

40821
32



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

CAMPUS ARAGÓN

**“LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS:
UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO A LA
MICROEMPRESA EN MÉXICO 1991-2001”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A N:

**RAMÍREZ COLMENARES CARLOS ALBERTO
SÁNCHEZ RAMÍREZ YADIRA**

ASESOR: LIC. BENJAMÍN R. RON DELGADO

MÉXICO

2003

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A DIOS POR SU INFINITO AMOR.

A ESPERANZA COLMENARES ALVAREZ

GRACIAS MAMÁ, POR TODO TU AMOR Y ESFUERZO, AUNQUE JAMÁS PODRÉ AGRADECERTE TODO LO QUE HICAS HECHO POR MI, TE QUIERO MUCHO.

RESMIGIO RAMÍREZ LUNA

GRACIAS PAPA, POR TODO EL TRABAJO QUE HICAS HECHO PARA SACARNOS ADELANTE, CON TODA MI ADMIRACIÓN Y RESPETO.

A MI HERMANO ALEJANDRO

GRACIAS, POR EL PRIVILEGIO QUE ME DAS DE COMPARTIR TODA UNA VIDA CONTIGO, Y SABER QUE ERES UN GRAN EJEMPLO PARA MÍ.

A MI ABUELO MANUEL

PORQUE SABEMOS QUE NOS ESTAS CUIDANDO, GRACIAS

A MIS TÍAS CARMELA Y ARMANDA COLMENARES,

MUCHÍSIMAS GRACIAS POR TODO SU AMOR, LAS QUIERO MUCHO

A LA FAMILIA SÁNCHEZ RAMÍREZ, A LA SRA. LILIA, AL SR. BENJAMÍN Y A LAURA, POR SU ENTREGA E ININTERRUMPIDO APOYO PARA LA REALIZACIÓN DE ESTE TRABAJO, MUCHÍSIMAS GRACIAS.

A YADIRA SÁNCHEZ RAMÍREZ

POR LA FELICIDAD Y EL HONOR QUE TENGO DE CONCRETAR UN PROYECTO A LADO DE UNA MUJER TAN VALIOSA, POR TU INMENSA CAPACIDAD DE DAR, TU FORTALEZA PARA ENFRENTAR LAS COSAS Y POR LA DICHA DE COMPARTIR ESTOS MOMENTOS CONTIGO, GRACIAS.

TE AMO

A BENJAMÍN RON DELGADO

POR SU DEDICACIÓN PARA DIRIGIR ESTE TRABAJO

A MI HERMANO MARTÍN ROCÍO PEDRAJO Jc. Y AL PADRE SALVADOR GÓMEZ AGUADO

POR EL GRAN APOYO QUE DIERON A MI VIDA COMO SER HUMANO Y LA AMISTAD QUE SIEMPRE ME BRINDARON (INDIVISA MAMENTE)

CARLOS ALBERTO RAMÍREZ COLMENARES

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

AGRADECIMIENTOS

QUIERO AGRADECER PRINCIPALMENTE A MIS PADRES
A MI MAMÁ LILIA RAMÍREZ MARTÍNEZ
Y A MI PAPA BENJAMÍN SANCHEZ JERNÁNDEZ
POR TODO SU AMOR Y APOYO INCONDICIONAL QUE ME BRINDARON
Y A MI HERMANA LAURITA QUE ES MI PRINCIPAL INSPIRACIÓN
Y ANCIPI TO POR DEJARME CUMPLIR MIS METAS Y POR CUIDARME,
JAMÁS EXISTIRÁ UNA FORMA DE AGRADECERLES
USTEDES SON LO MÁS PRECIADO QUE TENGO EN LA VIDA
ESTE LOGRO TAMBIÉN ES SUYO.

A MI ABUELITA, TIOS, PRIMOS Y SOBRINOS.

QUIERO AGRADECER ESPECIALMENTE A CHARLY POR SU AMOR Y APOYO
SIN TI ESTO NO TENDRÍA RAZÓN DE SER, GRACIAS POR COMPARTIR TU SUEÑO CONMIGO
Y A PERSONAS ESTRELLAS Y A PERSONAS COMETAS:
LOS COMETAS PASAN, LAS ESTRELLAS PERMANECEN PARA SIEMPRE,
Y ÉSO ES LO QUE ERES EN MI VIDA UNA ESTRELLA QUE ME ILUMINA EL CAMINO,
ACUERDATE QUE TODO LO QUE SE HACE CON AMOR, ESTÁ MÁS ALLÁ DEL BIEN Y DEL MAL.

A LA FAMILIA DE CHARLY, A SUS PADRES
A SU HERMANO ALEX Y A SUS TIAS
POR EL APOYO Y AMOR QUE ME BRINDARON
GRACIAS POR DEJARME COMPARTIR ESTO CON USTEDES.

A LA LIC. LAURA GAMA AGUILAR POR TODAS SUS ENSEÑANZAS
Y POR TODO EL APOYO QUE NOS BRINDO
ASI COMO A LA GENTE QUE LABORA CON ELLA
GRACIAS POR DARMÉ SU AMISTAD.

AL LIC. BENJAMÍN RON DELGADO POR SU AYUDA Y APOYO
PARA REALIZAR ESTA INVESTIGACIÓN.

YADIRA SÁNCHEZ RAMÍREZ

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3

ÍNDICE

◆ INTRODUCCIÓN	1
◆ CAPITULO I MARCO TEORICO REFERENCIA	
1.1. La importancia de un sistema financiero	5
1.2. La microempresa en México y sus características	8
1.2.1. Importancia de la microempresa	11
1.2.2. Evolución de la microempresa	12
1.2.2.1. Total de microempresas	13
1.2.2.2. Antigüedad	15
1.2.2.3. Posesión de local	16
1.2.2.4. Ganancias y pérdidas	17
1.2.2.5. Principales problemas para su funcionamiento	18
◆ CAPITULO II INSUFICIENCIA DE FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA POR PARTE DE LA BANCA COMERCIAL Y LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO	
2.1. La Banca Comercial en México	21
2.1.1. Posición de La Banca Comercial frente a Los Programas de Financiamiento dirigidos a La Microempresa	28
2.2. Banca de Desarrollo	37
2.2.1. Programa de Modernización y Desarrollo de La Industria Micro, Pequeña y Mediana Empresa	39
2.2.2. Evolución General del Crédito de La Banca de Desarrollo	41
2.2.3. Comportamiento de La Banca de Desarrollo	43
◆ CAPITULO III LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	
3.1. Antecedentes Mundiales	48
3.1.1. Alemania	50
3.1.2. España	52
3.1.2. Canadá	53
3.2. Las Microfinanzas	54
3.2.1. Antecedentes de Las Microfinanzas	55
3.2.2. La Intermediación Financiera	57
3.2.3. Las Instituciones de Microfinanzas	64
3.2.4. Servicios Financieros	76
3.3. Las Instituciones Microfinancieras en México	80
3.4. Cooperativismo en México	82
3.5. Marco Regulatorio	

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.5.1 Uniones de Crédito		84
3.5.1.1 Antecedentes en México		84
3.5.1.2 Régimen Legal		84
3.5.1.3 Clases de Uniones de Crédito		85
3.5.1.4 Objetivos de Las Uniones de Crédito		85
3.5.1.5 Prohibiciones		86
3.5.2. Sociedades de Ahorro y Préstamo (Cajas De Ahorro) SAP's		86
3.5.2.1. Las Cajas de Ahorro y Préstamo		86
3.5.2.2. Naturaleza Jurídica de Las Cajas de Ahorro		87
3.5.2.3. Autoridades Competentes en la Regulación de Las Cajas de Ahorro		87
3.5.2.4. Operaciones que pueden realizar Las Cajas de Ahorro en México		87
3.5.2.5. Prohibiciones		88
3.6. Presencia de La Banca Social en México		89
3.6.1. Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular COMACREP		94
3.6.2. Experiencia de Quebrantos		96
<p>◆ CAPITULO IV LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA</p>		
4.1. Experiencia Internacional de la actividad Microfinanciera		100
4.1.1. GRAMEEN BANK (GB)	Bangladesh	101
4.1.2. BANCO SOL	Bolivia	104
4.1.3. BANCO ESTADO DE CHILE	Chile	108
4.2. Financiamiento a La Microempresa por parte de las Instituciones de Microfinanzas		110
4.2.1. COMPARTAMOS	México	117
4.3. El Microcrédito		121
4.4. Nuevo Marco Legal		128
4.4.1. Ley de Ahorro y Crédito Popular		129
4.4.2. Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros BANSEFI		132
4.4.3. Institucionalización		133
◆ CONCLUSIONES		135
◆ RECOMENDACIONES		139
◆ ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS		142
◆ ANEXOS		144
◆ BIBLIOGRAFÍA		146

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

Durante años, la insuficiencia y el desinterés de otorgar financiamiento a la microempresa por parte de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo, ha orillado a las microempresas a buscar alternativas diversas que les permitan cubrir sus necesidades de financiamiento, ya que la mayoría de las veces, suelen estar fuera de su alcance dentro del sistema financiero formal, recurriendo a prestamistas y familiares, entre otros.

Esta insuficiencia de financiamiento tendría explicación en diversos factores, siendo principalmente la disminución del crédito debido a la inestabilidad política y económica que se dio a partir de mediados de la década de los noventa, y a la falta del conocimiento e interés en la Microempresa dentro de la economía ya que la Banca Comercial en este rubro ha mantenido un rezago en la infraestructura bancaria a nivel nacional por demás necesaria, ni ha mostrado interés por canalizar este tipo de apoyos crediticios por los altos costos administrativos y la poca rentabilidad que le representa.

Se estima que en nuestro país, sólo el 37% de la población económicamente activa tiene acceso a los servicios financieros de la Banca Comercial, un 15% tiene un acceso muy limitado atendido por lo que se conoce como Instituciones Microfinancieras, un 13% lo atiende la Banca de Desarrollo y el 35% restante no cuenta con servicios financieros.

En la actualidad "el tema de financiamiento a la microempresa" se ha retomado a través de la política económica emprendida por el gobierno foxista, por medio de programas de apoyo al microempresario, o a través de la proyección de las Instituciones Microfinancieras que cuentan con la experiencia para ofrecer servicios financieros en pequeña escala a la microempresa en proyectos rentables generando dentro de un nuevo marco regulatorio, estos apoyos.

A nivel mundial, la microempresa ha mostrado ser un medio efectivo para sustentar el desarrollo social y económico, así como, para combatir la pobreza. La importancia de este sector se refleja en buena parte de la población, cuyo nivel de vida depende de la productividad de este tipo de empresas.

Al hablar de la problemática de operación y desarrollo de las microempresas, diversos análisis coinciden en señalar que la dificultad central no radica en el tamaño de la empresa, sino el contexto en el que participa dentro de la economía. En ese ámbito actúa sola, con sus propios recursos y sin un enlace que le facilite operar con eficacia en la mayoría de los casos, en un entorno cada vez más difícil y complejo, es por ello que se necesita hablar de los servicios financieros con "los que cuentan" este tipo de empresas. El desarrollo de la economía en México ha sufrido cambios muy importantes y acelerados,

TRIP CON
FALLA DE ORIGEN

modificando el contexto de operación de las empresas, su nivel de competitividad y también las necesidades de apoyo financiero y tecnológico.

El encontrar el significado que toman las Instituciones Microfinancieras en la actividad financiera del país y su relación con la actividad microempresarial, es uno de los temas que tiene mayor relevancia y que se tendrá que discutir durante los próximos años, puesto que permitirá realizar una evaluación entre la relación de los elementos antes mencionados, y el determinar su problemática; a través de una nueva investigación que llevará a proponer estrategias más adecuadas para corregir las limitaciones estructurales que afrontan las microempresas a fin de incursionar de manera oportuna y adecuada en la actividad económica y financiera del país. Con la elección de este tema se pretende analizar el papel del sistema financiero y en específico el de las Instituciones Microfinancieras dentro del financiamiento a la Microempresa en México, con la finalidad de determinar las fallas y espacios vacíos, que contribuyan a un sustancial mejoramiento de las Instituciones Microfinancieras aportando elementos para un análisis futuro.

La definición del problema objeto de investigación queda de la siguiente forma: ¿Cuáles son las principales causas económicas y financieras por las cuales las Instituciones Microfinancieras pueden ser una alternativa de financiamiento a la Microempresa en México?

Analizando lo anterior la hipótesis central de esta investigación es la siguiente: Las Instituciones Microfinancieras como parte del sector financiero no bancario, emergen como una importante alternativa que pueden satisfacer los requerimientos de financiamiento a las Microempresas, aprovechando sus características básicas, como es el conocimiento y especialización del mercado de la micro y pequeña empresa, para el otorgamiento de crédito razonado, la oferta de instrumentos de acuerdo a sus necesidades, el establecimiento de oficinas cercanas al cliente, así como el manejo de tasas de interés más bajas en comparación con fuentes de financiamiento informales, entre otras.

