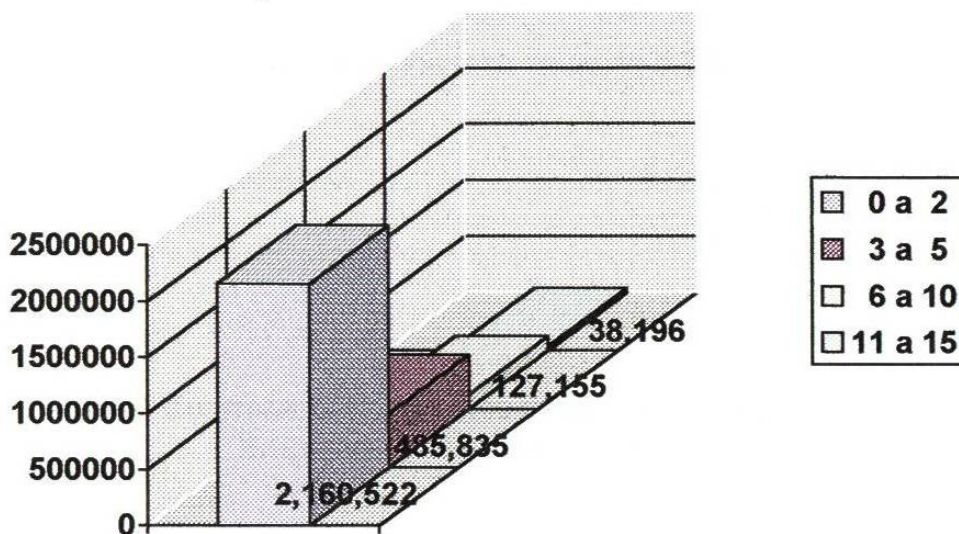
La información que se presenta en la siguiente tabla es de suma importancia para sustentar el hecho de la falta de capacidad administrativa del mayor porcentaje de las micro empresas debido a que el 93.68% de ellas cuenta con un máximo de cinco empleados.

En el ámbito nacional, en el sector manufacturero, los establecimientos de 0 a 15 personas ocupadas, destaca en importancia ya que se incremento a un ritmo del 5.3% anual en el quinquenio 1983-1998.

En el sector comercial el incremento de las unidades económicas en éste estrato registraron un incremento del 16.9% en el mismo período; es decir, un aumento del 3.2% anual.

Porcentualmente las unidades económicas clasificados en la rama de prestadores de servicios privados no financieros, crecieron el lapso mencionado a un ritmo del 5.4% anual.

Gráfica 5
Micro Empresas Clasificadas según el Número de
Empleados a Nivel Nacional



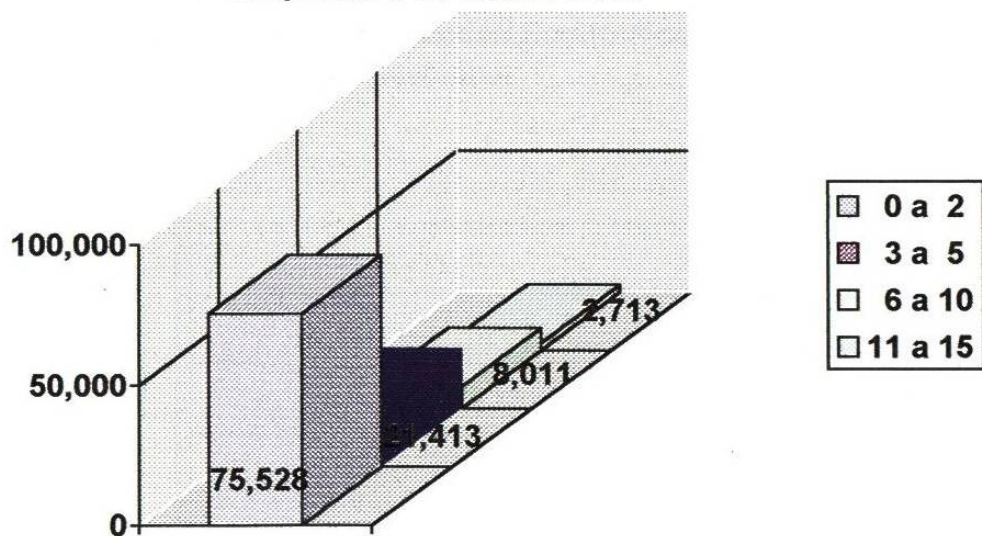
2.4.2 En Nuevo León

En nuestro estado el porcentaje de micro empresas con un máximo de cinco empleados disminuye del 94.12% del nivel nacional al 89.76 %, sin embargo no deja de ser la proporción más alta el estrato de éstas unidades económicas.

Dentro del sector comercial el ritmo de crecimiento de las micro empresas fue del 2.5 % anual en el quinquenio mencionado. Destacando por su mayor porcentaje las que tienen de 0 a 2 empleados.

En el sector de servicios privados no financieros el crecimiento del mismo periodo fue del 32.2%; es decir una tasa anual de 5.7 %.

Gráfica 6
Micro Empresas Clasificadas según el Número de Empleados en Nuevo León

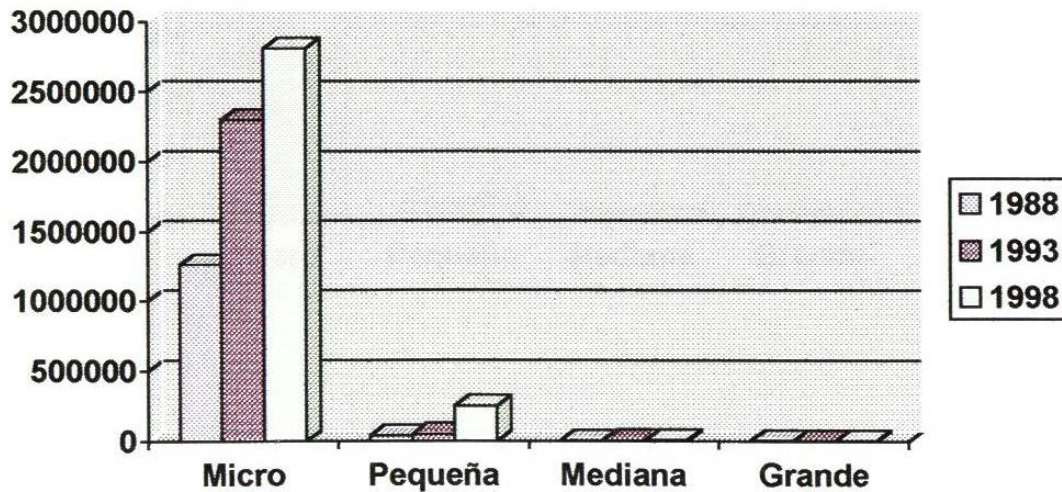


2.5 Su Crecimiento

2.5.1 A Nivel Nacional

La siguiente gráfica representa el crecimiento de la micro empresa en el ámbito nacional comparada con el resto de las entidades económicas, en el periodo 1988 - 1998.

