

Taller sobre un nuevo esquema de financiamiento para las mypes



Mario López Espinosa

El precio es lo que pagas. El valor es lo que recibes

Warren Buffett

El único presupuesto bueno es el presupuesto equilibrado

Adam Smith

No es lo que tu tienes, sino como usas lo que tienes lo que marca la diferencia

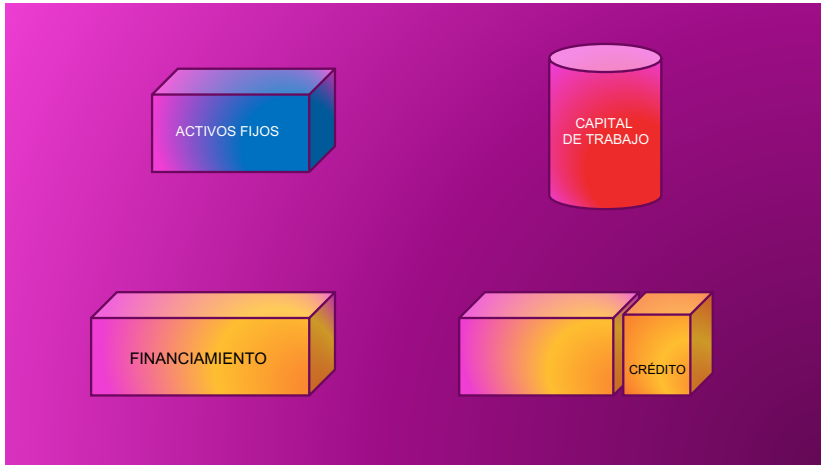
Zig Ziglar

El activo más poderoso con el que contamos es nuestra mente

Robert Kiyosaki

Un nuevo esquema de financiamiento para las MYPES

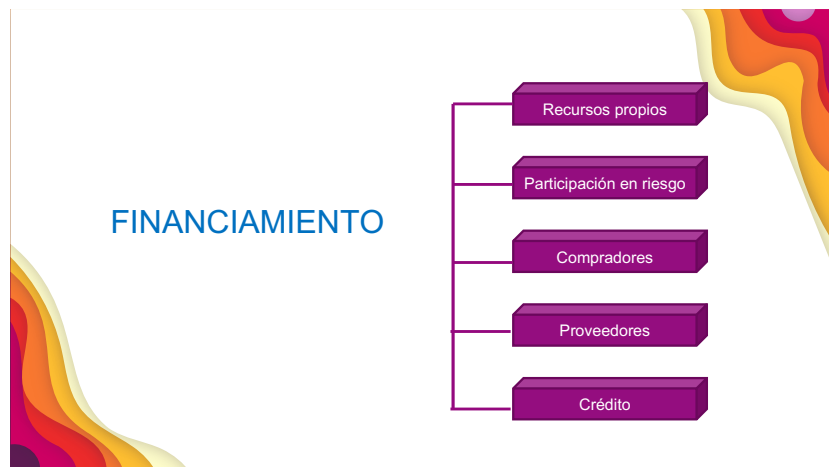
Para adentrarse en un análisis, por breve que sea, del financiamiento de las pequeñas unidades productivas, es conveniente dejar sentadas dos premisas



fundamentales: La primera se refiere a que un factor es el financiamiento de capital de trabajo y otro, muy diferente, el financiamiento de activos fijos. La segunda es que una

cosa es el financiamiento y otra, también diferente, es el crédito, que, en realidad, es tan sólo es una de las opciones del financiamiento.

Al considerar el financiamiento de su actividad, una pequeña unidad productiva debe tener muy presente lo que demuestran las mejores prácticas internacionales, en el sentido de que el crédito proveniente de instituciones financieras, públicas y privadas, debe ser la opción de última instancia para financiar un proyecto productivo y que únicamente cuando se han agotado las alternativas anteriores deberá acudir con una institución de intermediación financiera en busca del respaldo crediticio.



Una agencia gubernamental de fomento vale, cuando t y una organización empresarial podrían otorgar su asesoría técnica en todos los casos y su acción promocional debiera buscar persuadir a los administradores de micro y pequeñas

empresas de la conveniencia de diferir la alternativa crediticia hasta el último momento y únicamente hasta por el monto que no se hubiese podido financiar con las otras opciones.

Las diversas opciones para financiar un proyecto productivo son las siguientes:

1.- Recursos propios: Participar en una iniciativa empresarial implica necesariamente colocar patrimonio en posición de riesgo. Nadie confiará en un proyecto de inversión, o en su posterior operación, en el que su principal promotor y protagonista no está dispuesto a apostar un bien patrimonial para él importante e incluso significativo. Así que lo primero que debe hacer un verdadero emprendedor es evaluar sus posibilidades de vender o hipotecar sus bienes para invertir los recursos obtenidos en la instrumentación de su proyecto productivo, ya sea una casa, un departamento, un automóvil, una bodega, e incluso un televisor, un radio, una estufa, un refrigerador, un caballo, una joya, un reloj, una plancha, etc., etc. Se

Nadie confiará en un proyecto en el que su principal promotor no está dispuesto a apostar un bien patrimonial para él importante e incluso significativo.



menciona en el ámbito financiero con cierta frecuencia que no es aconsejable financiar un proyecto de inversión con puro capital, se argumenta que no es inteligente desperdiciar la capacidad de crédito. Nunca

he escuchado un argumento convincente para fundamentar tales planteamientos. En algunos casos, las donaciones de migrantes en el exterior pueden complementar y ampliar los alcances del negocio, si bien nunca es recomendable que sustituya el esfuerzo de los promotores principales de un proyecto productivo.