El objetivo principal de esta investigación es demostrar que las Instituciones Microfinancieras pueden ser una alternativa de financiamiento a la microempresa en México, así como conocer el funcionamiento y operatividad de estas.

Uno de los avances más recientes a nivel teórico en el campo del desarrollo económico "es el enfoque de los servicios financieros", el cual afirma que la extensión y calidad de estos servicios de ahorro y crédito son claves para el crecimiento económico. Joseph Schumpeter señaló la dimensión y complejidad del sistema bancario como un factor importante de la industrialización. Los intermediarios financieros desempeñan una función vital en el desarrollo económico al movilizar el ahorro, en el manejo de riesgo, evaluación de proyectos, facilidad en transacciones y ayuda a las empresas en el

aprovechamiento de sus propias capacidades. No obstante, los estudios teóricos y empíricos sobre el desarrollo económico ignoraron el papel del sector financiero o lo consideraron una influencia negativa a excepción que el estado lo manejara de manera adecuada. En México, se ha comprobado la veracidad de la idea de Schumpeter, nuestro país tiene serias dificultades para crecer por que el sistema financiero no esta en condiciones de apoyar este crecimiento.

El método utilizado en la presente investigación es el método analítico, con el propósito de estudiar cada una de las partes del problema antes descrito, y su relación con otros fenómenos, así como su comportamiento en un tiempo y espacio determinados. El enfoque que se le dará será de tipo objetivo que parte de la observación y premisas ya formuladas.

El trabajo se divide en cuatro capítulos; el primer capítulo consta de dos partes fundamentales: en la primera, se presentan aquellas teorías que reflejan la realidad acerca de cada relación existente entre el sistema financiero y el sector empresarial con respecto al financiamiento, lo anterior sustentado en la teoría de Joseph Schumpeter sobre la función del sistema financiero, que es la de financiar el desarrollo. En la segunda parte se elaborará un análisis del comportamiento, sus principales características y los cambios que ha sufrido el sector de la microempresa en México con base en la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998 (ENAMIN), con el propósito de actualizar la información en relación a las encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Geografía en informática (INEGI) anteriormente a partir de 1992, 1994, 1996, respectivamente y, con ello, ofrecer más elementos para un mejor conocimiento de las microempresas.

En el segundo capítulo se analiza la insuficiencia de financiamiento a la microempresa por parte de la banca comercial y de desarrollo siendo estos, los principales entes económicos para la asignación de recursos a los sectores productivos en México, mencionando los principales problemas y cambios que ha sufrido la Banca Comercial durante este periodo para demostrar los principales obstáculos que ha tenido frente a los programas de financiamiento a la microempresa. Por otra parte se encuentra la Banca de Desarrollo que se caracteriza por ser un importante instrumento de política económica del gobierno, la cual mostró cierto interés por establecer algunos programas de financiamiento a las microempresas mediante diversos intermediarios, citando uno de ellos que es el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria micro, pequeña y mediana empresa; estableciendo también los principales problemas a los que se enfrenta, dentro de un sistema de crisis financiera y falta de supervisión de los programas establecidos, así como la contradicción con su misión de apoyar el financiamiento para el desarrollo económico del país, poniendo especial énfasis en el comportamiento del crédito de la Banca de Desarrollo.

En el tercer capítulo tiene por objetivo conocer el funcionamiento y operatividad de forma conceptual de las Instituciones dedicadas a las Microfinanzas, citando sus antecedentes a nivel mundial. Se asentará el concepto de las microfinanzas, la intermediación financiera, las Instituciones Microfinancieras que existen y los servicios que ofrecen. Posteriormente se analiza la presencia de las Instituciones Microfinancieras en México y sus antecedentes, así como el cooperativismo; el marco regulatorio, los conceptos y operatividad de las Uniones de Crédito, de las Sociedades de Ahorro y Préstamo "Cajas de Ahorro" y como se constituye la Banca Social en México como parte activa de un movimiento ciudadano que cuenta con una gran historia, que tiene como objetivo lograr la consolidación de las economías de los socios, a nivel microempresarial, mediante acciones conjuntas que aporten una mayor solidez financiera al país.

El cuarto capítulo tendrá como objetivo principal demostrar que las Instituciones Microfinancieras pueden ser una alternativa de financiamiento a la microempresa, comentando las experiencias internacionales y nacionales de estas Instituciones, así como exponer, la situación de el financiamiento a la microempresa elaborando situaciones comparativas de las diversas fuentes de financiamiento con las Instituciones de Microfinanzas. Se explica el nuevo marco legal de las Instituciones Microfinancieras, así como algunos aspectos relevantes de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, y la creación del Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros. Con el establecimiento de estas nuevas leyes el sector microfinanciero llega a un proceso de institucionalización, es por ello que el último apartado hablará de la relevancia que cobran las Instituciones dentro del desarrollo de la economía.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

El objetivo del presente capítulo será el de describir algunos conceptos que se han desarrollado en torno a la importancia del sistema financiero, y el de la microempresa en México, presentando sus rasgos distintivos y los cambios que se han presentando en ella, así como la forma en que se vinculan ambos sectores.

1.1. La importancia de un Sistema Financiero**Joseph Schumpeter**

Algunas teorías sobre el crecimiento y el desarrollo económico reconocen el papel central del proceso de ahorro-inversión. Entre ellas cabe destacar, en primer término, las teorías de raíces keynesianas pero fundamentalmente se tomarán las teorías de Joseph Schumpeter, economista austriaco de la década de los 20's, que sostenía que los seres más importantes para el sistema económico eran los financieros y los empresarios; sin embargo tiempo después pocos hicieron caso a esta afirmación, cabe señalar que, si los banqueros son determinantes porque aportan los recursos para que las empresas funcionen, también son los empresarios porque toman los recursos bancarios para impulsar la economía. Ante esta relación que se da, se puede determinar que cuando el sistema financiero de un país no está desarrollado, este país difícilmente puede competir en condiciones óptimas; no tiene recursos "adelantados" para iniciar empresas que pongan en funcionamiento los recursos reales de la producción.

Asimismo cuando una sociedad no tiene empresarios eficientes, de nada sirven los recursos "adelantados" y poco puede hacer el sistema financiero al que corresponde desempeñar un papel fundamental en el proceso de desarrollo económico es imposible que un país pueda desarrollarse sino cuenta con un sistema financiero fuerte, esta afirmación fue confirmada, de manera contundente, a principios de la última década del siglo pasado, por diferentes economistas del mundo industrializado, que además adoptaron la idea de que la evolución del capitalismo occidental se alcanzó a través de la acción de los empresarios individuales, que originaban ondas recurrentes de progreso industrial, es por eso que se considera como una teoría del desarrollo económico, de aquí parte la idea de sustentarla.

Joseph Schumpeter señaló la dimensión y complejidad del sistema bancario como un factor importante de la industrialización. Los intermediarios financieros desempeñan una función vital en el desarrollo económico al movilizar el ahorro en el manejo de riesgo, evaluación de proyectos, facilidad en transacciones y ayuda a las empresas en el aprovechamiento de sus propias capacidades.

TEMA CON
FALLA DE ORIGEN

El sistema financiero es, al mismo tiempo, un intermediario fundamental en el movimiento de capital, y la forma en la que un gran número de personas intenta consolidar su pequeño o grande patrimonio. Schumpeter pensaba sobre todo en la primera función del sistema: financiar el desarrollo. Sin tener una forma eficiente de mover los capitales hacia las actividades económicas más productivas, un país no puede crecer. Desde una perspectiva empresarial: la ineficiencia en el sistema financiero se traslada al resto de la economía, convirtiéndola también en ineficiente.¹ Al canalizar los flujos de ahorro de los sectores superavitarios hacia las necesidades de inversión de los sectores deficitarios se hace posible el crecimiento de la producción y el empleo.

En México, se ha comprobado la veracidad de la idea de Schumpeter, ya que nuestro país ha tenido serias dificultades para crecer por que el sistema financiero no ha estado en condiciones de apoyar a un proceso de desarrollo y crecimiento económico. Hoy en día existe una gran necesidad de servicios financieros por parte de las personas de bajos ingresos, que carecen de empleo ó que cuentan con un negocio pequeño con necesidad de financiamiento para poder mejorarlo y por tanto hacerlo más competitivo en el mercado. Ante esta situación han surgido proyectos alternativos cuyo "principal objetivo" son los grupos antes mencionados dentro del sector financiero. La falta de intermediación financiera² que se adapte a las necesidades de cada microempresario cerca de sus localidades resulta preocupante, esto también ha llevado a la desaparición del ahorro popular, de los mecanismos formales; obligando a estos a la informalidad creando un problema cada vez más grave, es por ello que resulta imposible que un país pueda desarrollarse si no cuenta con un Sistema Financiero sólido. El proceso de intermediación financiera desempeña un papel muy importante en la sociedad puesto que es uno de los elementos básicos en el proceso de desarrollo económico.

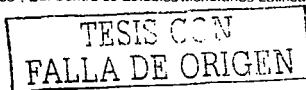
Tomando en cuenta los alcances y la importancia que un sistema financiero representa, se han desarrollado recientemente diversas teorías para el caso de la efectividad del sistema financiero, unos sostienen que debe ser eficiente

El Sistema Financiero eficiente se sustenta en la hipótesis de mercados de capital perfectos. Se sostiene que la función central del sistema financiero es la intermediación y su principal característica es la eficiencia. Con base en dicha hipótesis, se supone, la existencia de una tasa de interés en equilibrio que recolecta la mayor cantidad posible de recursos y los distribuye entre los proyectos más rentables. Este planteamiento es cuestionado al interior de esta propia visión teórica por McKinnon y Gurley-Shaw sobre la base de mercados segmentados en los países en desarrollo; y por los nuevos keynesianos que sostienen la existencia de información incompleta, lo cual impide a los mercados generar suficientes recursos para financiar el desarrollo y distribuirlo de manera eficiente, es decir, no crea una tasa de interés de equilibrio, provocando escasez de créditos y selección adversa de prestatarios.³

¹ Schumpeter Joseph, "Teoría del Desarrollo Económico". Ed. Fondo de Cultura Económica, ed 5ª. México, 1978. (T).

² La intermediación financiera, se define como la provisión de productos y servicios financieros, tales como ahorros, crédito, seguros, tarjetas de crédito y sistemas de pago.

³ McKinnon, R. I. "Dinero y Capital en el Desarrollo Económico", Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1974.



Otros plantean que debe ser funcional:

Señalan, que un sistema financiero además de ser eficiente, debe ser funcional, lo cual implica otorgar suficiente financiamiento, independientemente del volumen de los recursos reales; generar mecanismos para asegurar que los flujos monetarios se utilicen en el financiamiento de la inversión productiva; captar el ahorro generado por la inversión a fin de convertir las deudas de corto a largo plazo; y, finalmente, anular las deudas de largo plazo con las utilidades producidas por la inversión.⁴

La funcionalidad del Sistema Financiero se mide a través de la creación de financiamiento para la inversión y recolección del ahorro, que produce dicha actividad, es decir, mediante el crecimiento económico y "la ausencia" de crisis financieras.

En este contexto, el proceso de financiamiento de corto plazo, debe estar basado en la intermediación financiera, así como en la creación de recursos monetarios, es decir en la generación de créditos. Y el fondeo de la inversión puede adoptar diversas expresiones institucionales que dependerán de la organización del sistema financiero. Así la eficacia del sistema financiero debe evaluarse con base en la unión entre la estructura financiera y el desarrollo económico, la funcionalidad debe establecerse, teniendo como referencia la forma en que se crean los recursos, su destino, y la recolección del ahorro. Studart define la funcionalidad en los siguientes términos:

Un sistema financiero es eficaz en el proceso de desarrollo cuando puede expandir el uso de los recursos existentes de una economía, al mínimo costo posible, con el menor aumento de fragilidad financiera y otros desequilibrios que pueden detener el proceso de crecimiento por razones puramente financieras.⁵

Por otra parte, a lo largo de los años setenta y a finales de los ochenta prevaleció la idea de que el capital era necesario y había que suministrarlo, pero con una modificación importante, los recursos debían canalizarse a grupos objetivo, como pequeños empresarios, campesinos pobres y la industria de la construcción, por lo cual, la política financiera no comprendió el sentido de la verdadera demanda de los servicios financieros, sirvió de manera insuficiente a la población objetivo, promovió la descapitalización de la Banca de Desarrollo e ignoró la importancia de la calidad del sistema financiero para el crecimiento económico. La evolución del sector empresarial en los años noventa se ha caracterizado por el aumento de pequeñas empresas denominadas hoy en día como microempresas, es por ello que se necesita conocer sus principales características para conocer el grado de vinculación que existe con el sistema financiero con el fin de comprender las verdaderas necesidades de servicios financieros como es el financiamiento.

⁴ McKinnon, R. I. Dinero y Capital en el Desarrollo Económico, Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1974.

⁵ Studart, Rogeiro (1991), Financial Repression and Economic Development: a post Keynesian Response, Discusión Paper 91-19, Department of Economic, University College of Londres, Gran Bretaña. Pág. 284.