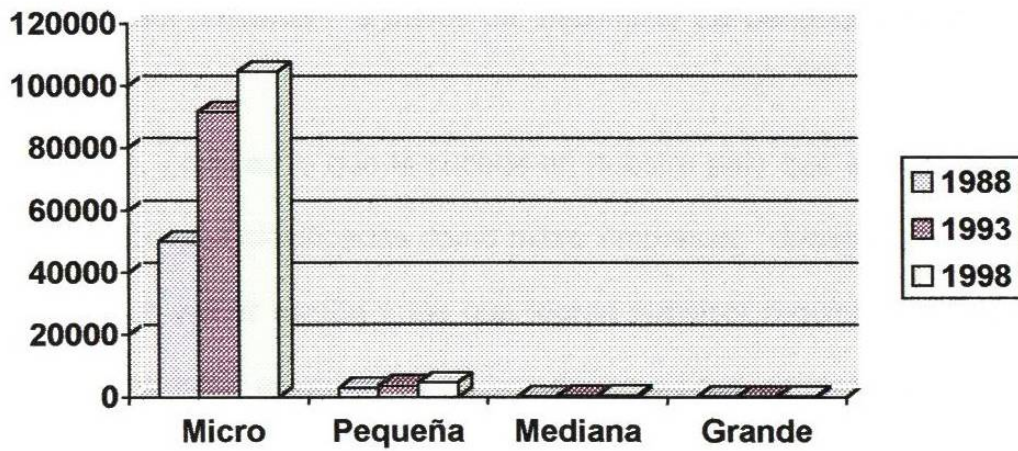
Gráfica 7
Crecimiento de las Entidades Económicas a Nivel Nacional



2.5.2 En Nuevo León

En nuestro estado el crecimiento de las micro empresas ha sido también significativo, como puede observarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 8
Crecimiento de las Entidades Económicas
en Nuevo León



CAPITULO 3

ANALIZANDO SUS DIFERENCIAS

3.1 Objetivo Empresarial

Todo negocio, sea cual fuere su tamaño tiene un objetivo principal para el cual fue creado, que consiste “maximizar el valor de sus acciones” para lograrlo, es necesario que los ejecutivos tomen decisiones que sirvan para “maximizar el valor presente ” a través de “maximizar los beneficios futuros de la empresa”.

Entonces, ¿qué es lo que le sucede en nuestro país que el 50% de las entidades económicas clasificadas como micro empresas, desaparecen antes de cinco años de haber nacido y las que logran subsistir requieren de por lo menos tres años para alcanzar su “punto de equilibrio” es decir operar sin pérdidas?

3.2 El Perfil del Microempresario

En México a diferencia de países industrializados como Estados Unidos el autoempleo, no es visto con buenos ojos por parte de los universitarios.

Esto se debe principalmente a una falta de formación psicológica que

impide que más personas capacitadas se autoempleen en nuestro país, ya que los profesionistas estudian para desarrollarse en grandes empresas.

En la universidad se nos enseña principalmente a ser empleados y a medir nuestro éxito personal en función de la empresa en la que laboramos y al salario que tenemos, llámese directivos, funcionarios o lo que sea. Y no se quiere perder tranquilidad económica, invirtiendo tiempo y dinero en una actividad con algún tipo de riesgo.

Esto trae como consecuencia que en la mayoría de los casos las personas que inician una empresa lo hacen para autoemplearse, siendo ésta su única alternativa de supervivencia económica; y por lo general no se está capacitado para ello. En esto radica uno de los problemas más graves de los micro empresarios, - empiezan a serlo sin tener conciencia de ello -.

Otro de los problemas que se relacionan con lo anterior, es el nivel académico del empresario que forma una microempresa, más del 60% de ellos solo cuentan con la educación básica, comparado con países como Estados Unidos donde el 40% de los micro empresarios tienen un nivel académico equivalente a maestría.

De lo anterior podemos separar las micro empresas en dos categorías:

- A) Las de personas que se autoemplean como única alternativa.
- B) Las de personas que teniendo otras opciones, ponen a trabajar sus recursos intelectuales y económicos en pos del desarrollo de una idea a través de una empresa.

3.3 Las Ventajas de Ser Pequeño

Ser pequeño tiene ciertas ventajas. Aunque éstas no tienen peso, cuando se comparan con las desventajas; es importante enumerarlas para entender las diferencias:

- La mayoría son empresas unipersonales, el dueño recibe todas las utilidades.
- Costos bajos de organización.
- Tasa impositiva más baja; si se está registrado como Persona Física.
- Centralización en la toma de decisiones.
- Velocidad de respuesta y adaptabilidad a los cambios tecnológicos.

3.4 Las Desventajas

Las desventajas de las empresas pequeñas en comparación con las grandes se pueden analizar desde varias perspectivas: primero a nivel interno de la organización, después en el entorno de negocios o mercado y por último en el ámbito general o nacional.

Existen además otros factores en el área operativa y general, de orden internacional, que afectan a las entidades económicas de todos los tamaños, pero definitivamente el impacto en las micro empresas es menor comparado

con las grandes corporaciones que con transacciones internacionales, deben regirse por ordenamientos globalizados.