2.- Participación en riesgo: Si no fuese apropiado disminuir y adecuar las dimensiones y alcances del proyecto, o de su operación, a la capacidad propia, el administrador de una pequeña unidad productiva podría tratar de conseguir el resto

Persuadir a un familiar, amigo o vecino, de colocar recursos en posición de riesgo, en forma definitiva o temporal, para contribuir a financiar los requerimientos de la empresa

mediante la persuasión de un familiar, amigo o vecino, de colocar recursos en posición de riesgo, en forma definitiva o temporal, para contribuir a financiar los requerimientos financieros del proyecto

productivo, a cambio de coparticipar en las ganancias esperadas de acuerdo con el porcentaje de participación en el riesgo total de la operación. En las adquisiciones de activos fijos habría que buscar la participación de un socio permanente en el negocio, mientras que en los casos de capital de trabajo la co-participación podría ser sólo de carácter temporal, incluso podría estar acotada a la realización de una sola operación. En las dos modalidades podría siempre surgir una oportunidad interesante para mexicanos establecidos en el exterior que desean participar en el desarrollo equitativo de sus comunidades y regiones de origen

3.- Anticipos de compradores. Si todavía no fuese suficiente, un eventual anticipo de un comprador puede ayudar a una pequeñas unidad productiva a financiar total o parcialmente los requerimientos de capital de trabajo y, en algunos casos extremos, incluso la adquisición de activos fijos. Muchas empresas compradoras disponen de mayor capacidad de negociación para obtener términos y condiciones más favorables en el respaldo crediticio, que podrían transferir a sus pequeños proveedores. Las entidades de fomento gubernamentales y las organizaciones empresariales pueden

El anticipo de un comprador puede ayudar a financiar total o parcialmente los requerimientos de capital de trabajo y, en algunos casos extremos, incluso la adquisición de activos fijos.

participar brindando asesoría técnica en las negociaciones y promover la acción colectiva de diversos emprendedores que, al consolidar su comercialización, pueden incrementar su respectiva capacidad de negociación.

4.- Facilidades de pago de sus proveedores. Si se mantiene la insuficiencia, el emprendedor de una micro o pequeñas empresa, debe buscar negociar con sus principales proveedores de maquinaria equipo, materias primas y todo tipo de insumos, facilidades de pago, aceptando un sobre precio que cubra la tasa de interés que eventualmente contraiga el proveedor para hacer líquida su operación. También en este caso, el proveedor, seguramente más grande, tendrá una mayor



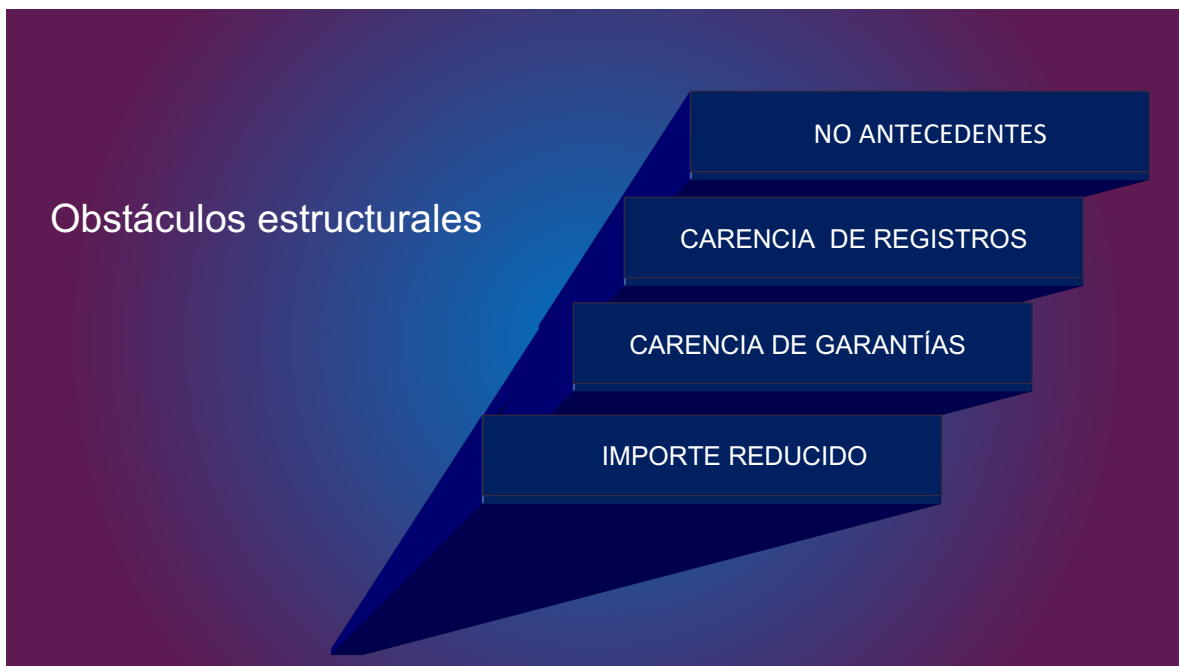
microfinanzas. Las entidades de fomento gubernamentales y las organizaciones empresariales nuevamente podrían participar brindando asesoría técnica en las negociaciones y promoviendo la concertación de acuerdos de adquisición conjunta entre varias micro y pequeñas empresas compradoras, lo que incrementaría sin duda, la capacidad negociadora de todos en conjunto.