1.2. La Microempresa en México y sus Características

Desde principios de los años setenta los pequeños productores industriales despertaron el interés de organismos internacionales, de los gobiernos de diversos países y de muchos científicos sociales. Hasta entonces, la llamada pequeña producción mercantil se había considerado como un prototipo de industrialización que tarde o temprano se pensaba, habría de desaparecer. En el pensamiento económico de los siglos XIX y XX existió la convicción de que serían las grandes empresas manufactureras las que se encargarían de producir los satisfactores fundamentales y dejarían a las pequeñas unidades productivas algunos bienes marginales.

A finales del siglo XX se observa con asombro que lejos de extinguirse estos establecimientos han proliferado en gran parte del mundo y se han convertido en estratégicos para la sobrevivencia de amplios sectores de la población; ahora se les llega a presentar en América Latina como una alternativa ante la crisis del Estado como agentes de desarrollo.⁶

En América Latina y sobre todo en México los años 80 se caracterizaron por un aumento en el ritmo de terciarización (sector servicios) de la economía, por la pérdida de capacidad del sector manufacturero para generar nuevos empleos, por el freno de la fuerza de trabajo y por la expansión de los establecimientos con una o dos personas, lo cual se ejemplifica de la siguiente manera:

a) **La industria manufacturera** ha perdido progresivamente lugar ante los servicios, a pesar de la gran expansión del empleo en la maquila, el cual casi se quintuplico en los diez años al pasar de 119,546 personas ocupadas en 1980 a 482,400 en octubre de 1990.⁷ Si el comercio ocupaba en 1975 a un tercio del personal total, para 1989 no se había modificado esa proporción, en el caso de la manufactura la participación disminuyó del 47% al 36% mientras que los servicios aumentaron del 20% al 31% para los mismos años.⁸ Dentro de la industria formal, una proporción reducida del empleo apenas el 7.5% de ese sector esta constituida por fuerza de trabajo no asalariada, en cambio en el comercio representa el 45% y en los servicios el 17%.

b) **La expansión del sector informal** por sus propias exigencias internas y por imperativos de los agentes económicos externos que las sostienen gran parte de las pequeñas unidades productivas se han desplazado durante las dos últimas décadas, pero sobre todo después de 1982 del llamado sector formal al informal, lo han hecho como una estrategia de sobrevivencia para hacer frente a la fuerte

⁶ Ganitsky Joseph, Contraste de Empresarios Latinoamericanos enfocados a mercados internos y externos, *Memorias del Congreso Latinoamericano: investigación en iniciativa empresarial*, Caracas, Instituto de Estudios Superiores en Administración, 1 a 4 de noviembre de 1989.

⁷ Salinas de Gortari Carlos, *II INFORME DE GOBIERNO*, anexo, México, Presidencia de la República, Noviembre, 1990, Pág. 28.

⁸ Rendón Teresa y Salas Carlos, *El Mercado de Trabajo no Agrícola en México. Tendencias y cambios recientes*, en: ajuste estructural, mercados laborales y TLC, Ed. El Colegio de México/El Colegio de la frontera Norte, 1992. Pág. 13-31.

competencia de otras industrias, a la crisis económica, a ciertas regulaciones del Estado y al mismo tiempo el fenómeno de la desregulación. Esta salarización restringida a favor de la informalización ampliada, vincula la crisis a las políticas de ajuste que han sufrido los países latinoamericanos, puede constatarse con algunas cifras de la CEPAL. Entre 1980 y 1987 la población ocupada en el sector urbano informal en Argentina paso del 26% al 29%; en Brasil del 24% al 30%; en Costa Rica del 28.6% al 29.1%; en Chile del 36.1% al 32.1% y en México uno de los mayores incrementos del 24.2% al 33%.⁹

La informalización puede observarse a través del comportamiento del empleo no asalariado, el cual tuvo una notable expansión en México después de 1987 por ejemplo, entre 1987 y 1989 creció al doble que el asalariado en ciudades como México (27.6 contra 14.85%) y Guadalajara (9.6 contra 4.8%). Según una encuesta industrial, en 1981 de 1244 establecimientos industriales en Jalisco, el 53% de las empresas tenía menos de 10 años de existir en comparación con el 20% de las grandes. 4 años después en plena crisis, 530 de las 921 pequeñas empresas que habían sido entrevistadas es decir el 58% ya no estaban registradas. Ante la crisis gran cantidad de pequeñas industrias se informalizaron al tiempo que redujeron la contratación de personal asalariado y que incurrieron más en el trabajo familiar sobre todo el femenino, por lo cual se empleo más la proporción de mujeres que realizan doble jornada.

c) Proliferaron además del sector informal los microestablecimientos industriales, sobre todo comerciales y de servicios que están registrados oficialmente y cuentan con una o dos personas, los cuales solo con el tiempo podrían denominarse microempresas. Este fenómeno que se presenta a veces como un signo de crecimiento de las oportunidades para iniciar negocios o como un resurgimiento de la "mentalidad emprendedora", necesita analizarse con la incorporación de otros elementos. Aparece también el resultado complejo de un conjunto de factores: el freno al trabajo asalariado y la búsqueda de oportunidades por cuenta propia; una alternativa de quienes fueron despedidos con la reestructuración y el ajuste; la reparación de algunos oficios de reparación y mantenimiento, así como la preparación de alimentos de una población con mayor deterioro en su capacidad adquisitiva; la contracción de algunos establecimientos que anteriormente se ubicaban en lugares de mayores dimensiones.

Sin embargo a partir de 1987 se firmó el pacto de solidaridad entre el estado, los empresarios y las centrales oficiales de trabajadores para frenar la inflación, a raíz de la contención salarial se ha propiciado un notable incremento en la rotación de los trabajadores de las empresas formales. La gran liberalización económica de 1986 con la que México redujo drásticamente sus aranceles con mayor rapidez y más allá de lo que exigía su participación en el GATT afectando a muchos pequeños establecimientos industriales y por razones recíprocas, estimuló a los comercios y servicios personales.

⁹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). "The dynamics of Social Deterioration in Latin America and the Caribbean in the 1980's", Santiago de Chile, 1989.

Muchos bienes creados en la pequeña empresa ya sin barreras proteccionistas, se enfrentaron a la gran competencia de mercancías asiáticas como es el caso del calzado y de la ropa.

Uno de los problemas más graves que viven los pequeños productores, según sus propias declaraciones, es el que se refiere a los créditos de la banca privada y aún los fondos gubernamentales destinados al apoyo industrial, concentrándose a principios de los años ochenta en la mediana y gran industria; el mayor impedimento para el financiamiento de los pequeños productores sigue siendo la política crediticia tanto de la banca reprivatizada como de la Banca de Desarrollo. Un perfil de la microempresa mexicana puede ser deducido de la encuesta industrial aplicada en 1990 a una muestra de 256 establecimientos ubicados en la ciudad de México con un máximo de 15 trabajadores, encontrándose lo siguiente:

Dos terceras partes de las microempresas no están legalmente constituidas, principalmente las unidades donde coexisten lugar de trabajo y vivienda, en la producción de alimentos, fundiciones, herrerías y cerrajerías. Una cuarta parte pertenece a CANACINTRA y 9 de cada 10 casos, el microindustrial es hombre; en la mitad de los casos, la edad esta comprendida entre 26 y 40 años. Más de dos terceras partes dependen del trabajo de su familia. La escolaridad del microindustrial es la siguiente: el 4% nunca paso por las aulas, el 38% no terminó la primaria, el 23% cuenta con estudios secundarios, el 17% con preparatoria y otro 17% con estudios universitarios. Los ingresos de quienes dirigen estos pequeños negocios son muy bajos: el 60% no sobrepasa el equivalente a tres salarios mínimos y casi la cuarta parte gana entre 3 y 10 veces el salario mínimo y solo un 11% obtiene un salario más de 10 veces superior al mínimo.¹⁰

El principal obstáculo que se encontró al momento de iniciar sus unidades de producción fue la falta de fuentes de financiamiento (particularmente en las de más reciente creación). Los inconvenientes de los trámites legales, administrativos y fiscales parecen afectar más a los menos escolarizados. El recurso crucial de la microindustria¹¹ es la fuerza de trabajo, cuyo número según en este estudio no varía con la edad de la empresa o del empresario; se trataría de una mano de obra familiar (2 de cada 3 microempresarios la utilizan) con gran estabilidad en el trabajo.

¹⁰ Carvajal Manuel J., Fiedler Anne M. y González N. Florencia. La Microempresa en México: Problemas, necesidades y perspectivas, Instituto de proposiciones estratégicas, México, 1990.

¹¹ El término de microindustria fue utilizado en un principio ya que se consideraba a las microempresas como microestablecimientos industriales y sobre todo comerciales y de servicios.

1.2.1. Importancia de la Microempresa

La falta de una definición básica sobre la microempresa ha llevado a diferentes estudios para intentar clasificaciones a partir del número de empleados, los medios de producción, la organización, la división del trabajo, el mercado atendido, etc; las cuales a menudo resultan insuficientes. Otro tanto ocurre con la cuantificación, pues la falta de estadísticas impide que se hagan aproximaciones a partir de un universo preciso y exacto, lo cual produce conclusiones inexactas sobre su contribución a la economía nacional.

Una definición propuesta por investigadores especializados en este campo (Ernesto Parra, *Microempresa y desarrollo*, 1986) define a la microempresa como "aquella unidad de producción de bienes y servicios en que todavía el trabajo no se presenta en forma separada del capital, y la división del trabajo no llega a un grado desarrollado".

Estas iniciativas denominadas **Microempresas** han sido generadas por emprendedores, quienes se han encontrado motivados por la situación de desempleo, para complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar las habilidades y destrezas con las que se cuentan.

En todo el mundo, la microempresa ha demostrado su capacidad como un medio efectivo para propiciar el desarrollo social y económico y para combatir la pobreza. Han ocurrido dos cambios fundamentales en la forma en que se percibe el sector de la microempresa. El primer cambio, ocurrido en los años setenta, modificó la percepción acerca de las microempresas, que eran consideradas como un conjunto de actividades ilícitas dentro de la economía subterránea, de evasores de impuestos y de empleo encubierto. En consecuencia, las microempresas están siendo percibidas de una manera más positiva como entidades que proporcionan un medio de vida para la mayoría de la población de bajos ingresos en los países en desarrollo.

El segundo cambio, que está ocurriendo actualmente, considera a la microempresa como un negocio en vez de una forma de proveer un medio de vida a los menos favorecidos, alejándose así de su antigua vocación de caridad. Los microempresarios son fabricantes, proveedores de servicios y minoristas que constituyen una parte integral de la economía como compradores y vendedores. No solamente generan empleos, sino además contribuyen al crecimiento económico. A pesar de su origen, el sector de la microempresa efectúa una importante y dinámica contribución a las economías de América Latina.

La mayoría de los microempresarios tienen una educación formal elemental y su acceso a los mercados y servicios es limitado. A pesar del considerable número de empleos que genera el sector, la calidad de los mismos es muy variada. El subempleo es frecuente y muchos de los trabajos, particularmente los que desempeñan las mujeres, no son remunerados. Aunque estas son condiciones comunes entre los

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

microempresarios, existe una enorme variedad de microempresas. Mientras que algunas pueden describirse como actividades de subsistencia, otras utilizan métodos de producción relativamente sofisticados, registran un rápido crecimiento y están directamente relacionadas con empresas grandes del sector formal de la economía.

En México, la microempresa, ya sea bajo la forma de autoempleo, de empresa familiar o como empresa formalmente establecida; constituye la principal fuente de generación de empleos, en tanto representa más del 94.7% de los establecimientos que aportan cerca del 50% de los empleos. Además, el autoempleo es sin duda, una forma eficaz por la cual, las familias de bajos ingresos pueden incrementarlas realizando una actividad productiva ya que incorpora la mano de obra familiar. Sin embargo, son de las empresas que menos apoyo reciben de las instituciones gubernamentales y privadas. Esta situación podría mejorar si se comprendieran las características de este importante sector y se "difundiera" entre los intermediarios financieros, que la microempresa requiere un tratamiento que responda a esas características particulares en que operan y en especial, las condiciones de trabajo de la población involucrada en esas actividades y sus condiciones de desarrollo.

1.2.2. Evolución de la microempresa

Por lo mencionado anteriormente se pretende analizar el comportamiento de la microempresa en México con base en la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998 (ENAMIN) con el propósito de actualizar la información en relación a las encuestas realizadas anteriormente a partir de 1992, 1994, 1996, respectivamente, y con ello, ofrecer mejores elementos para un mayor conocimiento de las microempresas.

Al igual que en las encuestas anteriores, en la ENAMIN¹² 1998, se considera micronegocios a las unidades económicas de hasta seis personas incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no, en las siguientes actividades: construcción, comercio, servicios y transporte entre otros. En contraste, el sector manufacturero considera a las unidades de hasta 16 personas, debido a que en general se requiere un mayor número de ellas para operar un negocio manufacturero.