3.4.1 A Nivel Interno de la Organización

3.4.1.1 *Mercadotecnia*

La mercadotecnia es una función trascendental dentro de la organización ya que todo negocio empieza con ella, siendo la que identifica lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo en forma tal, que esté a su disposición en el momento oportuno, en el lugar preciso y al precio más adecuado. Es imposible que exista una empresa, sin haberse dado ésta función en sus orígenes.

En la micro empresa la función de mercadotecnia se da, muchas veces sin ser identificada como tal por el empresario, y por tal motivo las ventajas de los análisis de investigación de mercados, fijación de precios, distribución y logística del producto, entre otras, no se aplican y aprovechan al máximo. Esto trae diferencias competitivas con las grandes compañías que provocan que las pequeñas empresas salgan del mercado de oportunidades.

3.4.1.2 Producción

Una vez definido el satisfactor demandado, es el proceso productivo quién hará la transformación o dará el servicio. En éste proceso, el ser pequeño tiene las siguientes desventajas:

- Economías de Escala

Existen ciertos costos que se reducen conforme aumenta el volumen de producción de las empresas, Es común que las micro empresas no operen al cien por cien de su capacidad productiva instalada, por lo tanto, no tienen éstos ahorros generados por los altos montos de producción de las grandes corporaciones, que aprovechan descuentos por volumen de compra, automatización de procesos, descuentos en costos de distribución, etc.

Una empresa que produce poco no tiene mucho espacio para prorratear sus gastos fijos y por otro lado no puede explotar al máximo sus activos, esto genera falta de competitividad en sus procesos productivos.

Teniendo al final del día, como producto terminado, un bien o un servicio con costos adicionales generados por ineficiencias en la utilización de activos y bajos volúmenes de producción.

- Economías de Alcance

Las economías de alcance son los ahorros que a diferencia de las micro empresas, tienen las grandes corporaciones por producir diferentes satisfactores que tienen algo en común. Incluye la diversificación de productos en forma horizontal, es decir, productos o derivados que se pueden hacer con la tecnología o maquinaria que ya poseen; aumentando así su productividad.

Una pequeña empresa, no tiene capacidad económica, ni administrativa para detectar oportunidades de crecimiento en forma horizontal o vertical.

3.4.1.3 *Factor Humano*

Los recursos para la micro empresa son limitados, entre ellos el factor humano, en virtud de que éstas empresas por la misma naturaleza de su clasificación, tienen hasta quince empleados, y el mayor porcentaje de ellas solo tienen un máximo de cinco.

Lo anterior significa que en su gran mayoría, las toma de decisiones recae en el dueño de la empresa, que cumple diversas funciones administrativas, varias de las cuales no domina, ya que le resulta más barato resolver directamente las cosas que contratar personal especializado. Esto lleva implícito un costo de oportunidad que el dueño de la empresa no percibe; siendo éste uno de los factores que influyen directamente en la falta de competitividad de la micro empresas.

Esto complica aún más su difícil situación, porque que las decisiones tomadas no siempre son las óptimas, a diferencia de las grandes corporaciones donde cada paso que se da, está avalado por el análisis de especialistas en el área.

3.4.1.4 Finanzas

Siendo las finanzas el arte y ciencia de la administración de los recursos de una empresa. Es necesario señalar que existen mayores dificultades para tener acceso a las fuentes de los de financiamiento y el costo es más alto para una empresa cuando es pequeña.

Los costos financieros impactan doblemente a las micro empresas, porque cuesta más el dinero y porque el prorrateo de dichos costos tiene menos unidades para diluirlo, por lo tanto cada producto o servicio lleva consigo un costo financiero más elevado.

3.4.2 En el Entorno de los Negocios o Mercado

Dentro del entorno operativo o de mercado encontramos variables como clientes, proveedores, competencia, productos sustitutos, productos complementarios, etc.

En éste entorno las diferencias radican en el poder de negociación que una empresa grande puede tener con sus proveedores, por ejemplo: al poder

exigir mejores condiciones en los plazos de crédito, o descuentos por volumen de compra entre otros.

Con sus clientes, al ofrecer productos o servicios más competitivos en cuanto a calidad y precio, ya que se aprovechan las economías de escala, economías de alcance y beneficios de la automatización de procesos.

3.4.3 En el Entorno General o Nacional

En el contexto del entorno general nos interesa analizar variables como la economía, cultura, sociedad, políticas de gobierno, leyes fiscales, ecológicas, etc., y sus implicaciones con las empresas dependiendo de su tamaño.

3.4.3.1 *Costos de Transacción*

En épocas recientes los economistas han trabajado en un grupo de costos que *no aparecen* en las cuentas de las empresas, pero que de igual manera hay que cuidar. Se llaman costos de transacción y son los costos en que incurre un agente económico al enfrentarse a marcos jurídicos y sociales que no son muy proclives a la competencia económica. El mayor efecto proviene del marco jurídico.

Estos costos aunque existen para todos, tienen un componente relacionado con el tamaño de las empresas, porque el enfrentamiento contra la

burocracia es más difícil si una empresa es pequeña, y por burocracia no solo se entiende el gobierno, también los bancos, proveedores, clientes, etc. Esto provoca que las micro empresa tenga mayores dificultades para la competencia.

Para dar un ejemplo de la problemática anterior, basta que un empresario decida abrir un negocio y, en promedio las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y trámites.

Aunque se han dado avances importantes en la labor de mejora regulatoria en algunos estados del país, entre ellos destaca Nuevo León, todavía falta mucho por hacer en ésta materia, pues debe ser un proceso continuo de trabajo constante.

3.4.3.2 Relaciones con el Fisco

No podemos permanecer ciegos ante una realidad inminente en México: *la economía informal, que se genera por diversas causas, entre ellas las complicadas leyes tributarias que tenemos, además de elevadas tasas impositivas.*

Existen microempresas que aún permanecen en la ilegalidad acarreado con ello una serie de limitaciones adicionales, entre ellas están las siguientes:

- Limitaciones en sus relaciones con los clientes; a no emitir comprobantes fiscales

- Limitaciones por no ser sujetos de crédito, al no poder comprobar sus ingresos.

Pese a lo anterior muchas personas prefieren permanecer en la ilegalidad, ante la disyuntiva de pagar impuestos o subsistir, por lo que es necesario propiciar una reforma fiscal en la que, éstas empresas sean favorecidas mediante mecanismos que promuevan la inversión y el desarrollo tecnológico y a su vez elevar el nivel de recaudación.