5.- La alternativa de financiamiento a través del crédito:

El crédito, como opción de financiamiento, debiera ser considerada como la alternativa de última instancia para financiar los requerimientos del proyecto y la operación de una pequeña unidad productiva.

Para ubicar con claridad el sentido y alcance de la propuesta de un esquema alternativo para el financiamiento crediticio de pequeñas unidades productivas, resulta indispensable relacionarlo con el contexto general en que se registra el respaldo financiero para este nivel de estrato empresarial en el país, particularmente entre la población de menores ingresos.

Las instituciones bancarias: Las pequeñas unidades productivas en México afrontan cuatro obstáculos estructurales para acceder al crédito a través de las instituciones bancarias del país:



a) Falta de antecedentes crediticios. Al igual que al universitario egresado, el sistema financiero formal les pide a las pequeñas unidades productivas experiencia y antecedentes crediticios y no les da la oportunidad de generarlos. Con frecuencia se les solicita que abran primero una cuenta corriente en la que vayan realizando depósitos que les permitan corroborar que se dispone de un flujo de ingresos suficiente e independiente como para hacer frente a las obligaciones de pago, aún sin considerar seriamente la propia utilización de los recursos del eventual crédito que solicitan. Las instituciones privadas de intermediación financiera de México no tienen la intención de impulsar proyectos productivos eficientes y competitivos y

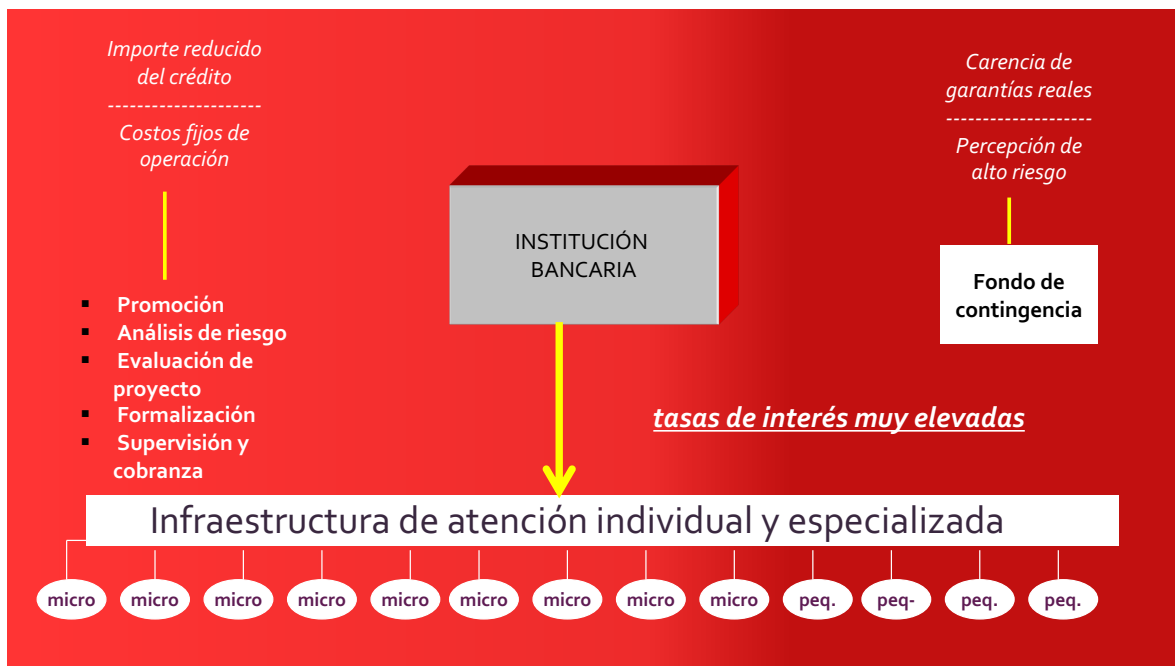
mucho menos el desarrollo económico y social del país, les interesa únicamente otorgar créditos que generen alta rentabilidad, que sean recuperables y que registren un muy bajo nivel de riesgo.

b) Imposibilidad de comprobar ingresos y ganancias con registros contables. Esta es una deficiencia habitual de las micro y pequeñas empresas mexicanas, en particular las que operan en el sector informal de la economía. Podríamos afirmar que no existe una institución formal de intermediación financiera que no exija, para considerar la posibilidad de otorgar un crédito a una pequeña unidad productiva, la comprobación con registros contables de que la unidad productiva ha venido operando con rentabilidad cuando menos durante uno o dos años previos. Abrir un nuevo negocio con respaldo crediticio formal en México resulta prácticamente imposible. Por otra parte, cuando las empresas disponen de la documentación contable suelen registrar pérdidas, como resultado de haber escuchado las recomendaciones de sus contadores para no compartir sus ganancias reales con sus trabajadores. Ante esta situación las decisiones de los Comités de Crédito de las instituciones es invariablemente la de apoyar a las empresas no prestándoles.