Entre las principales definiciones de microempresa destacan las siguientes características:



La gran mayoría pertenece a un solo propietario o dueño.



Son establecimientos con un máximo de 16 trabajadores.



El recurso más valioso es la mano de obra.



La mayoría se encuentra dentro de un esquema de informalidad.

¹² Encuesta Nacional de Micronegocios 1998 (ENAMIN). Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México (2000).

- 50 Poco volumen de sus operaciones.
- 50 Realizan operaciones poco intensivas de capital; es decir, tecnologías no avanzadas y dinámicas que dependen del factor trabajo.

Para facilitar este análisis se dividirá la microempresa en tres grupos:

1. Microempresa de un trabajador (M1T); aquella que únicamente tiene un trabajador por su cuenta o el dueño.
2. Microempresa de 2 a 4 trabajadores (M2T); aquella en que además del dueño, cuenta con 1 a 3 empleados,
3. Microempresa de 5 a 10 trabajadores (M5T); aquella que además del dueño tiene de 4 a 9 empleados.

Faltaría un subgrupo de incluir, el de las microempresas de más de 10 trabajadores, consideradas en las Encuestas anteriores 92, 94, 96 y 98, que entran dentro del total de las microempresas analizadas.

1.2.2.1. Total de microempresas

El siguiente cuadro muestra el total de Microempresas, según por número de trabajadores y porcentaje total:

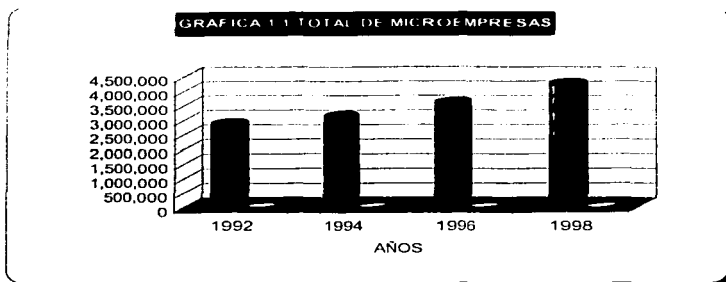
	1992		1994		1996		1998	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
M1T	1,745,070	61.57	1,826,539	59.11	2,328,626	65.13	2,780,321	65.90
M2T	988,951	34.89	1,165,718	37.72	1,153,889	32.27	1,320,713	31.30
M5T	97,896	3.45	82,410	2.67	91,844	2.57	115,580	2.73
TOTAL *	2,834,509	100.00	3,090,243	100.00	3,575,567	100.00	4,218,568	100.00

* En el total se consideran también las microempresas de 11 a 16 trabajadores

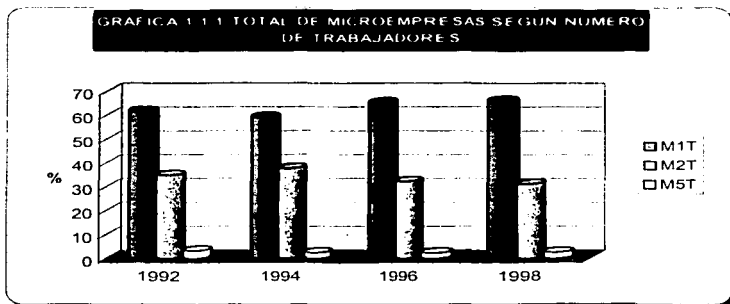
FUENTE: (INEGI) Encuesta Nacional de Micronegocios.

De acuerdo con las últimas cifras completas disponibles hasta 1998, la tabla indica que el sector de la microempresa ha mostrado un crecimiento significativo en nuestro país, para 1992 el total de microempresas fue de 2,834,509 y en 1998 se contaba con 4,218,568 representando el 48.82% de incremento en este periodo. Mostrando un incremento promedio entre cada periodo de 14.23%. En 1994 hubo un incremento del 9.02% respecto a 1992; en 1996 el aumento fue de 15.70% en relación a 1994, el mayor porcentaje de crecimiento se presentó en 1996 - 1998 con un 17.98%; como se muestra en la siguiente gráfica:

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN



En la gráfica se muestra el predominio de las empresas que cuentan con un solo trabajador (M1T), para 1992 representaron el 61.57% del total de microempresas; en 1994 fue del 59.11%; en 1996 el 65.13% y para 1998 el 65.9%, lo que indica que el número de microempresas representadas por este grupo ha permanecido más o menos constante y no ha tenido cambios importantes, significando, que en términos generales los grupos M2T Y M5T han permanecido distribuidos de igual forma para el período 1992-1998. En cuanto a la participación promedio del total de microempresas para M2T representa el 34.04%, y para M5T su participación es del 2.85%.



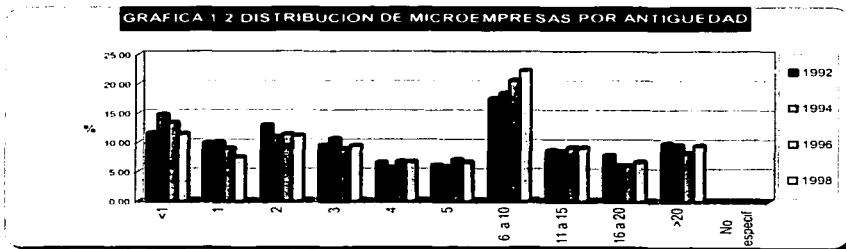
1.2.2.2. Antigüedad

Es importante hablar de la antigüedad de las microempresas ya que permite conocer el grado de funcionalidad de estas, así se podrá determinar cuantos micronegocios han podido continuar con sus operaciones y permanecer vigentes.

CUADRO 1.2 DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE MICROEMPRESAS POR ANTIGÜEDAD 1992-1998								
Antigüedad (Años)	1992		1994		1996		1998	
	Num.	%	Num.	%	Num.	%	Num.	%
<1	326,368	11.46	453,128	14.74	477,903	13.36	480,405	11.39
1	278,324	9.74	305,747	9.94	317,917	8.89	312,622	7.41
2	367,123	12.92	333,698	10.85	405,402	11.34	467,660	11.09
3	268,455	9.45	326,172	10.61	314,389	8.80	396,290	9.40
4	185,892	6.54	173,949	5.66	239,294	6.65	281,529	6.68
5	172,419	6.07	178,101	5.79	250,528	7.01	277,710	6.59
6 a 10	496,446	17.47	564,050	18.35	734,841	20.56	939,522	22.28
11 a 15	244,229	8.59	260,922	8.49	326,280	9.13	381,754	9.05
16 a 20	222,370	7.82	187,054	6.08	216,135	6.05	281,239	6.67
>20	279,178	9.82	291,096	9.47	291,182	8.15	397,116	9.42
No especific.	1113	0.04	750	0.02	888	0.02	767	0.02
Total	2,841,917	100	3,074,667	100.00	3,574,359	100.00	4,216,614	100.00

FUENTE: (INEGI) Encuesta Nacional de Micronegocios

Se observa que el mayor número de microempresas se concentra en el periodo de 6 a 10 años, representando en promedio el 19.66% del total. El segundo grupo más importante son las microempresas con antigüedad de menos de un año, que representa el 12.74% en promedio del total de microempresas.



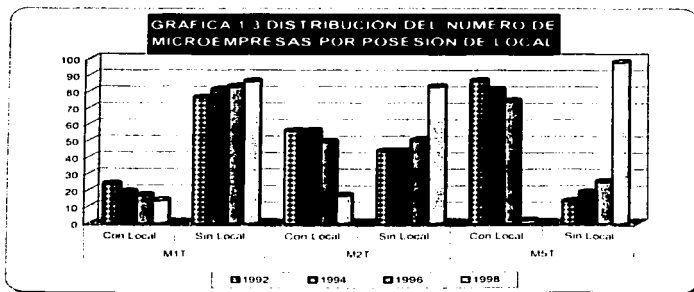
1.2.2.3. Posesión de local

CUADRO 1.3 DISTRIBUCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS POR POSESIÓN DE LOCAL 1992-1998								
	1992		1994		1996		1998	
	Con Local	Sin Local	Con Local	Sin Local	Con Local	Sin Local	Con Local	Sin Local
	%	%	%	%	%	%	%	%
M1T	23.70	76.30	19.03	80.97	16.99	83.01	21.16	78.84
M2T	56.14	43.86	56.27	43.73	49.63	50.37	54.25	45.75
M5T	86.60	13.40	81.17	18.83	74.30	25.70	75.70	24.30

FUENTE: (INEGI) Encuesta Nacional de Micronegocios

El cuadro 1.3 revela los porcentajes de las microempresas que cuentan o no con un local para llevar a cabo sus operaciones, el mayor porcentaje de microempresas con un solo trabajador (M1T) que no cuenta con local, para 1992 es de 76.30%, en 1994 fue de 80.97%, en 1996 fue de 83.01% y en 1998 representó un total del 78.84% del total de las microempresas respectivamente. Es decir, que para 1998 con respecto a 1996 los micronegocios que contaban con establecimientos se incrementó 24.56%. Para el grupo de las microempresas de 2 a 4 trabajadores (M2T) resulta similar el porcentaje entre las categorías "con" y "sin local". Entre los que no tienen local el porcentaje asciende a 43.86% en 1992, 43.73% en 1994, 50.37% en 1996 y 45.75% para 1998.

En el grupo de las microempresas de 5 a 10 trabajadores (M5T) la mayoría posee local: 86.60% en 1992, 81.17% en 1994, 74.30% en 1996 y 75.70% para 1998. Cabe destacar que este último grupo en comparación con (M1T), tiene un elevado porcentaje de negocios que cuentan con un local.



1.2.2.4. Ganancias y pérdidas

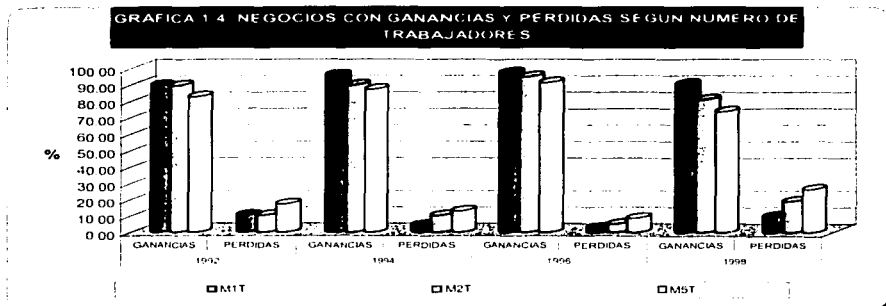
El reporte de ganancias y pérdidas de las microempresas, resulta en la mayoría de las veces un punto fundamental para la toma de decisiones a fin de poder establecer las estrategias a seguir para un óptimo funcionamiento de la empresa.

CUADRO 1.4 NEGOCIOS CON GANANCIAS Y PERDIDAS SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES								
	1992		1994		1996		1998	
	GANANCIAS	PERDIDAS	GANANCIAS	PERDIDAS	GANANCIAS	PERDIDAS	GANANCIAS	PERDIDAS
	%	%	%	%	%	%	%	%
M1T	89.69	10.30	95.83	4.17	97.23	2.77	90.32	9.68
M2T	89.63	10.37	89.73	10.27	94.85	5.15	80.91	19.09
M5T	82.75	17.26	87.09	12.92	91.25	8.76	73.66	26.34

FUENTE: (INEGI) Encuesta Nacional de Micronegocios

De la información anterior resulta que más del 88.6% de las microempresas reportan ganancias y menos del 11.4% arrojan pérdidas.

Entre las microempresas que menos pérdidas arrojan son las que se encuentran en el grupo de un solo trabajador (M1T) que para 1992 representaron el 10.30%, en 1994 fueron del 4.17%, en 1996 fueron el 2.77% en 1998 el porcentaje aumentó a 9.68%.



1.2.2.5. Principales problemas para su funcionamiento

Para el análisis del funcionamiento de la microempresa es necesario puntualizar los 11 principales problemas a los que se enfrentan según la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 1992, 1994, 1996 y 1998.

En la siguiente tabla se muestran los principales problemas a los que se enfrentaron los microempresarios durante 1992 y 1994 respectivamente.