Un mayor nivel recaudatorio, propiciaría el crecimiento de nuestro país. En la actualidad la carga tributaria representa el 9.85% del PIB, muy bajo en comparación con países como Holanda cuyo nivel de ingreso por éste concepto alcanza el 43.01% del PIB.

3.4.3.3 *Tasas de Interés*

En México la tasa de interés real se ha mantenido, por décadas, por encima de 6% anual. Esto significa que un deudor transfiere a su acreedor un día de cada quince que trabaja, en términos llanos. Ningún país se desarrolla en éstas condiciones. Reducir la tasa real es el paso más importante para impulsar el crecimiento económico de México.

La reducción de la tasa real, en el ámbito de toda la economía no es un asunto sencillo. En buena medida esta tasa es un reflejo de diferentes fallas del sistema, la más importante; el nivel de riesgo percibido por los

inversionistas. Sin reducir ese nivel de riesgo la tasa real no puede reducirse. El problema es que esta reducción del riesgo no es un proceso de corto plazo.

Otro problema de una tasa real elevada es el siguiente: si se puede obtener un rendimiento de este tamaño sin ningún riesgo, entonces para invertir en un negocio con cierto riesgo se exigirá una ganancia mucho mayor.

Así, si las micro empresas pueden esperar algo de apoyo, deberían esperarlo en tasas y condiciones favorables para el crédito; ya que a diferencia de las grandes corporaciones que obtienen más fácilmente financiamientos y a mejores tasas éstas no consiguen ni lo uno ni lo otro. Porque ciertamente en México "se presta al que tiene y garantiza".

CAPITULO 4

SUS PROYECTOS DE INVERSION

En cualquier mercado globalizado, la alternativa óptima de supervivencia para las empresas es el aumento en su competitividad.

En una economía como la mexicana, donde las micro empresas son la mayoría absoluta de entidades económicas, éstas necesitan crecer y hacerse más competitivas. En ello radica la importancia de sus proyectos para consolidarse y propiciar así el desarrollo del país.

Un proyecto de inversión, normalmente involucra la compra de activos fijos por lo que se está tomando una decisión de largo plazo, una decisión que tomada hoy, impactará a la empresa por muchos años. Y normalmente es difícil de revertir, se trata de una decisión estratégica.

4.1 Mercado Monetario

El mercado monetario o de dinero está definido como las relaciones entre proveedores y demandantes de fondos a corto plazo, normalmente para cubrir requerimientos de capital de trabajo.

4.1.1 Capital de Trabajo

El capital de trabajo de una empresa es el que involucra las partidas que componen el activo circulante y el pasivo a corto plazo. Estos determinan en gran medida la liquidez de una empresa.

La característica fundamental que hace la diferencia entre un requerimiento de capital de trabajo y un financiamiento a largo plazo para un proyecto de inversión está en función del tiempo.

4.2 Mercado de Capitales

El mercado de capitales esta definido como las relaciones financieras entre los proveedores y solicitantes de fondos a largo plazo.

Cuando se lleva cabo un proyecto de inversión se requiere capital de trabajo adicional, para apoyar la nueva actividad. Asimismo se necesitan fuentes de financiamiento que pudieran obtenerse en los mercados de capitales. Dentro del mercado de capitales se presentan diferentes alternativa las que se enumeran a continuación.

4.2.1 Financiamiento Bursátil

El financiamiento bursátil es una herramienta que permite a las empresas ejecutar sus proyectos de mejoras y expansión. Una empresa se puede financiar a través de la emisión de acciones u obligaciones o de títulos de deuda.

Para que una empresa pueda emitir acciones que coticen en la Bolsa Mexicana de Valores debe, antes que nada, contactarse con una casa de bolsa, quien es el intermediario especializado para llevar a cabo la colocación. A partir de ahí empieza un proceso para poder contar con las autorizaciones de la BMV y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

- Las empresas interesadas deberán estar inscritas en el Registro Nacional de Valores Intermediarios.
- Presentar una solicitud ante la BMV, por medio de una casa de bolsa, anexando la información financiera económica y legal correspondiente.
- Cumplir con lo previsto en el Reglamento Interior de la BMV.
- Cubrir con los requisitos de listado y mantenimiento de inscripción en la BMV.

Una vez alcanzado el estatuto de emisora, la empresa debe cumplir una serie de requisitos de mantenimiento de listado; como la obligación de hacer pública, en forma periódica, la información de sus estados financieros.

Por razón de su estructura y organización, es importante señalar que las micro empresas no tienen acceso al financiamiento bursátil.

4.2.2 Otras Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo

Un proyecto de inversión implica que la recuperación de la inversión será a largo plazo. Esto involucra el concepto del valor del dinero en el tiempo. Es decir el dinero vale más hoy que lo que valdrá mañana. Por lo tanto el análisis de las alternativas de financiamiento viables, es de gran importancia.

Para financiar una inversión a largo plazo, se requiere de fuentes de financiamiento acordes a su periodo de recuperación, para las micro empresas se enumerarían las siguientes:

- Recursos propios mediante aportaciones o capitalización de utilidades.
- Aumento al capital emitiendo acciones en colocación privada, si es una sociedad anónima.
- Préstamos a largo plazo que se pueden obtener de:
 - A) Banca de primer piso o banca comercial: que incluye a los bancos comerciales y arrendadoras financieras.

- B) Banca de desarrollo o de segundo piso: se incluirá NAFIN, en virtud de que es la banca de fomento que atiende al sector de las micro empresas.
- C) Organismos no gubernamentales: que operan bajo el esquema de microfinancieras.
- D) Fondos de Fomento: los cuales en función de sus disposiciones, funcionan directamente con las entidades económicas; o a través de organismos intermediarios y pueden ser federales o estatales.

Considerando que los problemas más frecuentes a los que se enfrenta una micro empresa es su reducida capacidad económica para el crecimiento y desarrollo de sus proyectos. En el siguiente capítulos se presentarán las opciones de un micro empresario para la obtención de préstamos a largo plazo.