C Incapacidad de cumplir con los requerimientos de garantía. Muy pocos emprendedores de pequeñas unidades productivas en México disponen de activos inmobiliarios suficientes y libres de gravamen para comprometerlos en garantía de eventuales créditos del sistema formal de intermediación. Sobre todo, tomando en consideración que la supuesta relación de 2 ó 3 a 1, en cuanto al importe de las garantías y el monto del crédito solicitado, se ve incrementada sensiblemente ante la exigencia de que sea el propio intermediario quien de manera directa o indirecta realiza el avalúo de los activos, aunque más bien debería decirse el “sub-avalúo” de los activos. Los bienes adquiridos con un crédito refaccionario o hipotecario también son requeridos como parte de las garantías, aun cuando suelen no ser reconocidos en esta relación de exigencia. La realidad es que la carencia de garantías reales suficientes y la percepción de alto riesgo de las pequeñas unidades productivas obliga a la formación de fondos de contingencia, lo que encarece aún más las

operaciones e incrementa la dificultades de acceso.

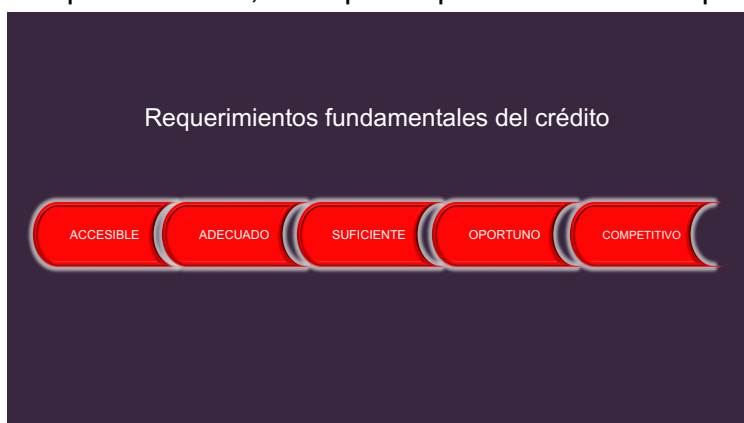
Importe reducido del crédito. El sistema bancario de intermediación financiera afronta un impedimento estructural para responder a los requerimientos crediticios de las micro y pequeñas empresas, derivado de la necesidad de disponer de una infraestructura de atención individual y especializada para llevar a cabo las tareas de promoción, análisis de riesgo, evaluación de proyectos, formalización, supervisión y cobranza. Al confrontarse los costos fijos de operación con un importe reducido del crédito, aún con metodologías de análisis paramétrico y operación sistematizada, surge la imposibilidad de activar operaciones rentables sin elevar de manera considerable las tasas de interés, a un grado tal que de actuar así podría verse seriamente afectada la imagen institucional de los intermediarios financieros, algunos de los cuales no están dispuestos a asumir este tipo de riesgos y prefieren, como práctica, eludir y rechazar el respaldo crediticio a las muy pequeñas unidades productivas.



En México, como en el resto de América Latina, se reafirma a cada momento la tesis de que el sistema bancario ha sido diseñado para atender en operaciones rentables únicamente a las empresas grandes y medianas, situación que se presenta, por

cierto, de manera muy semejante en las instituciones de respaldo empresarial, en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y soporte tecnológico.

Resulta incuestionable que las pequeñas unidades productivas requieren de un respaldo crediticio que sea verdaderamente accesible, que sea adecuado, sobre todo en términos de plazos y de requerimientos de garantías que sean razonables, que sea suficiente, que sea oportuno y que sea competitivo. Este último factor es de la mayor importancia, sin embargo es ampliamente sabido que los bancos comerciales, cuando se trata de créditos a las pequeñas unidades productivas, no compiten entre sí, sino que se ponen de acuerdo para fijar los pisos en la aplicación



de las tasas de interés, no atreviéndose ninguno de ellos a romper este pacto e incursionar por debajo de ese límite comprometido, lo que viola flagrantemente un principio fundamental y sine-qua-non de la economía de

mercado: la libre competencia.

Las organizaciones de microfinanzas: En los últimos años, tal vez a partir de la primera Reunión Cumbre de Microcrédito, se han generado expectativas tal vez exageradas sobre el papel que habrán de desempeñar las organizaciones de microfinanzas, no sólo en la atención de los requerimientos crediticios de las muy pequeñas unidades productivas, sino incluso en la propia transferencia de remesas de migrantes.