CUADRO 1.5 PROBLEMAS PARA SU FUNCIONAMIENTO POR PROBLEMA PRINCIPAL SEGUN NUMERO DE TRABAJADORES 1992-1994					
TIPO DE PROBLEMA 1992	CANTIDAD	%	TIPO DE PROBLEMA 1994	CANTIDAD	%
FALTA DE CLIENTES	926,716	39.32	FALTA DE CLIENTES	971,107	36.57
COMPETENCIA EXCESIVA	472,754	20.06	COMPETENCIA EXCESIVA	626,613	23.60
BAJAS GANANCIAS	324,668	13.77	BAJAS GANANCIAS	420,186	15.82
FALTA DE RECURSOS ECONÓMICOS	186,451	7.91	FALTA DE RECURSOS ECONÓMICOS	223,369	8.41
OTROS	133,661	5.67	NO LE PAGAN A TIEMPO LOS CLIENTES	133,279	5.02
PROBLEMAS CON LAS AUTORIDADES	114,405	4.85	OTROS	91,434	3.44
NO LE PAGAN A TIEMPO SUS CLIENTES	86,673	3.68	FALTA DE CREDITO O FINANCIAMIENTO	63,768	2.40
FALTA DE CREDITO O FINANCIAMIENTO	75,083	3.15	PROBLEMAS CON LAS AUTORIDADES	79,485	2.99
PROBLEMAS CON LAS MATERIAS PRIMAS	20,826	0.88	PROBLEMAS CON LAS MATERIAS PRIMAS	19,591	0.74
PROBLEMAS CON SUS TRABAJADORES	15,914	0.68	PROBLEMAS CON SUS TRABAJADORES	10,882	0.41
INTERESES EXCESIVOS	0	0.00	INTERESES EXCESIVOS	15,648	0.59
TOTAL	2,357,151	100.00	TOTAL	2,655,383	100.00

FUENTE: (INEGI) Encuesta Nacional de Micronegocios

En 1992, de un total de 2,834,509 microempresas, 2,357,151 reconocen tener problemas para su funcionamiento y 477,358 no los tienen. Del total de las microempresas con problemas se distribuyeron de la siguiente manera: 1,437,105 son M1T, 834,733 son M2T y 85,313 son M5T. Estas cifras, comparadas con el número total de microempresas, muestra que el 82.35% del total de las M1T, 84.81% del total de las M2T y el 87.15% del total de las M5T presentan dificultades para su funcionamiento.

En 1992 la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias fueron los principales problemas que obstaculizaron el buen funcionamiento de las microempresas. Cabe destacar que más del 50% señalaba impedimentos debido a estos tres factores.

En 1994, de un total de 3,090,243 microempresas, 2,655,363 tenían problemas para su funcionamiento y 434,880 no. Del total de las que presentaban dificultades, 1,533,935 eran M1T, 1,045,825 eran M2T y 75,603 eran M5T, de estos el 91.74% del total de las M5T revelan inconvenientes para su funcionamiento. Los problemas que más afectan el buen funcionamiento de las microempresas son la falta de clientes y la competencia excesiva. En las M1T y M2T estas dificultades afectan aproximadamente al 60%; mientras que en las M5T, el porcentaje se reduce al 38%. También destaca e hecho de que los intereses excesivos no se consideran como un problema relevante para el buen funcionamiento de la microempresa. En la siguiente tabla se muestran los principales problemas a los que se enfrentaron las microempresas durante 1996 y 1998 respectivamente:

CUADRO 1.6 PROBLEMAS PARA SU FUNCIONAMIENTO POR PROBLEMA PRINCIPAL SEGUN NUMERO DE TRABAJADORES 1996-1998					
TIPO DE PROBLEMA 1996	CANTIDAD	%	TIPO DE PROBLEMA 1998	CANTIDAD	%
FALTA DE CLIENTES	1,242,396	40.26	FALTA DE CLIENTES	1,230,266	39.07
COMPETENCIA EXCESIVA	618,982	20.06	COMPETENCIA EXCESIVA	807,239	25.63
BAJAS GANANCIAS	573,473	18.56	BAJAS GANANCIAS	547,966	17.41
FALTA DE RECURSOS ECONÓMICOS	206,802	6.70	OTROS	134,440	4.27
NO LE PAGAN A TIEMPO LOS CLIENTES	160,470	5.20	NO LE PAGAN A TIEMPO LOS CLIENTES	133,477	4.24
OTROS	102,855	3.33	FALTA DE CRÉDITO O FINANCIAMIENTO	120,328	3.82
PROBLEMAS CON LAS AUTORIDADES	89,629	2.90	PROBLEMAS CON LAS AUTORIDADES	68,878	2.19
FALTA DE CRÉDITO O FINANCIAMIENTO	47,842	1.55	FALTA DE MAQUINARIA Y EQUIPO	54,807	1.74
PROBLEMAS CON LAS MATERIAS PRIMAS	33,396	1.08	CONFLICTO CON LOS CLIENTES	33,291	1.06
INTERESES EXCESIVOS	7,805	0.25	MALA ADMINISTRACIÓN	9,949	0.32
PROBLEMAS CON SUS TRABAJADORES	2,386	0.08	FALTA DE INFORMACIÓN SOBRE MERCADOS	6,685	0.21
TOTAL	3,086,036	100.00	TOTAL	3,147,326	100.00

FUENTE: (INEGI) Encuesta Nacional de Micronegocios

En 1996, de un total de 3,575,587 microempresas, 3,086,036 tuvieron problemas para su funcionamiento y 489,551 no. Del total de las microempresas en desventaja, 1,977,128 son M1T 1,028,909 son M2T y 79,999 son M5T. El 84.91% del total de las M1T, el 89.17% del total de las M2T y el 87.10% del total de las M5T reconocen obstáculos para su funcionamiento. También para 1996 puede observarse que la falta de clientes, las bajas ganancias y la competencia excesiva provocan el mal funcionamiento en más del 75% de las M1T Y M2T. Cabe agregar que a las M5T también les afecta la falta de recursos económicos y las demoras en el pago por parte de los clientes. En consecuencia estos tres factores inciden aproximadamente en un 80% en el buen funcionamiento de las microempresas. En 1998 de un total de 4,218,568 microempresas, 3,147,326 presentan problemas para

su funcionamiento y 1,071,242 no tienen problemas para su funcionamiento, asimismo continúan siendo la falta de clientes, las bajas ganancias y la competencia excesiva los tres principales problemas, aunque la falta de crédito o financiamiento comienza a considerarse entre los problemas de funcionamiento con un 3.82%; la mala administración y la falta de conocimiento de mercado son conceptos que se toman en cuenta dentro de esta problemática. Finalmente, el principal obstáculo para el buen funcionamiento de las microempresas de un solo trabajador (MIT) es la falta de clientes: 43.13% en 1992, 40.82% en 1994, 42.33% en 1996 y 39.09% en 1998. Para las microempresas de 2 a 4 trabajadores, el problema central también es la falta de clientes: 33.72% en 1992, 31.72% en 1994, 37.09% en 1996 y 31.53% para 1998. Para las de 5 a 10 trabajadores, el inconveniente, tanto para 1992 como para 1996 es la falta de clientes: 29.76% y 29.82% respectivamente. En cambio, para la mayor dificultad resulta de la competencia excesiva un 21.13%. Para el grupo de M5T en 1998 el principal problema de funcionamiento es la competencia excesiva que representa el 28.18%.

Como se pudo observar anteriormente, se mencionaron algunos aspectos teóricos acerca del papel fundamental que juega el sistema financiero tomando en cuenta la dimensión y complejidad de este; las afirmaciones a las que hacía referencia Joseph Schumpeter tenían como base la primera función del sistema financiero que es la de financiar el desarrollo desde una perspectiva de tipo empresarial. Dentro de este proceso de desarrollo económico, surge el empresario como segundo elemento determinante, donde este toma los recursos bancarios para impulsar la economía, ante esta relación la falta de intermediación financiera representa dificultades en este proceso. Para determinar la efectividad del sistema financiero tomando en cuenta su importancia y alcances, surgen nuevas teorías donde se plantea la eficiencia y funcionalidad de su principal función, es decir, la intermediación financiera como un elemento base. La eficiencia bajo el supuesto de una tasa de interés de equilibrio que recolecta la mayor cantidad posible de recursos y los distribuye entre los proyectos más redituables; la funcionalidad implica otorgar suficiente financiamiento, independientemente de los recursos reales. El microempresario ha sido objeto de programas especiales para el financiamiento de sus actividades productivas, lo cual ha generado diversos problemas en la canalización de recursos y principalmente de la falta de una intermediación financiera que lleve estos recursos a un fin productivo, es por ello, que se deben de conocer las principales características de la microempresa para comprender su operación y que sean objeto de atención en todos los sentidos, desde ofrecer facilidades para su operación hasta ofrecer servicios acordes con sus necesidades y condiciones. El sistema financiero representa un área indispensable para el desarrollo económico que podría ser atendido en la medida que responda a los problemas que se originan con el conocimiento de la microempresa. La importancia de la microempresa es un hecho que no se puede dejar de lado; el constante crecimiento que se ha dado dentro de este sector ha sido muy significativo; durante la década de los noventa, la vinculación que existe con el sistema financiero tanto de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo, en el caso de México será objeto de análisis en el siguiente capítulo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO II

INSUFICIENCIA DE FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA POR PARTE DE LA BANCA
COMERCIAL Y LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO

En este capítulo se abordarán las principales limitantes que existen por parte de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo, ante el otorgamiento de financiamiento a la Microempresa en México, siendo estos, los principales entes económicos en la asignación de recursos a los sectores productivos en México durante la última década del siglo XX.

Los países en vías de desarrollo en el proceso de consolidación de su sistema financiero no lograron un panorama evolutivo, es por ello, que se generó un sistema de banca comercial y de desarrollo que sólo se enfocó hacia los grupos de más altos ingresos, desatendiendo a los demás segmentos de la población. La falta de capacidad por parte de las autoridades de promover un sistema financiero desarrollado, dio pie a la conformidad de un esquema falto de financiamiento, con el argumento de que, debido a los altos costos de operación cubiertos por préstamos de bajo monto, a los bancos comerciales no les era atractivo otorgar financiamiento a los grupos de bajos ingresos; así como la falta de un aval, activos o que pudieran garantizar el pago del crédito pudiera ser repagado.

Se estima que en nuestro país, sólo el 37% de la población económicamente activa tiene un acceso a los servicios financieros de la banca comercial¹, un 15% tiene un acceso muy limitado atendido por lo que se conoce por Banca Social, el 13% lo atiende la Banca de Desarrollo y el 35% restante no cuenta con servicios financieros. Los esquemas informales de financiamiento han predominado en el crédito a personas físicas ante la limitada oferta del sistema financiero tradicional. Por su parte, la oferta de crédito comercial para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) ha sido históricamente deficiente y prácticamente nula para las microempresas.² Es por ello que se pretende explicar las principales limitantes a las que se han enfrentado la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo para la oferta crediticia a la microempresa, señalando los principales obstáculos y deficiencias de estas.

2.1. La Banca Comercial en México

El sistema financiero mexicano sufrió considerables transformaciones en la década de los noventa. Entre otras acciones, la banca fue reprivatizada y el sistema financiero se desreguló de manera radical, enfrentando en este proceso serios problemas. Algunos bancos fueron intervenidos y otros absorbidos por otra institución.

¹ Cabe mencionar que el acceso, en el caso de la banca comercial, se refiere en su mayoría a productos de ahorro.

² Patronato del Ahorro Nacional. Presentación de Banca Social, Junio de 2001.

Para poder comprender las limitantes a las que se ha enfrentado la banca comercial es importante tomar como punto de partida el proceso de privatización de esta, que se dio a partir del mes de mayo de 1990, fecha en que se llevó a cabo el anuncio de la reforma constitucional que permitiría la desincorporación bancaria.³

En México la venta de los bancos se realizó durante la directiva de una Comisión de Desincorporación, en donde CS First Boston era un importante asesor externo en el proceso. Además, se contó con los servicios de Mc Kinsey & Co. y de Booz Allen & Hamilton para la valuación de las instituciones crediticias. Esta enajenación se realizó por medio de subastas de paquetes de instituciones, con lo cual el Gobierno buscaba recolectar la mayor cantidad posible de recursos, al tiempo que permitía a los perdedores de una subasta participar en las subsecuentes.

A las subastas no sólo acudieron los grupos que por tradición habían formado parte del gremio, sino también otros particulares, en especial las casas de bolsa que deseaban incursionar en el negocio de la banca.⁴ Así, se otorgaron 144 constancias de registro, correspondientes a 35 grupos interesados en las 18 instituciones bancarias.⁵

Es importante destacar que en el proceso, ningún tipo de valuación, precio mínimo o referencia fue dado a conocer a los grupos interesados, razón que explica en gran parte los elevados precios que fueron pagados por las instituciones.

Un punto relevante para el comité al principio de la enajenación de bienes era el manejo de los créditos en dólares que con motivo de la reestructuración de la deuda de 1989 que la banca había otorgado al Gobierno; y los recursos del Fondo de Apoyo Preventivo a las Instituciones de la Banca Múltiple (FONAPRE)⁶ que habían recibido algunas instituciones por su frágil situación financiera, tenían que recibir un trato especial, ya que estos apoyos generalmente consistían en créditos garantizados con acciones, lo que implicaba que al momento de la subasta, los compradores tendrían que lidiar con otro socio. El FOBAPROA.⁷

El precio pagado por las instituciones de crédito superaba ampliamente el valor en libros de las mismas; como consecuencia, el Gobierno obtuvo en 1991 y 1992 por la privatización de las 18 entidades bancarias (13 instituciones vendidas a grupos financieros, y las cinco restantes a particulares), más de

³ Para el día 4 de septiembre del mismo año, el presidente Salinas expidió un acuerdo que establecía las bases y los principios del proceso.