CAPITULO 5

EL ENTORNO DE OPORTUNIDADES

No obstante, que las micro empresas cuentan con un alto potencial de producción, creatividad, generación de empleo, apoyo al desarrollo regional y por ende al nacional, constituyen un sector poco favorecido en las condiciones de acceso a oportunidades crediticias.

Y con el fin de tener una idea más clara de las oportunidades reales de crecimiento para ellos, se hizo una investigación de las condiciones de acceso a créditos para los micro empresarios ante las instancias existentes.

Sin perder de vista que en nuestro país existe una falta de cultura crediticia, sobre todo a éste nivel económico. Lo anterior en razón de que hay micro empresas que no tienen ningún tipo de relación con la banca comercial.

5.1 Organismos No Gubernamentales

5.1.1 Microfinancieras

Los organismos intermediarios o microfinancieras otorgan créditos con recursos que provienen de fideicomisos creados con fondos del gobierno federal y/o estatal además de aportaciones de la iniciativa privada. Los

organismos no gubernamentales que se enumeran a continuación, son los que actualmente están operando en nuestra entidad.

5.1.1.1 *Emprendedores de Nuevo León A.C.*

Es una asociación civil que otorga préstamos en el estado de Nuevo León desde hace un año. Funciona mediante un fideicomiso creado con fondos de la iniciativa privada, del gobierno del estado y el federal.

Nace de la inquietud de algunos empresarios nuevoleonenses por fomentar actividades productivas en la región y esta ubicada en avenida Pino Suárez 507 Norte, en el centro de Monterrey.

Tabla 2

Características de los Préstamos de Emprendedores A.C.

| Tipo de Crédito | Individual |
|---------------------------|------------|
| Monto Mínimo | 600.00 |
| Monto Máximo | 10,000.00 |
| Tasa de Interés | 72.00% |
| Plazo Máximo | 3 meses |
| Costos de Apertura | Ninguno |
| Garantías | Aval |

5.1.1.2 ADMIC A.C.

Asesoría Dinámica a la Micro Empresa (ADMIC) es una asociación civil que presta sus servicios a nivel nacional, teniendo una sucursal en nuestro estado desde hace más de 20 años. Esta ubicada en Treviño 415 poniente en el centro de Monterrey. Funciona mediante un fideicomiso creado con fondos de la iniciativa privada, del gobierno del estado y el federal.

ADMIC es la única ONG que cuenta con los requisitos establecidos para operar como "Organismo Intermediario" de los fondos de fomento que se reestructuraron recientemente.

Además de otorgar prestamos a la micro empresa, tienen un programa de capacitación continua para los empresarios que incluye los siguientes módulos:

Redescubriendo el entorno

Optimizando la gerencia

- Liderazgo y comunicación
- Mejorando la competitividad
- Aprovechando el dinero
- La gerencia de sí misma

Cualificación de la Producción

Los requisitos para otorgar los créditos son mínimos y las características son las que se detallan a continuación:

Tabla 3
Características de los Créditos de ADMIC A.C.

| Tipo de Crédito | Individual |
|---------------------------|------------|
| Monto Mínimo | 600.00 |
| Monto Máximo | 10,000.00 |
| Tasa de Interés | 60% |
| Plazo Máximo | 3 meses |
| Costos de Apertura | 3.00% |
| Garantías | Aval |

Los recursos obtenidos mediante éstas microfinancieras son caros, además de que solo sirven para financiar capital de trabajo en virtud de que sus plazos son muy cortos.

Pese a lo anterior, el sentir de las personas que tienen necesidad de utilizar estas formas de financiamiento es que son aceptables, debido a que es la única manera de obtener recursos para un gran número de gente que no tiene acceso a la banca comercial.

Por increíble que parezca, y aún con las tasas de interés tan alta, entre el 60% y 72% anual, más los costos de apertura de crédito, es la única alternativa existente para no recurrir a los agiotistas, pues como dice el refrán popular "No hay dinero más caro que el que no se tiene".

5.1.1.3 Compartamos SOFOL

Compartamos, es una Sociedad Financiera de Objeto Limitado, básicamente se maneja con una mezcla de fondos de la iniciativa privada y el gobierno federal. Presta a "Grupos Solidarios". Este concepto se maneja mucho en la mayoría de los fondos del gobierno federal por lo cual es necesario definirlo.

Un "Grupo Solidario" es un grupo de personas. Pueden ser de cuatro (mini- grupo solidario) a diez, que se avalan entre sí, pudiendo tener la misma actividad o no.

Y aunque los préstamos son individuales y pueden aplicarse a la actividad de cada persona, todos son responsables de su pago. Como requisito se debe tener ahorrado el 10% del monto del préstamo y en cada pago se debe de hacer un ahorro del 10% del valor del abono.

Tabla 4

Características de los Créditos de Compartamos SOFOL

| Tipo de Crédito | Grupo Solidario |
|---------------------------|------------------------|
| Monto Mínimo | 600.00 |
| Monto Máximo | 10,000.00 |
| Tasa de Interés | 72.00% |
| Plazo Máximo | 3 meses |
| Costos de Apertura | 3.00% |
| Garantías | Aval del grupo |

Compartamos, opera a nivel nacional pero el concepto de “Grupo Solidario” no ha tenido los resultados deseados en las zonas urbanas. Funciona de forma más adecuada en las comunidades rurales, dónde la gente se conoce de toda la vida.

La aceptación ha sido poca en el estado de Nuevo León y al igual que los recursos otorgados por las otras microfinancieras éstos no pueden aplicarse a proyectos de inversión en atención a sus plazos.

5.1.1.4 *Otros Organismos Intermediarios*

Existe una pluralidad de organizaciones y figuras jurídicas en México que integran la banca popular entre las que podríamos enumerar las Uniones de Crédito, las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAPS), las Sociedades Cooperativas, las Cajas Populares y en los años más recientes las Cajas Solidarias.

No obstante solos las SAPS y las Uniones de Crédito están autorizadas para captar ahorros del público y además son reguladas y supervisadas. A las Sociedades Cooperativas les está permitido captar recursos de sus agremiados, pero no están sujetas a supervisión. La gran variedad de organismos restantes, como sociedades y asociaciones civiles, sociedades de solidaridad social, instituciones de asistencia privada, además de otras que no

tienen ni siquiera figura legal, no deben captar recursos y sin embargo los hacen. Mucho menos están regulados y supervisados.