En México las organizaciones de microfinanzas han proliferado y debe reconocerse que han realizado un notable esfuerzo para llevar el crédito a las comunidades pobres y marginadas, aún cuando los resultados efectivos todavía son modestos.

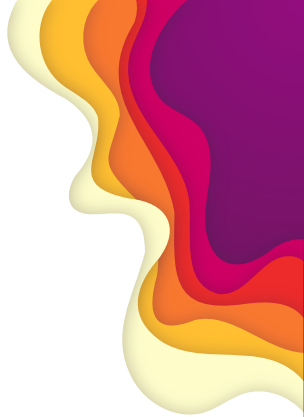
Valdría la pena, sin embargo, reflexionar sobre algunas consideraciones para evaluar si ésta puede ser una fuente efectiva de crédito para financiar los proyectos productivos de las pequeñas unidades productivas.

Las tasas de interés

Las organizaciones de microfinanzas, como en casi todo el mundo en desarrollo, han venido tratando de superar la dificultad estructural que surge de operaciones de crédito de muy reducida cuantía y de la necesidad de alcanzar niveles de rentabilidad aceptables para lograr la sustentabilidad. La fórmula que se ha adoptado, al grado tal que se ha convertido en un paradigma que respaldan y promueven muy diversas organizaciones financiera multilaterales, ha sido aplicar tasas de interés extremadamente elevadas, bajo los argumentos de que “no hay

Existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de los negocios y la tasa interna de retorno financiero, que es la que determina la capacidad de pago real en operaciones financieras. Surge así la llamada “paradoja benigna”:

“Mientras más pequeño el negocio, más alta la expectativa de rentabilidad operativa”.



crédito más caro que el que no existe”, que “la única alternativa es la práctica de la usura” y de que las muy pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad para asimilar el impacto de más altas

tasas de interés que la que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, lo cual en líneas generales es cierto, ya que existe, en efecto, una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de los negocios y la tasa interna de retorno financiero, que es la que determina la capacidad de pago real en operaciones financieras. Surge así la llamada “paradoja benigna” por el prestigiado profesor inglés Malcolm Harper: “Mientras más pequeño el negocio, más alta la expectativa de rentabilidad operativa”.

Se argumenta que esta relativamente mayor capacidad de pago otorga a pequeñas

unidades productivas y, en particular a los microproductores, la posibilidad de cubrir los también elevados costos operativos de su acceso al crédito (*al combinarse costos fijos de operación con importes de crédito muy reducidos*), y de compensar la alta percepción de riesgo con que los ha calificado tradicionalmente el sistema bancario. No obstante, si bien resulta saludable desechar el antiguo mito de que la microempresa requiere de tasas subsidiadas en sus créditos, también es



conveniente cuestionar el nuevo mito de que las pequeñas unidades productivas de bajos ingresos pueden absorber, siempre y en todos los casos, tasas de interés excesivas y desproporcionadas en términos reales, incluso en los casos de

actividades productivas de transformación y del financiamiento de inversiones de activos fijos.

El gastado argumento de que las muy pequeñas unidades productivas no tienen otra opción que el agio, no resiste el menor análisis serio. Ni siquiera el micro-comerciante más temerario se atrevería a recurrir al prestamista para financiar la adquisición de un local o un refrigerador comercial. Sabe que no podrá pagar en tiempo y conoce bien las reglas de juego de la cobranza.

Por lo que hace al financiamiento de capital de trabajo, es necesario enfatizar, por otra parte, que, si a través de tasas de interés indiscriminadamente elevadas se retira la totalidad del excedente generado por la muy pequeña unidad productiva, es muy probable que se esté contribuyendo a la rentabilidad del intermediario financiero o a la defensa de un cierto paradigma metodológico, pero de ninguna manera al desarrollo empresarial o al combate de la pobreza.