⁴ Autores como Mishkin (1997) argumentan que la falta de experiencia por parte de los nuevos dueños de los bancos, tras los procesos de privatización, puede ocasionar importantes deficiencias de información que después afecten negativamente la calidad de la cartera crediticia.

⁵ Ortiz, Guillermo, "La Reforma financiera y la Desincorporación Bancaria" F.C.E. (1994).

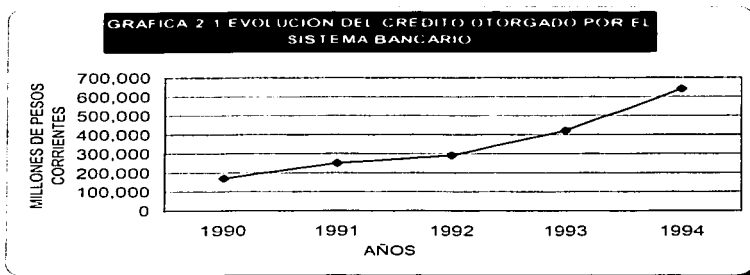
⁶ El FOBAPROA fue creado en 1990 en sustitución del FONAPRE.

⁷ Este problema fue resuelto mediante un mandato por el cual el gobierno federal vendía las acciones por cuenta del FOBAPROA.

12 mil millones de dólares (37.856.36 millones de pesos), equivalentes a un promedio de 3.53 veces e valor en libros de dichas instituciones.⁸

Después de la desincorporación de la banca en 1991 y 1992, y en un "entorno económico adecuado", se observó un elevado crecimiento del crédito en México. Como consecuencia de la apertura en la cuenta de capital, de las bajas tasas de interés y al parecer, de la necesidad de recuperar los elevados montos invertidos en la compra de las instituciones, los bancos se dieron a la tarea de prestar desmesuradamente y con bajo control de calidad en sus carteras crediticias, lo cual se reflejó principalmente en la expansión de la cartera crediticia al consumo y a los bienes raíces (ver gráfica 2.1). Esta expansión fue posible gracias a la gran cantidad de fondos prestables que fueron liberados a sector privado como consecuencia de la liberalización financiera y la mejora de las finanzas del sector público. Esto último, con la baja inflación, las bajas tasas de interés real y la fijación del tipo de cambio se incrementó no sólo la cartera crediticia, sino la intermediación financiera en su totalidad, llegando a representar M4⁹ una cifra récord del 51% como proporción del Producto Interno Bruto (PIB).¹⁰

Con la demanda de créditos y las buenas perspectivas que existían acerca de la economía mexicana, se crearon expectativas de aumento en el ingreso permanente y en los salarios reales de los diversos agentes económicos, dando como resultado una tasa de crecimiento del crédito al sector privado mucho mayor a la del PIB.¹¹



FUENTE: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Informe anual 1995.

⁸ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Informe anual 1994.

⁹ Que se utiliza como medida de profundidad financiera.

¹⁰ Economía Mexicana, Nueva Época, vol X, núm. 2, segundo semestre de 2001, Pag. 365.

¹¹ Ibidem

Por lo anterior, durante los primeros años de la década de los noventa, y con la presencia de diversos acontecimientos políticos a lo largo de 1994¹², y acompañados de desequilibrios financieros, ocasionando fuertes corridas de capital que presionaron el valor de la divisa mexicana.

Los problemas que se atribuyen a la crisis se pueden resumir en cuatro puntos principales. Primero, evidencia de fragilidad externa, es decir, el país había experimentado la apreciación en su tipo de cambio real, acompañada de un deterioro continuo de la balanza de pagos, y a diferencia de las crisis anteriores, México no se encontraba en una situación de excesivo gasto gubernamental y de elevada inflación.

Segundo, durante 1994 se había observado un significativo incremento del endeudamiento nacional de corto plazo, con respecto al nivel de reservas, volviendo vulnerable a flujos negativos de capital.¹³ Ante esta situación, el elevado nivel de obligaciones de corto plazo incentivaban comportamientos especulativos en los prestatarios foráneos, ya que estos percibían un aumento en la probabilidad de moratoria en sus préstamos.

El aumento en el total de deuda nacional de corto plazo denominada en dólares (Tesobonos) daba la señal de que el Banco de México no podía incrementar eficientemente las tasas de interés para proteger el valor de la divisa, ya que debía convertir su deuda a dólares para frenar la acelerada salida de capitales. Esta incapacidad se dio principalmente por el alto grado de endeudamiento de las empresas y por el exagerado crecimiento del crédito que se experimentó durante los años de apreciación real de la divisa.

Tercero, la debilidad del sistema bancario mexicano, es otra de las causas que repetidamente aparece como explicación de los continuos ataques especulativos de los que fue víctima la divisa mexicana hacia 1994. La fragilidad de este sector provino de los altos niveles de endeudamiento del sector empresarial y de la baja calidad de la cartera crediticia¹⁴, los cuales fueron consecuencia de la acelerada expansión en el crédito, de fluctuaciones en el precio de los activos, y de fenómenos característicos de los años de expansión económica que se dieron durante el sexenio de Carlos Salinas.

La fragilidad del sistema bancario mexicano hacia finales de 1994 se explica en gran medida por la necesidad de estos bancos de tomar riesgos excesivos, ya que la competencia que se vino dando en este sector a partir de la privatización de las entidades bancarias y de la liberalización de la cuenta de

¹² El levantamiento zapatista, y los asesinatos de Luis Donaldo Colosio y de José Francisco Ruiz M.

¹³ Economía Mexicana, Nueva Época, Vol. X, núm. 2, segundo semestre de 2001. Pág. 371.

¹⁴ Para 1994, los créditos al consumo y vivienda representaban la cuarta parte de la cartera crediticia total de la banca comercial, aunque esta situación venía apreciándose desde 1993. Asimismo, mientras los créditos al consumo representaban el 12% de dicha cartera estos sumaban el 23% de la cartera vencida total.

capital, disminuyó para estos negocios la posibilidad de obtener beneficios extraordinarios. Lo anterior estuvo asociado a la falta de transparencia en el manejo a nivel corporativo y de transacciones financieras, así como a la baja calidad en los sistemas de control de riesgos por parte de los bancos, incentivados en parte por las deficiencias en el marco jurídico y en las prácticas de regulación y supervisión.¹⁵

El cuarto y último punto se refiere a que la causa del aumento de la vulnerabilidad del sector bancario en México, fue el incremento del riesgo moral en dicho sector, ocasionado en gran medida por el esquema del seguro de depósitos (FOBAPROA). Este seguro que respalda la solvencia de los bancos creó la percepción de que el Gobierno mexicano no permitiría a las instituciones bancarias se declararan en banca rota. La citada situación incentivó a los banqueros, y en gran medida a los inversionistas a tomar riesgos excesivos, dando como resultado una profunda expansión del crédito, acompañada de un fuerte incremento en el precio de los activos financieros. Pero este "boom" crediticio concluyó al deteriorarse fuertemente la cartera de los bancos, con lo que los administradores de dichas instituciones vieron aumentar la pérdida del crédito de las mismas.

Por su parte, el sistema legal desempeñó un papel preponderante en la banca mexicana; al mostrar con un frágil esquema regulatorio en relación a las transacciones financieras que se llevaron a cabo sin una completa transparencia. Los consorcios financieros realizaron negocios que no se encontraban completamente respaldados por las empresas, utilizando en diversas ocasiones la reputación para acceder a los mercados de crédito, no permitiendo que los criterios generales de mercado reconocieran la solvencia de los prestamistas ni que se evaluara correctamente el riesgo de una inversión.

Esta falta de rigurosidad en la normatividad contable-financiera contribuyó a su vez a las expansiones crediticias y al aumento en el precio de los activos, ignorando la situación financiera real del sector privado al ocultarse transacciones altamente apalancadas y de bajo rendimiento. Por lo tanto, la ineficiencia de la regulación del sistema financiero y corporativo incentivó las transacciones y las inversiones más riesgosas. Situación que se agravó por la falta de resonancia en el sistema bancario y la escasa información acerca del riesgo real de las carteras de inversión.¹⁶

Como consecuencia del pánico financiero que sobrevino, el Gobierno se vio obligado a pedir apoyo a la comunidad internacional para poder hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Conjuntamente la autoridad monetaria subió drásticamente las tasas de interés para fondeo interbancario, las cuales

¹⁵ Esta situación se comprueba con los casos de Banca Cremi y Banco Unión, los cuales fueron intervenidos por malos manejos incluso antes de la crisis de 1995, con base en el art. 138 de la Ley de Instituciones de Crédito.

¹⁶ Esta situación agravó los problemas de selección adversa y riesgo moral, volviendo susceptible la calidad de la cartera crediticia a choques macroeconómicos (devaluación aumentos en las tasas de interés, incremento en la inflación, incertidumbre, etc.) ya que la capacidad de pago de los deudores se vio afectada directamente por estos factores.

llegaron a niveles superiores del 100% hacia marzo de 1995. Para principios de ese año, la calidad de los activos bancarios, en particular la cartera crediticia, había disminuido drásticamente, haciendo necesario el aumento en los índices de capitalización para evitar el desplome del sistema.

En México el sector bancario después de los primeros cuatro años de el proceso de privatización, entró en su más profunda crisis. Los principales elementos que se dieron dentro de esta crisis fueron: los altos índices de morosidad ocasionados por las elevadas tasas de interés; la contracción de la oferta de crédito (Cuadro 2.1); la disminución en el nivel de intermediación financiera, que se explica en una menor profundización financiera, así como la desaceleración económica, haciendo necesaria la intervención del Estado en la capitalización de dichas instituciones.

Frente al aumento en la probabilidad de colapso del sistema financiero nacional, el Gobierno implementó un conjunto de programas destinados al fortalecimiento del sector bancario, los cuales se llevaron a cabo mediante el FOBAPROA.

CUADRO 2.1 FINANCIAMIENTO DE LA BANCA COMERCIAL AL SECTOR PRIVADO 1992-1997	
MILES DE MILLONES 1994	
ANOS	\$
1992	388.5
1993	450.1
1994	593.7
1995	394.2
1996	254.9
1997	215.6

Fuente: Banco de México

Como consecuencia del grave deterioro en la cobranza de los bancos, el Gobierno llevó a cabo un programa de compra de cartera, comprometiéndose a adquirir dos pesos de cartera vencida por cada peso adicional que los accionistas aportaran a la capitalización del banco. Estos créditos fueron adquiridos por medio de pagarés del FOBAPROA, con el aval del gobierno federal, mismos que no podían ser negociados por instituciones bancarias y que producían un rendimiento capitalizable cada tres meses a tasa promedio de CETES más dos puntos porcentuales.¹⁷ Con este programa, los bancos mantuvieron la responsabilidad de cobrar los créditos que vendieron al FOBAPROA, obligándose a compartir las pérdidas que resulten de la cartera incobrable.

¹⁷ El capital inicial y todos los intereses producidos se pagarán a la fecha de vencimiento de los pagarés, que tenían una madurez de diez años. Sin embargo, estos pagarés fueron cambiados, a raíz de las negociaciones de 1998, por instrumentos financieros que generaban intereses y liquidez, y eran sujetos de comercialización en el mercado secundario.

A partir del proceso de privatización, la mayoría de las instituciones de banca múltiple han cambiado de dueño. Tan solo cuatro de los 18 bancos que fueron privatizados en 1991 y 1992 siguen bajo control de sus propietarios iniciales.¹⁸ Banamex, Bancomer, Banorte y Bital. Asimismo mientras nuevas instituciones bancarias incursionaron en el mercado, muchas de ellas han sido intervenidas, adquiridas por otras más grandes o han desaparecido.¹⁹

La participación de las instituciones bancarias provenientes de otros países, que se ha sucedido en los últimos años, ha sido fundamental para el desarrollo de la banca mexicana. En 1999, el porcentaje de la captación total del sistema que cubrieron las filiales del exterior alcanzó el 20%, mismo que fue logrado en su gran mayoría por tres instituciones que se han enfocado principalmente a la captación a menudeo: Banco Bilbao Vizcaya, Banco Santander Mexicano y Citibank, participación que se ha incrementado drásticamente durante el año 2000 por la absorción de Serfin por parte del Bancó Santander y por la fusión de Bancomer con el BBVA. No obstante que hasta 1999 la participación de extranjeros en la captación nacional no era mayoritaria, la importancia de ésta rebasó con mucho la de su participación directa. El capital foráneo sirvió para capitalizar mediante participación accionaria a tres de los cinco bancos más grandes del país²⁰: Bancomer por el Banco de Montreal; Serfin por el Hong Kong Shanghai Bank, y Bital por el Banco Central Hispano y por el Banco Central Portugués. Esta situación permitió a dichas instituciones, con excepción de Serfin, permanecer bajo el control de sus dueños iniciales, al mismo tiempo que hizo posible reducir la magnitud de la crisis bancaria y, por tanto, el monto dedicado al rescate del sistema.