Del entorno anterior se deduce que no existe certidumbre en la administración de los recursos captados y, en ocasiones propicia la generación de quebrantos y fraudes que acaban con el patrimonio de los ahorradores, lo que a su vez conlleva implicaciones económicas, sociales y políticas. Por lo tanto es necesaria una ley que brinde seguridad al ahorro de los particulares.

Ya que el programa de Banca Social del Gobierno Federal reconoce la prioridad que tienen la comunidad que integra las entidades de ahorro y crédito del sector popular en nuestro país dentro del sistema financiero mexicano. Y la importancia para que sus productos y servicios lleguen a cada rincón del país, se decretó la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

El enfoque de la Ley de Ahorro y Crédito Popular es integral, ya que regula la función del ahorro y crédito popular y no a la variedad de entidades y figuras jurídicas. Por lo que todas las organizaciones ya existentes deberán sujetarse a las mismas reglas de operación y solos habrá dos figuras reconocidas: las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y la Sociedad Financiera Popular.

En el nuevo esquema de que plantea la Ley de Ahorro y Crédito Popular, solamente las entidades organizativa y financieramente viables podrán incorporarse al sector financiero formal, siendo reguladas de acuerdo al desarrollo individual, apoyadas mediante capacitación y asesoría y con un seguro de depósito privado.

Por las razones expuestas, existirá un periodo de transición para que las entidades que no estén suficientemente preparadas puedan cumplir con los requisitos mínimos de regulación, este proceso será gradual y tomará dos años para su completa implantación.

Los diversos tipos de ONGS, operan bajo el siguiente esquema de préstamos:

- Tiene que ser socio de la ONG, y tener cierta antigüedad
- Los préstamos se determinan en función del monto que el socio tenga ahorrado.
- Las tasas de interés y costos adicionales se determinan por el consejo de administración de la ONG.

Por lo expuesto anteriormente, en estos momentos; todo este tipo de ONGS no representan una alternativa viable de financiamiento para los micro empresarios.

5.1.2 Banca de Primer Piso

Dentro de la banca de primer piso tenemos a la banca comercial y a las arrendadoras financieras como alternativa de financiamiento a largo plazo

5.1.2.1 *Banca Comercial*

Como consecuencia de la crisis económica de 1995, el sistema financiero mexicano enfrentó uno de sus más severos problemas en los últimos tiempos. Esto provocó que el sistema bancario no cumpliera con su función de intermediación de recursos entre ahorradores e inversionistas, lo que se reflejó en una sustancial caída en el financiamiento bancario al sector privado. Todavía el primer trimestre de éste año, el financiamiento bancario se redujo en un 5.5% en términos reales. Prácticamente la mayor parte del financiamiento a las empresas tuvo su origen en los proveedores y en recursos propios.

La teoría del péndulo ejemplifica de forma adecuada la problemática de la banca comercial de nuestro país. Existen dos periodos extremos en éste sector, que se dan por diversas razones económicas que inciden en ello: uno en el que los créditos se otorgan con gran facilidad y requisitos mínimos. Le sigue el otro, en el cual por tener problemas con la recuperación de los anteriores, éstos se restringen.

Es necesario que exista un punto medio, en el cual la banca cumpla con eficacia su función, para poder proveer de recursos al sector privado, con costos de intermediación que no se vean incrementados por las ineficiencias en la administración de los recursos.

Dentro de las alternativas de créditos bancarios a largo plazo, figuran los préstamos con garantía hipotecaria; los cuales pueden ser financiados con

recursos propios de la banca comercial o recursos de la banca de desarrollo; para la cual algunos bancos, fungen como intermediarios. Entre ellos está Bital y Banorte.

Que, dicho sea de paso son los dos únicos bancos comerciales con presencia en el ámbito nacional, que tienen 100% de capital mexicano.

Existe una gama interesante de oportunidades de préstamos a largo plazo que ofrece la banca comercial, cuyas características tienen variaciones mínimas de una institución a otra.

En éstos momentos, que tenemos condiciones estables de inflación los préstamos con recursos propios de los bancos, comparados con los que fondea la banca de desarrollo tienen condiciones muy similares.

La ventaja en los préstamos con fondos de NAFIN es que manejan tasas fijas y tasas variables protegidas, garantizando que si la inflación llegara a dispararse, el monto máximo que alcanzaría la TIIE sería un 13%. Otra de las ventajas es que los plazos pueden ser mayores y dan garantías adicionales a PMYES que no puedan otorgarlas, pero que cuenten con un proyecto de inversión viable.

La documentación requerida para obtener un préstamo es la siguiente:

- Formato de solicitud de crédito de cada institución debidamente requisada.
- Detalle del programa de inversión.
- Copia del Registro Federal de Contribuyentes RFC.

- Copia de Escritura Constitutiva de la Sociedad con sus respectivos datos de registro; así como copia de las Escrituras de Poderes y reformas Vigentes.
- Para personas Físicas copia de Identificación Oficial con Fotografía y copia del acta de matrimonio cuando proceda.
- Estados Financieros recientes con relaciones analíticas firmadas y con una antigüedad no mayor a tres meses, para personas morales y seis meses para personas físicas. Además de los tres últimos Estados Financieros Anuales.
- Copia de la última declaración de IVA e ISR así como declaraciones anuales de los dos últimos ejercicios.
- Copia de Estados de Cuenta Bancarios de los últimos tres meses.

Tabla 5

Características de los Créditos a Largo Plazo de la Banca Comercial

| Características | Bancomer | Banorte | Bital |
|--------------------|------------------|----------------|------------------|
| Montos Mínimos | \$100,000.00 | 50,000 UDIS | 50,000 UDIS |
| Montos Máximos | \$1,000,000.00 | 700,000 UDIS | 700,000 UDIS |
| Tasa de Interés | TIIE + 7 | TIIE +10 | TIIE +7 |
| Plazo Máximo | 3 años | 5 años | 5 años |
| Costos de Apertura | 1% a 2% | 2% | 1% a 2% |
| Garantías | Hipoteca 1.5 a 1 | Hipoteca 2 a 1 | Hipoteca 1.5 a 1 |

5.1.2.2 Arrendadoras Financieras

Aunque aún hay empresas que ofrecen el arrendamiento financiero como una alternativa para financiar la compra de activos a personas físicas o morales a largo plazo; recientemente ha dejado de ser una opción atractiva, en virtud de que existen otras, con tasas de interés más bajas; como en el caso de la compra de equipo de transporte, que las agencias automotrices cuentan con financiamiento directo para el cliente y en la mayoría de los casos las tasa de interés y los plazos son accesibles.