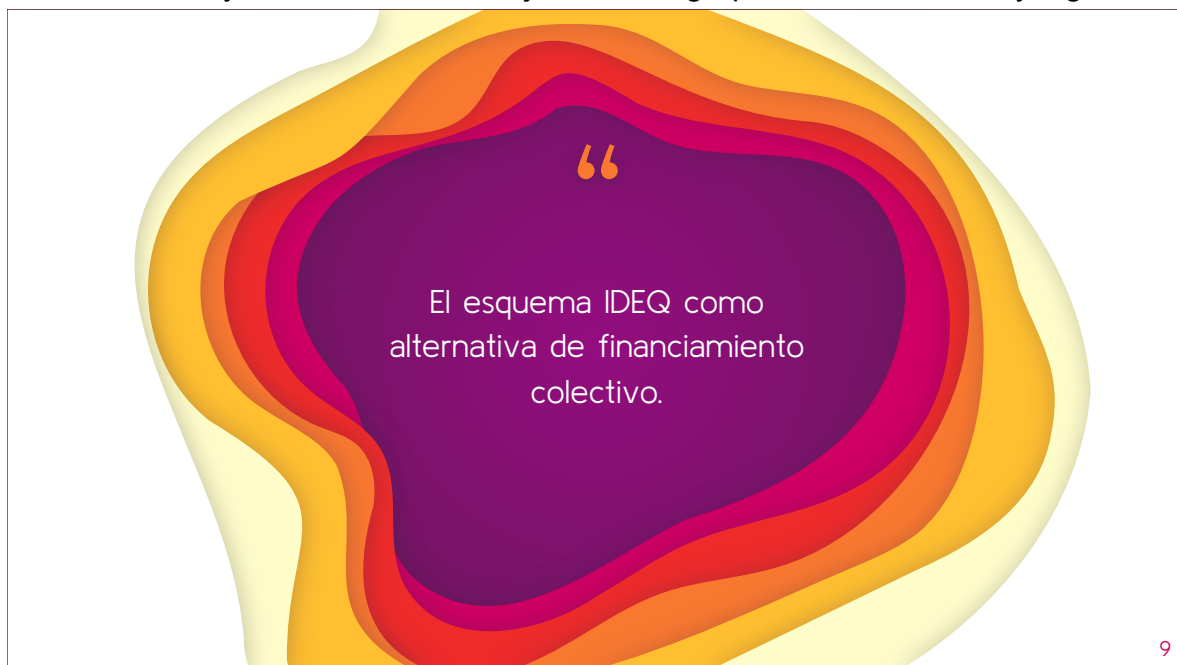
Es por ello que las organizaciones de microcrédito en México tienden a concentrarse

en los sectores de comercio y servicios, en detrimento de las actividades industriales, artesanales y sobre todo rurales; es por ello también que casi la totalidad de sus apoyos se dirigen al financiamiento de capital de trabajo operativo (*de muy corto plazo*), y sólo en casos verdaderamente excepcionales al financiamiento de activos fijos (*de indispensable largo plazo*), lo que ha contribuido de manera importante a que la formación bruta de capital entre las unidades productivas de la población de escasos recursos continúe siendo prácticamente inexistente.

Ante este escenario, no se contempla como muy viable que las organizaciones de microfinanzas en México se constituyan en la principal fuente de financiamiento de la mayor parte de las pequeñas unidades productivas.

Un nuevo esquema de financiamiento colectivo

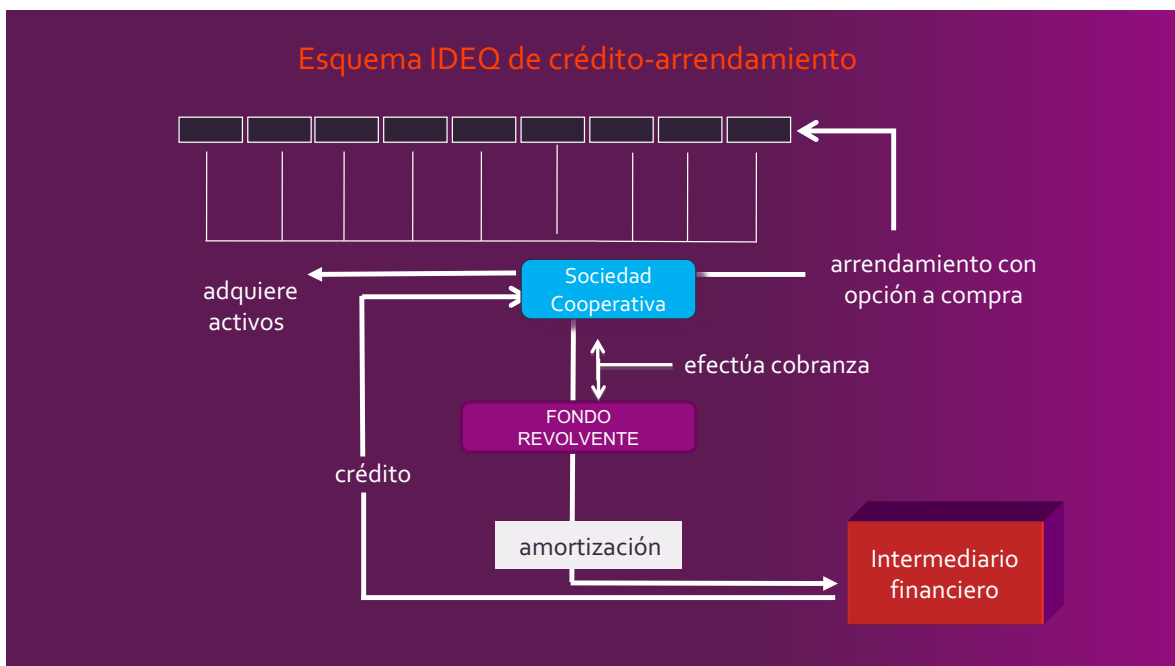
El esquema que se recomienda es el que propone la Metodología IDEQ (*Innovación para el Desarrollo Equitativo*) (www.ideq.mx) en que diversos productores y/o pequeñas unidades productivas, formales e informales, constituyen una Sociedad Cooperativa de Producción y conciertan un Acuerdo de Alianza Estratégica, Colaboración y División del Trabajo con un grupo de estudiantes y egresados



universitarios que se organizan, a su vez, en una Sociedad Cooperativa de Gestión Empresarial. En este Complejo Productivo ambas cooperativas comparten tareas, responsabilidades e ingresos.