La creación de nuevos bancos mexicanos, y la participación del capital externo en la industria, ocasionaron que el nivel de concentración en el sistema bancario (medida tanto por sus activos como por su nivel de captación) disminuyera gradualmente hasta 1995. Como se citó anteriormente, este efecto se vio revertido por la adquisición, fusión, intervención ó desaparición de diversas instituciones a raíz de la crisis. Situación que no permite evaluar claramente el efecto que los cambios estructurales y la apertura del sector han tenido sobre la estructura de competencia de la Banca en México.

Si bien México mostró una economía dinámica durante 1999, que llegó a tener un crecimiento del 5.2% durante el último trimestre del año, la banca comercial ha destinado escasos recursos para financiar a las pequeñas y medianas empresas, por lo que éstas han tenido que recurrir al préstamo directo con los proveedores.

¹⁸ Bancomer se fusionó en septiembre del 2000 con el banco Bilbao Vizcaya Argentina con lo cual se forma la institución bancaria más grande de México y se incrementa considerablemente la participación de extranjeros en el sistema bancario mexicano.

¹⁹ Como se dijo anteriormente, los primeros casos de adquisición de las instituciones bancarias por parte del FOBAPROA se dieron en 1994 incluso antes de la crisis del tequila. Esto se representó en Banca Cremi y Banco Unión de Carlos Cabal acusado de operaciones fraudulentas.

²⁰ Esta situación se permite a partir de 1994 con la firma del TLCAN.



El crédito total de la banca en México registró una caída real del 13% durante 1999, tendencia que continuó a la baja durante los años 2000 y 2001, cuando el saldo del financiamiento de la banca comercial al sector privado, según datos del Banxico, cayó 15% real anual, ubicándose en 508,900 millones de pesos. Esta situación contrasta con el reporte de utilidades de 1999 de los nueve principales bancos del sistema, ya que éstas sumaron 73.8% más que las del año anterior. Esto se explica por el aumento en los ingresos, por intermediación de valores, por el cobro de comisiones, por un mayor margen financiero, y por reducciones en los costos de operación. Del mismo modo, la generación de utilidades, aunada a la venta de activos no estratégicos, al aumento en el nivel de reservas y a los saneamientos en cartera vencida, permitieron mejorar durante 1999-2001 los índices de capitalización de la banca, mismos que superaron ampliamente el 25% mínimo que requieren las autoridades.

Las autoridades federales consideran que la banca no ha cumplido con su función primordial: financiar el desarrollo, en este sentido, el momento actual es crítico pues nunca en la historia se había presentado tal escasez de crédito, la cual ha llevado a los grandes empresarios a buscar financiamiento a través de otras vías: la banca extranjera o los mercados bursátiles tanto nacional como extranjero, y proveedores.

2.1.1. Posición de La Banca Comercial frente a Los Programas de Financiamiento dirigidos a La Microempresa

La microempresa enfrenta serios problemas para su establecimiento y para su supervivencia, entre los que se pueden mencionar: los trámites legales, normatividad y reformas fiscales, las condiciones de incertidumbre para establecerse en el mercado, los cambios de las cadenas productivas tradicionales, la falta de especialización, la mercadotecnia deficiente sobre todo, la escasez de financiamiento y tasas de interés atractivas.

Para poder entender con mayor claridad estos problemas que enfrenta la microempresa, en especial el de financiamiento, es necesario saber cuál es la posición de la banca comercial frente a los programas de financiamiento dirigidos a este tipo de empresas, para tal fin se citará un estudio de caso elaborado por Rodica Simón Sauri²¹ en 1998, acerca de las condiciones de la banca comercial para otorgar o no financiamiento. Dicho estudio cuenta con los siguientes objetivos:

-  Saber si la Banca Comercial en México está interesada en otorgar financiamiento a la microempresa.
-  Mostrar la posición de la banca comercial en México frente al microfinanciamiento.

²¹ Skerchly, Ricardo W., "Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México", Ed. Porrúa, México 2000, Pág. 55-60.

- ☞ Describir la situación de la microempresa en México con relación a su acceso a los servicios financieros de la banca.
- ☞ Describir y analizar las acciones de los bancos que si otorgan microcrédito o que están dispuestos a otorgarlos.

El objetivo principal de este análisis fue el obtener información y documentar la situación de la banca comercial en México frente al microfinanciamiento. La información del caso de estudio se orientó a conocer qué entiende la banca por un microcrédito, saber exactamente cuantas instituciones bancarias otorgan microfinanciamiento en México, identificar las principales razones por las que otorga o no el microfinanciamiento y determinar si en realidad existe una necesidad de capacitación en la rama de microfinanciamiento.

Se analizó también la forma de aplicar la tasa de interés y los factores que consideran para calcularla así como el conocimiento y evaluación del riesgo en el otorgamiento del microfinanciamiento. Para este análisis las herramientas utilizadas fueron: entrevistas semiestructuradas y dos encuestas.

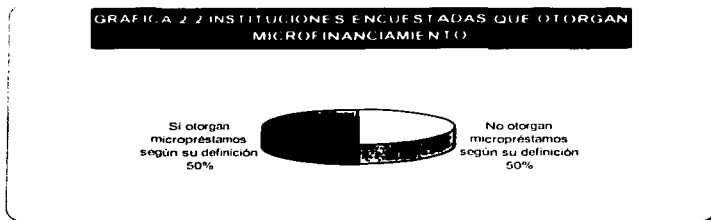
El estudio elaborado por Rodica Simón Sauri, en una primera etapa, fue contactarse con las once instituciones bancarias privadas más importantes de México (1998) a las cuales se les envió un primer cuestionario (ver anexo 1) y se recibió información a través de una entrevista personal con los directores y gerentes del área con que cada banco cuenta para tratar financiamiento ó crédito. Las entrevistas recogieron la percepción y opinión en torno al microfinanciamiento y la encuesta permitió obtener información que fue posible cuantificar.

En una segunda etapa, con base en la información obtenida, se levantó una segunda encuesta a través del cuestionario 2 (ver anexo 2) aplicándose únicamente a las instituciones bancarias interesadas en el microfinanciamiento. Obteniéndose información relevante y de mayor relevancia.²²

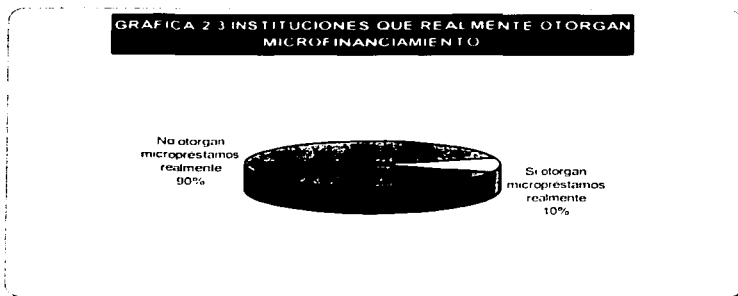
Las instituciones bancarias privadas con las que se realizó el estudio fueron	
Banamex	Conifa
Bancomer	Inverlat
Banorte	IXE
Bithio-Viscaya	Santander
Bitel	Serfin
Citibank	

²² La única institución que se negó a contestar el cuestionario 1 fue IXE. El cuestionario 2 sólo le fue enviado a Bitel y Citibank, y ambos respondieron al mismo.

Los principales resultados obtenidos del cuestionario 1 fueron los siguientes: Al preguntarles a los entrevistados si tenían conocimiento de que aproximadamente el 85% de las empresas en México eran microempresas, el 100% contestó afirmativamente. El 50% de las instituciones entrevistadas respondieron que otorgan créditos a microempresas y el 50% respondió que no otorgan.



La mayoría de las instituciones que contestaron afirmativamente, no manejan una definición real de micropréstamo; de tal forma que al filtrar la información, sólo una institución, es decir el 10%, otorgaba financiamiento a la microempresa y sólo una más estaba convencida de la necesidad de instrumentar correctamente el microfinanciamiento para otorgarlo.



En relación a las principales razones por las cuales las instituciones bancarias privadas no otorgan créditos a microempresas, se encuentran las siguientes: primero, porque opinan que las microempresas son deudores de alto riesgo; en segundo lugar porque afirman que no es posible aplicar una tasa de interés alta que permita tener un margen de ganancia y además solventar los gastos; la tercera razón, en orden de importancia, es que los costos administrativos de un micropréstamo son muy altos. De acuerdo con las respuestas obtenidas, las siguientes razones tienen el mismo peso: las deficiencias del marco normativo y jurídico bajo el que operan, la inestabilidad económica de las microempresas y la carencia de información financiera, "la cultura de no pago" y el hecho de que las instituciones sólo se enfocan a empresas grandes, por ser más rentables y contar con activos que soporten el riesgo.

CUADRO 2 2 PRINCIPALES RAZONES PARA NO OTORGAR MICROFINANCIAMIENTO 1998

<i>Principales razones para no otorgar un micropréstamo</i>	<i>Número de instituciones que las consideran relevantes</i>
A. La institución es actualmente corporativa	1
B. Las microempresas son deudores de alto riesgo	4
C. Las deficiencias en el marco jurídico bajo el que se opera	1
D. La inestabilidad económica de las microempresas	1
E. Los costos administrativos son muy altos	3
F. No es posible aplicar una tasa que permita tener un margen de ganancia y solventar los costos	2
G. Las microempresas no cuentan con información financiera confiable	1
H. La cultura de no pago	1

A los entrevistados cuya institución no proporciona micropréstamos se les preguntó bajo qué circunstancias estarían dispuestos a otorgarlos, y respondieron lo siguiente: primero, que se requieren garantías de alguna entidad gubernamental y, también, políticas de fomento que subsidien los costos; en segundo lugar que se necesita una banca especializada que conozca el manejo de esta área y además información confiable para validar la trayectoria empresarial de la microempresa.

CUADRO 2 3 CONDICIONES PARA OTORGAR MICROFINANCIAMIENTO

<i>Condiciones para otorgar microfinanciamento</i>	<i>Número de instituciones que las promueven</i>
A. Se requieren garantías de una entidad gubernamental	2
B. Es necesaria una banca especializada en esa área	1
C. Si se cuenta con información confiable que valide la trayectoria empresarial de la microempresa	1
D. Si se obtuvieran recursos de fomento para solventar los costos	2
E. No contestaron la pregunta por tener en su institución una definición errónea de lo que es un micropréstamo	2

Al preguntarles si su institución había contado con alguna capacitación acerca de microfinanciamiento, contestaron lo siguiente: el 60% respondieron que el personal del departamento de crédito si había recibido algún curso, el 40% restante respondió negativamente.

CUADRO 2.4 INSTITUCIONES QUE HAN RECIBIDO CURSOS DE CAPACITACIÓN SOBRE MICROFINANCIAMIENTO 1998

<i>Cursos acerca de microfinanciamiento</i>	<i>Número de instituciones</i>
No habían recibido ningún curso recientemente	4
Si habían recibido algún curso recientemente	6

GRÁFICA 2.4 INSTITUCIONES ENCUESTADAS QUE RECIBIERON CURSO DE CAPACITACIÓN EN MICROFINANCIAMIENTO



De las personas que respondieron afirmativamente, dos mencionaron el curso dictado por la Universidad de Harvard recientemente, las demás mencionaron cursos de capacitación internos, que cuentan con expositores internos y externos, en los que se habló de las características de las microempresas y sus necesidades financieras; además, se mencionaron los dictados por Nacional Financiera. Cuando se les preguntó si desearían que se ofrecieran cursos sobre microfinanciamiento, el 50% respondió que no y sus razones fueron las siguientes: que su institución tenía otras necesidades y/o que contaban con programas específicos de capacitación para el departamento de crédito. El 100% de los entrevistados expresó su intención de conocer investigaciones sobre microfinanciamiento, mientras que sólo el 80% considera que se deberían crear modelos financieros que permitieron hacer más accesible el microfinanciamiento; el 20% opinó lo contrario y sus razones fueron que los modelos no resuelven las necesidades de este segmento del mercado.

Aunque el 100% de las instituciones bancarias privadas entrevistadas conocen la importancia y peso de la microempresa en la economía nacional, sólo una otorga microfinanciamiento a este sector y otra está interesada en otorgarlo.

El hecho de considerar que las microempresas son deudores de alto riesgo y que el otorgamiento de microfinanciamiento tiene un costo administrativo muy alto, concluyen en que, hasta que la voluntad política del gobierno los haga atractivos y menos riesgosos no otorgan microcréditos. Aunque todos los bancos encuestados tienen interés en realizar investigaciones sobre microfinanciamiento, sólo la mitad desea que se ofrezcan cursos de capacitación al respecto.

Resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario 2: Se aplicó una segunda encuesta (ver anexo 2) a las instituciones bancarias privadas que otorgan micropréstamos en México o tienen la intención de otorgarlos; de las dos encuestas enviadas se obtuvo una respuesta. Ambas instituciones coinciden en que las microempresas son un sector de la economía que puede ser fuente de desarrollo; por eso, una institución tiene intención de otorgar micropréstamos y la otra actualmente ya los otorga.