Pese a lo anterior, el arrendamiento financiero da otra opción para financiar la compra de activos a largo plazo, aunque evidentemente un proyecto de inversión no implica solo la compra de activos fijos.

5.2 Organismos Gubernamentales

Existen razones importantes para que el Gobierno apoye las micro empresas:

- Son el motor de la economía representando más del 90% de las unidades económicas
- Son generadoras de empleos; dan trabajo al 51% de la población económicamente activa en el sector privado

- Contribuyen con el 23% del PIB
- Son un factor importante para la competencia
- Son el espacio de empresa de miles de personas creativas
- Tienen desventajas competitivas que tienen que ver con su tamaño

Por lo anterior a continuación se enumerarán los organismos de gobierno y fondos que otorgan recursos a éstas empresas.

5.2.1 Fondos de Fomento

La creación de oportunidades de prosperidad, empleo e ingreso requiere de manera esencial, generar condiciones favorables para la inserción productiva de la población de que no cuenta con recursos económicos en la vida nacional. El crecimiento económico sostenido será en mediano plazo, un factor determinante de éste proceso.

Dentro de ésta vertiente el gobierno federal y los estatales refuerzan las acciones que impulsan la operación de proyectos productivos viables, facilitando el acceso inicial del crédito y microcrédito.

5.2.1.1 Fondos Federales

El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad. FONAES que opera en el estado tiene los siguientes objetivos.

- Otorgar apoyos para la creación y consolidación de empresas y proyectos productivos de carácter social, viables, sustentables, concebidos, desarrollados, operados y administrados por los grupos sociales
- Potenciar el desarrollo productivo de la población de bajos recursos a través de la constitución de instrumentos de financiamiento y cajas solidarias que sean autosustentables financieramente.
- Aplicar estrategias para el desarrollo de la capacidad emprendedora y técnica de quienes integran los proyectos y las empresas sociales.

El FONAES cuenta con diversos instrumentos productivos acordes al grado de desarrollo productivo de los grupos mediante

- Apoyos Directos: Primer Paso Productivo, Capital de Riesgo, Cajas Solidarias, Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarias.
- Apoyos Indirectos: Fondos para Pequeños Créditos Productivos, Fondos de Financiamiento y Garantía, Fondos de Inversión y Reinversión y Fondos de Capitalización Empresarial.

5.2.1.2 *Fondos Estatales*

Dependen de la Secretaría de Desarrollo Económico, cuya misión es promover fomentar y apoyar la actividad productiva de manera armónica y subsidiaria, con énfasis en la desconcentración para el desarrollo regional sustentable y el fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa.

La Dirección de Fondos Financieros y Desregulación opera actualmente con los siguientes Programas:

Programa de Desregulación Estatal y Municipal

El objetivo es eliminar y/o agilizar los trámites que las empresas llevan a cabo ante dependencias y organismos descentralizados del gobierno del estado.

Fondo Financiero FOCRECE

El Fondo de Apoyo para la Creación y Consolidación del Empleo Productivo del Estado de Nuevo León, tiene como objetivo apoyar con financiamiento blando a la micro y pequeña empresa en los sectores industrial, comercial y de servicios, de forma tal que se les permita crear y fortalecer fuentes de empleo. El presente fondo tiene recursos federales del FONAES

El FOCRECE opera bajo el siguiente condiciones:

Que sea un proyecto viable, que se tengan referencias morales y económicas, suficiente flujo de efectivo para pagar el crédito, que genere de empleos, no ser mayor de 62 años.

Aunque separa los créditos que otorga en tres tipos, tiene ciertos requisitos generales como:

- Llenar solicitud
- Cédula de identificación fiscal
- Proyecto de inversión detallado
- Copia de identificación del solicitante
- Copia de identificación del cónyuge del solicitante
- Comprobante de domicilio particular y del negocio.
- Comprobación de ingresos del solicitante
- Acta de nacimiento original y del solicitante
- Cartas de referencias comerciales y personales
- Acta de matrimonio original
- Copia del acta constitutiva y última modificación en caso de ser sociedad

Requisitos del Aval:

- Copia de Identificación del aval y su cónyuge
- Comprobante de domicilio

- Copia del tarjetón del impuesto predial
- Comprobación de ingresos
- Actas de nacimiento y matrimonio originales

Garantía Prendaria:

- Original y copia de la factura original con valor 2 a 1 debidamente endosada
- En caso de vehículos, tarjeta de circulación vigente

Garantía Hipotecaria:

- Certificado de libertad de gravámenes con no más de 30 días de antigüedad
- Copia de la escritura del inmueble en garantía, que no contenga cláusulas de patrimonio familiar
- Copia del tarjetón del impuesto predial

Tabla 6

Características de los Créditos del FOCRECE

| Características | Individual 1 | Individual 2 | Individual 3 |
|--------------------|--------------|--------------|----------------|
| Monto Mínimo | 10,000.00 | 20,000.00 | 50,000.00 |
| Monto Máximo | 19,900.00 | 49,900.00 | 150,000.00 |
| Tasa de Interés | 50% CPP | TIIE + 3 | TIIE + 3 |
| Plazo Máximo | 3 años | 3 años | 3 años |
| Costos de Apertura | 275.00 | 275.00 | 2,760.00 |
| Garantías | Aval | Aval+Prenda | Hipoteca 2 a 1 |

Los costos de apertura incluyen los gastos de ratificación de firmas ante notario y el costo del registro público de la propiedad y del comercio.

Además se tiene que contratar un seguro de vida, cuyo costo es variable y en el caso del crédito con garantía hipotecaria se requiere un dictamen del CRECE.

El gobierno del estado otorga los créditos mediante el FOCRECE y la cobranza se realiza por medio de ADMIC quién recibe un pago por esa gestión.