De esta manera, la Sociedad Cooperativa de Producción, administrada por la Sociedad Cooperativa de Gestión Empresarial, recibe la encomienda de consolidar los requerimientos crediticios de todos los socios de la Sociedad Cooperativa de Producción, actuando como el acreditado único ante los intermediarios financieros y los fondos de respaldo crediticio. Los eventuales créditos se otorgarían, en consecuencia, a la propia Sociedad Cooperativa, lo que habría de convertirla, por su monto y en función de criterios bancarios, cuando menos en una empresa mediana.

Bajo este esquema, el intermediario financiero no tendría que documentar un número considerable de microcréditos, sino pocos créditos a la Sociedad Cooperativa para contribuir a resolver el problema de financiamiento de capital de trabajo o de activos fijos de todos los productores y pequeñas unidades productivas participantes, con la consecuente disminución sensible de los costos operativos. En última instancia, para las pequeñas unidades productivas lo importante deberá ser resolver las necesidades de financiamiento, no recibir un crédito individual y directo.



La propiedad de los bienes adquiridos sería en un principio de carácter comunitario. La Sociedad Cooperativa de Producción podría concertar con cada participante interesado en asumir la propiedad de los bienes un convenio de arrendamiento financiero, que reflejaría en las rentas el importe de las amortizaciones del crédito. El Consejo de Administración de la Sociedad Cooperativa adoptaría, por su parte, un acuerdo irrevocable en el sentido de que los bienes sean vendidos al productor o unidad productiva participante que liquide la última renta prevista, en un precio simbólico. Si en el trayecto, un arrendatario inicial no pudiera continuar, la Sociedad Cooperativa concertaría con otro productor participante la sustitución en los derechos y obligaciones contraídos y la utilización de los activos, capitalizando en favor del sustituto, las rentas cubiertas por el primer arrendatario.

La Sociedad Cooperativa utilizaría el Fondo Revolvente de Capital de Trabajo, que contempla la Metodología, como vehículo de pago en el cumplimiento de sus obligaciones de crédito. También en este caso, el Consejo de Administración de la Sociedad Cooperativa de Producción, otorgaría una instrucción irrevocable a la Sociedad Cooperativa de Gestión Empresarial, que administraría la operación, para que, conforme al calendario de amortizaciones correspondiente, dispusiera de los recursos del fondo y realizara las transferencias necesarias para cumplir oportunamente con las obligaciones financieras derivadas del crédito global recibido. De esta manera, los recursos del Fondo Revolvente serían la fuente directa de pago de los créditos otorgados a la Sociedad Cooperativa. Los productores y unidades participantes, por su parte, efectuarían los depósitos correspondientes, como pago de renta, no para cubrir los créditos, sino para reponer los recursos del Fondo Revolvente. El compromiso de cumplimiento oportuno de obligaciones de pago se asumiría, por lo tanto, no con la institución intermediaria, sino con los demás participantes. El riesgo habrá de reducirse todavía más al encomendar los productores a la Sociedad Cooperativa de Gestión Empresarial, realizar la cobranza y efectuar directamente las reposiciones, para compensar los pagos de los créditos.

Son siete las razones por las que los bancos comerciales, organizaciones de microfinanzas o fondos de fomento, podrían encontrar especialmente atractivo

participar en este esquema, sobre todo cuando se trate de créditos para la adquisición de activos fijos:

Ventajas del crédito arrendamiento

- a) Se elimina la restricción del importe reducido
- b) Se dispone de una garantía líquida automática
- c) Se diversifica el riesgo de incumplimiento
- d) Un grupo de expertos se compromete en el cumplimiento de cada operación
- e) Se reduce el riesgo y se evita el registro de cartera vencida
- f) Un tercero se hace cargo de la administración del préstamo, la cobranza y la amortización
- g) Se consolidan las capacidades de ahorro
- h) Se establece un mecanismo de salida y se capitaliza el esfuerzo previo
- i) Los activos continúan activos
- j) Permite un proceso de selección natural
- k) Se facilita la recuperación del bien
- l) Se incrementa gradualmente el inconveniente de incumplir
- m) Se incrementa gradualmente el conveniente de sustituir

- a. Al consolidar la Sociedad Cooperativa de Producción el requerimiento crediticio de la comunidad del proyecto, la institución acreedora no tendría que atomizar su apoyo en múltiples microcréditos. Se atendería a un cliente sólo, en lugar de varios excesivamente pequeños. El costo operativo se reduciría de manera sensible y, en todo caso, resultaría similar al de atender a una empresa pequeña o incluso mediana. Se eliminaría el obstáculo del importe reducido.
- b. Al utilizarse el Fondo Revolvente como vehículo de pago, se dispondría de una garantía líquida automática de importe considerable, lo que podría eliminar en algunos casos la necesidad de respaldar la operación con garantías reales, que no fueran los propios bienes adquiridos.
- c. Se diversificaría el riesgo de manera notable, ya que la única posibilidad de que el eventual incumplimiento resultara similar al que presenta una empresa mediana, por ejemplo, sería que todos los productores y unidades participantes fracasaran, incumplieran sus obligaciones y suspendieran operaciones de manera simultánea.

- d. Con la Sociedad Cooperativa de Gestión Empresarial, se dispondrá de un grupo de expertos que se comprometerían en el eficaz funcionamiento de cada operación, y que sólo obtendría ingresos si los créditos permitieran, en última instancia, obtener ganancias adicionales a los productores participantes, suficientes como para hacer frente con oportunidad a sus obligaciones financieras y generar ganancias para todos.
- e. La institución acreedora sólo registraría cartera vencida y se vería obligada a provisionar reservas al agotarse plenamente los recursos del Fondo Revolvante, y suspenderse el pago de todos, pero no ante el registro de un incumplimiento individual.
- f. La Sociedad Cooperativa de Gestión Empresarial realizaría en forma directa la cobranza y se responsabilizaría, de hecho y de manera automática, del servicio y amortización de los créditos, a través de los depósitos de reposición.
- g. La consolidación de los requerimientos de crédito en la Sociedad Cooperativa de Producción trae consigo la consolidación de las capacidades de ahorro, que ya en lo global ofrecería a las instituciones financieras formales oportunidades muy interesantes de negocio de captación.
- h. Si un productor o unidad productiva, que aceptó ser arrendatario decide retirarse del proyecto se dispondrá de un mecanismo de salida que le permitirá dedicarse a otras actividades sin que tenga que perder o malvender el patrimonio que puso en riesgo en su aventura emprendedora. La Sociedad Cooperativa de Gestión Empresarial, por encomienda de la sociedad Cooperativa de Producción, podrá localizar a otro productor o unidad productiva participante que esté dispuesto a sustituir al anterior en la utilización del bien y en la continuación del compromiso de arrendamiento, capitalizando en su favor el importe de las rentas y amortizaciones ya cubiertas.
- i. Cuando uno de los productores participantes fracasa, la actividad económica no tiene que suspenderse, como sucede en las operaciones de crédito convencional, con lo que se reduce sensiblemente el riesgo de la operación, ya

que los activos fijos pueden continuar en operación, al trasladarse casi de inmediato la custodia y la utilización de los bienes a otro productor o Unidad Productiva, sin que ello implique la responsabilidad de adquirirlos de inmediato, sino la posibilidad de lograrlo incorporándolos a su proceso productivo y cubriendo oportunamente los pagos como de renta adicionales.

- j. El esquema permite una selección natural, en la que los integrantes de la Sociedad Cooperativa van consolidando el esfuerzo colectivo, haciendo posible para algunos productores, resolver temporalmente su problema de desempleo a través de la simple renta, también temporal, de activos productivos.
- k. Se facilita la recuperación del bien en caso de incumplimiento, ya que el productor, al ser depositario y no propietario en el proceso, incurriría en un delito penal si se negara a devolverlo.
- l. Cada vez resultará más difícil que un productor o Unidad Productiva caiga en situación de incumplimiento, ya que, conforme avance la operación y cubra oportunamente sus compromisos de trabajo, cada vez tendrá más que perder, o mejor dicho más que no ganar, si no cumple, pues no podrá capitalizar en su favor los pagos de renta que haya efectuado con anterioridad.
- m. En sentido contrario, pero con similar efecto positivo, en la medida en que un productor o Unidad Productiva haya cubierto un número considerable de rentas, más atractivo resultará para otros productores sustituirlo como arrendatario y capitalizar en su favor las rentas que el primero hubiese acumulado. En proporción similar se irá reduciendo también el riesgo de no recuperación y la eventual afectación al Fondo Revolvente de la Sociedad Cooperativa.

En realidad, no es necesario adoptar toda la Metodología IDEQ para aplicar este nuevo esquema de financiamiento colectivo, bastaría que un grupo de pequeñas unidades productivas constituyan una nueva sociedad que concentre la gestión, obtención y administración del apoyo crediticio y reciba la encomienda de efectuar la cobranza, de conformidad con una normatividad aceptada por todas las unidades productivas.

Cuando un gobierno estatal decide impulsar a las micro y pequeñas empresas locales, ya sea con créditos o con el respaldo de garantías, podría condicionar el acceso a la adopción de un esquema colectivo de responsabilidad compartida como el que se propone, con la que daría una mucho mayor productividad a sus recursos de fomento.

NOTA: En el Taller sobre “*La Banca de Desarrollo y las MYPES*” se formulan una serie de recomendaciones a los Gobiernos Federal, estatales y municipales, acerca de cómo respaldar financieramente a las pequeñas unidades productivas. En el Taller sobre “Las PYMES y la Articulación Productiva”, se hace referencia a como el “*Factoraje financiero*” no sólo no ha apoyado el desarrollo de las mypes sino que, en realidad, lo ha obstaculizado. En el “Taller sobre la Participación de los Connacionales en el Desarrollo Equitativo de México”, se propone un esquema mediante el cual los mexicanos en el exterior pueden realizar un negocio muy atractivo financiando a las pequeñas unidades productivas de las comunidades de ellos o de sus padres y abuelos.