Ventanilla única de gestión

Su objetivo es apoyar la actividad productiva de la micro y pequeña empresa, a través de la gestión de los diversos trámites federales, estatales y municipales para facilitar su constitución e instalación, así como brindar, asesoría para su operación y desarrollo.

5.2.2 Banca de Desarrollo (NAFIN)

Nacional Financiera es la banca de fomento que opera como instrumento al servicio de la política económica mexicana, tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo económico nacional y regional, creando las condiciones y estímulos que favorezcan el crecimiento equilibrado de las empresas, de los sectores y de las distintas regiones de nuestro país.

NAFIN, en el programa de apoyo para las micro empresas, opera a través de intermediarios financieros de primer piso como son los la banca comercial y las entidades de fomento.

5.2.2.1 Programa de Garantía Automática

Este programa de garantías de NAFIN tiene como objetivo complementar el monto de las garantías que requieren los bancos para financiar nuevos proyectos, así como facilitar a las MPYMES, el acceso a financiamiento a largo plazo por parte de la banca comercial.

NAFIN garantiza aquellos créditos destinados a inversiones en activos fijos, capital de trabajo de empresas productoras de bienes y servicios, preferentemente de las actividades consideradas prioritarias, así como proyectos de Desarrollo Tecnológico y Mejoramiento del Medio Ambiente.

Características del programa de garantía automática:

- NAFIN establece convenios con los bancos comerciales, mediante los cuales garantiza hasta el 50 % de los créditos para capital de trabajo y hasta el 70 % en el caso de activos fijos.
- El monto máximo de la operación a garantizar será el equivalente en moneda nacional o dólares de E.U.A., de 3.26 millones de UDIS.
- NAFIN cobra parcialmente una comisión anual del 2.5 %.

5.2.2.2 Programa de Financiamiento a Tasa Fija

Con el esquema de tasa fija, NAFIN brinda a las MPYMES financiamiento a corto, mediano y largo plazo, generando certidumbre y permitiendo la planeación de los pagos, desde el momento de la contratación del crédito.

Asimismo, proporciona estabilidad en el horizonte de planeación, ya que elimina el riesgo de cambios en las tasas de interés.

NAFIN apoya con los créditos a tasa fija a las MPYMES, así como a las personas físicas con actividades empresariales en los sectores industrial, comercial y de servicios.

Los recursos de éstos créditos pueden ser utilizados en:

- Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario.
- Adquirir materias primas, materiales de construcción, pago de sueldos, gastos de fabricación y de operación.
- Ampliar o modernizar instalaciones.
- Innovar, adaptar o actualizar tecnologías.
- Prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente, o bien la racionalización del consumo del agua.
- Reestructurar pasivos.
- Pagar servicios de consultoría.

Características de los créditos NAFIN a tasa fija:

Tabla 7

Características de los Créditos a Tasa Fija NAFIN

| Tipo de Crédito | Individual |
|---------------------------|-----------------|
| Monto Mínimo | 50.000 UDIS |
| Monto Máximo | 3,260,000 UDIS |
| Tasa de Interés | Tasa NAFIN + IF |
| Plazo Máximo | Hasta 10 Años |
| Costos de Apertura | Los del IF |
| Garantías | Hipotecaria |

Los créditos a tasa fija si cuentan con un periodo de gracia que se determinará según las necesidades del proyecto o de la empresa.

5.2.2.3 Programa de Financiamiento a Tasa Variable

El programa de financiamiento a tasa variable de NAFIN está dirigido a las MPYMES y a las personas físicas con actividades empresariales del sector comercial, industrial y de servicios. Tiene las ventajas de un costo menor mediante una reducción de las tasas de interés, y da certidumbre al acreditado ya que tiene una TIIE tope, ante eventuales alzas en las tasas de interés.

Estos créditos pueden tener los siguientes destinos:

- Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario.
- Adquirir materias primas, materiales de construcción, pago de sueldos, gastos de fabricación y de operación.
- Ampliar o modernizar instalaciones.
- Reestructurar pasivos.

En éste tipo de créditos no hay periodo de gracia.

Los créditos NAFIN a tasa variable operan bajo los siguientes lineamientos:

Tabla 8

Características de los Créditos a Tasa Variable NAFIN

| | |
|---------------------------|-----------------|
| Tipo de Crédito | Individual |
| Monto Mínimo | 50.000 UDIS |
| Monto Máximo | 10,000,000 UDIS |
| Tasa de Interés | TIIE + IF |
| Plazo Máximo | Hasta 10 Años |
| Costos de Apertura | Los del IF |
| Garantías | Hipotecaria |

5.2.2.4 *Diferencias en la Clasificación de las Empresas*

Existen, hoy en día, diferencias en cuanto a la clasificación de las empresas que por parte de organizaciones como NAFIN y el INEGI mismas que se muestran en las siguientes gráficas:

Tabla 9

Diferencias en la Clasificación de las Empresas

A) Sector Industria

| No. de Empleados | INEGI | NAFIN |
|------------------|---------|---------|
| 0 – 15 | Micro | Micro |
| 16 - 30 | Pequeña | Micro |
| 31 – 100 | Pequeña | Pequeña |
| 101 – 250 | Grande | Mediana |
| 251 – más | Grande | Grande |

B) Sector Comercio

| No. de Empleados | INEGI | NAFIN |
|------------------|---------|---------|
| 0 - 5 | Micro | Micro |
| 6 - 15 | Micro | Pequeña |
| 16 - 20 | Pequeña | Pequeña |
| 21 – 100 | Pequeña | Mediana |
| 101 – 250 | Mediana | Grande |
| 251 – más | Grande | Grande |

C) Sector Servicios

| No. de Empleados | INEGI | NAFIN |
|------------------|---------|---------|
| 0 - 15 | Micro | Micro |
| 16 - 20 | Pequeña | Micro |
| 21 - 50 | Pequeña | Pequeña |
| 51 - 100 | Pequeña | Mediana |
| 101 - 250 | Mediana | Grande |
| 251 - más | Grande | Grande |

Es indispensable unificar los criterios de clasificación de las empresas, con el fin de evitar confusión y posibles errores en la aplicación de la información.