Dentro de las razones que las instituciones consideran para otorgar microcréditos se encuentran, en orden de importancia, las siguientes: primero la microempresa crea empleo; segundo se encuentran tres razones: la microempresa puede hacer crecer las exportaciones del país, la creación y fortalecimiento de las microempresas ayuda a mejorar la distribución del ingreso en el país, y otorgar micropréstamos es un negocio redituable; finalmente, como tercera razón se encuentra que los micropréstamos son un mercado potencial en México que no ha sido explotado todavía.

CUADRO 2 5 RAZONES PARA OTORGAR MICROCRÉDITOS

A	La microempresa crea empleo
B	La microempresa puede hacer crecer las exportaciones del país
C	La creación y fortalecimiento de las microempresas ayuda a mejorar la distribución del ingreso en el país
D	Es un negocio redituable el otorgar préstamos a microempresas
E	Es un mercado potencial en México que no ha sido explotado todavía

Entre las características que debe tener una microempresa para que las instituciones les otorguen un préstamo se encuentran las siguientes: contar con más de un año de establecimiento, la ubicación de la microempresa, contar con una estructura administrativa aceptable, aplicar estrategias claras de acción, el grado de competencia y contar con garantías colaterales. En segundo lugar contar con características como: tener utilidades demostrables, presentar una situación contable clara, conocimiento en ventas, mostrar dominio técnico de su maquinaria y definición en sus finanzas.

CUADRO 2 6 CARACTERÍSTICAS DESEABLES DE LAS MICROEMPRESAS	
A	Tener utilidades demostrables
B	Llevar más de un año establecida
C	Ubicación de la microempresa
D	Tener una estructura administrativa aceptable
E	Debe tener una situación contable clara
F	Debe tener una estrategia clara de acción
G	Debe tener conocimiento en ventas
H	Debe tener dominio técnico de su maquinaria
I	Competencia del negocio
J	Que tengan garantías colaterales
K	Las finanzas de la empresa deben estar bien definidas

Ambas instituciones, tanto la que otorga microcréditos como la que tiene interés en hacerlo, coinciden en que para otorgar un micropréstamo es necesaria una evaluación del dueño de la empresa. Los aspectos que ambas instituciones valoran son: primero, si el empresario tiene una visión clara de lo que quiere de su negocio; después, con el mismo valor, si el dueño domina los aspectos contables de su empresa, si resuelve las finanzas de su empresa con las familiares, si tiene habilidades técnicas, el número de horas que trabaja en la empresa y, finalmente, con la misma aceptación, la edad del propietario, su carácter y temperamento.

CUADRO 2 7 ASPECTOS A EVALUAR DEL DUEÑO DE LA EMPRESA	
A	La edad del propietario
B	El carácter y temperamento del propietario
C	Si tiene una visión clara de lo que quiere de su empresa
D	Si domina los aspectos contables de su empresa
E	Si resuelve las finanzas de su empresa con las familiares
F	Si tiene habilidades técnicas
G	Número de horas que trabaja en la empresa

En cuanto a los costos considerados, para calcular el costo total de un microcrédito, ambas instituciones consideran de igual importancia los costos financieros, los costos administrativos y de operación, los costos de los fondos que se prestan y los costos de las reservas.

CUADRO 2 8 COSTOS INVOLUCRADOS EN EL OTORGAMIENTO DE UN MICROCRÉDITO			
A	Los costos administrativos operativos	C	Los costos de los fondos que se prestan
B	Los costos financieros	D	Los costos de las reservas

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La institución que otorga micropréstamos calcula la tasa de interés con base en una tasa fija y una tasa variable, que incluye el costo de fondeo, un margen y una prima de riesgo, tomando como base la TIIIE. La institución que tiene la intención de otorgar microcréditos cree que se calcularían tomando como base las tasas prevalecientes en el mercado.

Las dos instituciones consideran, para el cálculo de las tasas, factores como: en primer lugar, las tasas prevalecientes en el mercado; en segundo lugar, la tasa interbancaria promedio y el riesgo por incumplimiento de pago; en tercer lugar, la inflación, los costos de operación y la paridad peso-dólar. Ninguna institución considera de importancia los costos financieros directos.

CUADRO 2.9 FACTORES A CONSIDERAR EN EL CÁLCULO DE LA TASA DE INTERÉS	
A	La inflación
B	Los costos de operación
C	Las tasas prevalecientes en el mercado
D	La tasa interbancaria promedio
E	Los costos financieros directos
F	El riesgo por incumplimiento de pago
G	La paridad peso-dólar

En cuanto a si la tasa de interés aplicada a los micropréstamos es sobre saldos insolutos o sobre la deuda original, la institución que ya otorga micropréstamos respondió que se aplica sobre ambos, dependiendo del plazo, del destino y la garantía. Por su parte, la institución que actualmente no otorga contestó que su aplicación sería sobre la deuda original. Respecto a si las tasas son fijas o variables para todo el periodo, ambas instituciones toman en cuenta tasas variables. La variación estará en función del mercado y a los cambios para la institución que aún no otorga microcréditos. Para la institución que ya los otorga, las tasas varían mensualmente, al corte de los intereses y dependiendo de la TIIIE.

SO Las tasas que se calculan son diferentes de acuerdo con el giro de la empresa y el riesgo de negocio. Para ambas instituciones éstas se calcularían en función a un mercado objetivo previamente definido.

SO Ambas instituciones consideran que las tasas que cobran son menores a las del mercado informal (agiotistas). Para la institución que otorga créditos a microempresas son similares a las del mercado de tarjetas de crédito, y serían menores para la institución que quiere brindar microcréditos en un futuro cercano.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- ☞ Ambas instituciones consideran que la viabilidad financiera de las instituciones depende en gran medida de las tasas de interés que se cobran.
- ☞ El poder abatir los altos costos administrativos que implica un micropréstamo, es una de las metas básicas que desean alcanzar las dos instituciones.
- ☞ El riesgo inherente de morosidad es manejado por la institución que otorga micropréstamos a través de pagos semanales y quincenales, y representa un 11%.
- ☞ Para disminuir el riesgo de morosidad, la institución que otorga préstamos a microempresas, ha diseñado planes en los cuales se busca otorgarle al microempresario cada vez montos mayores, condicionado a un excelente pago; mientras que la institución que no brinda microcréditos, maneja para empresas grandes un esquema de mercados objetivos, en el que si la empresa no cumple con ciertas características, no se le cede el préstamo; la institución considera que lo mismo se llevaría a cabo para empresas pequeñas porque así son las políticas del banco.
- ☞ La proporción de la cartera que cree no se recuperará para la institución que cuenta con planes de microfinanciamiento, es del 10%.
- ☞ La institución que no maneja microcréditos utilizaría un modelo para evaluar el riesgo financiero basado en proporciones financieras y análisis de sensibilidad, mientras que la otra institución utiliza un modelo desarrollado internamente basado en la capacidad de pago y en la evaluación comparativa de estados financieros.
- ☞ Las dos instituciones cuentan con personal calificado que puede realizar una verdadera evaluación del riesgo; una de las instituciones cuenta con un área específica llamada "Evaluación del riesgo". Aun así, las dos están interesadas en recibir capacitación sobre este tema.

2.2. Banca de Desarrollo

La Banca de Desarrollo surge con la finalidad de apoyar al sistema financiero mexicano, canalizando fondos a sectores que desde el punto de vista del gobierno eran de vital importancia para el progreso del país pero en ocasiones no tan rentables. Esta participación gubernamental se dio para apoyar la economía que no contaba con el suficiente desarrollo como para que el sector privado fuera la pieza clave del crecimiento y el desarrollo económico del país. En referencia al período del desarrollo estabilizador, Guillermo Ortiz Mena (1998) menciona: "El crecimiento económico y la industrialización de México requerían una adecuada canalización del crédito. El sistema financiero privado se encontraba todavía en las primeras fases de su desarrollo y no tenía la capacidad suficiente para enfrentar por sí mismo esta tarea. Además, la estructura de la economía mexicana no estaba lo suficientemente desarrollada como para generar los incentivos adecuados que permitieran, sin intervención alguna del gobierno, la asignación del crédito hacia las actividades de mayor rentabilidad económica y social", esto sin considerar que a la fecha ningún país, lo realiza sin el apoyo gubernamental

La eficiencia de la banca privada para asignar el crédito varía en forma contraria con el desarrollo económico, se crea un espacio teórico que permite justificar la intervención del Estado en el mercado de crédito con el fin de alcanzar una "adecuada" canalización del mismo, así como de favorecer al paso de un círculo vicioso a otro que fuera virtuoso, debido a las imperfecciones del mercado y sobre todo financieros, al dar crédito selectivo.

Por tanto, con la existencia de cajones selectivos de crédito²³ se constituyó otra herramienta de política crediticia que generó efectos distributivos contrarios a los oficialmente establecidos. Estando en un contexto de tasas de interés manipuladas por las autoridades y ante la imposición de cajones selectivos de crédito, y como una forma para la banca privada de reducir el riesgo crediticio que enfrentaba era prestando a individuos que si bien reportaban tener actividades que correspondían a las "prioritarias", no eran necesariamente sujetos que se caracterizaran por no tener acceso al crédito privado. En este sentido, aquellos sectores que tradicionalmente no habían contado con crédito de la banca privada se vieron poco beneficiados con la puesta en marcha de cajones de crédito. Sin embargo, dicha regulación tuvo costos sociales debido a las distorsiones que éstas traían ocasionaban una asignación ineficiente de recursos con la subsecuente pérdida de oportunidades.²⁴

²³ La canalización selectiva del crédito es un instrumento monetario cuyo objetivo es fomentar o disminuir ciertos tipos de préstamos e inversiones del sistema bancario, de acuerdo con los objetivos de política económica. A través de la canalización selectiva se busca orientar el financiamiento hacia aquellas actividades productivas consideradas como "prioritarias". Ortiz Guillermo, Pág. 46.

²⁴ Collier Pablo. "El comportamiento de la banca de desarrollo en México y su compatibilidad con la política económica" Revista Federalismo y Desarrollo. Julio-Agosto-Septiembre de 2000, num 69, Banobras, Pág. 79,81.

De lo anterior pueden examinarse tres puntos que son relevantes desde el punto de vista del papel que debe jugar la Banca de Desarrollo dentro del sistema financiero mexicano y que se relacionan, en primer lugar, con el nivel de integración del sistema financiero, en segundo, con los criterios de operación aplicables a los intermediarios financieros de desarrollo, y por último con su nivel de participación dentro del conjunto de activos y pasivos del sistema financiero.

Es importante mencionar que de los recursos canalizados por la Banca de Desarrollo al sector no bancario, una parte significativa se ha destinado al apoyo de la pequeña y mediana empresa con lo que se reduce aún más el monto de financiamiento a las empresas industriales y de servicios a largo plazo. La preocupación principal de Nacional Financiera es la de otorgar apoyo a la pequeña y mediana empresa y su principal criterio de autoevaluación está basado, fundamentalmente, en el número de éstas que han sido apoyadas.

El hecho de otorgarle tal importancia a dicho criterio es posible que haya influido de manera negativa en el funcionamiento de la propia institución y por lo tanto, de la Banca de Desarrollo. En primer lugar, porque al no operar directamente con las empresas y frente a las restricciones que enfrentaban los bancos para otorgar financiamiento a las mismas, la restricción que se autoimpuso Nacional Financiera para actuar como institución de segundo piso²⁵ la llevó a fomentar la creación artificial de otros intermediarios financieros, las Uniones de Crédito, entre otros, que cuando se presentaron las crisis de liquidez en la operación del sistema financiero no pudieron responder a sus compromisos, significando un grave quebranto a los bancos de desarrollo y en especial a dicha institución. Se trata de un claro ejemplo de falta de flexibilidad y normatividad, en el que la creencia prevaleció sobre la práctica. En segundo lugar, por que casi por definición el apoyo a las pequeñas y medianas empresas es casi siempre un apoyo a corto plazo y muy pocas veces un apoyo a mediano plazo. En consecuencia, buena parte de la Banca de Desarrollo dejó de operar en el largo plazo que es el ámbito de acción en el cual mejor se justifica su existencia. De hecho con muy pocas excepciones, el conjunto de Instituciones de la Banca de Desarrollo en México no operó en el largo plazo.

Bajo estas circunstancias, la Banca de Desarrollo se convirtió en blanco de fáciles críticas porque no puedo justificar su actuación en función de sus soportes y apoyos al proceso de desarrollo del país. Y lo peor ha sido que para intentar responder a esas críticas ha distorsionado su propia razón de ser vía la creación artificial de otros intermediarios financieros.

La tercera consideración, estrechamente ligada a la anterior, se relaciona con la solidez financiera de la Banca de Desarrollo. En ausencia de la creación de nuevas instituciones financieras, el otorgamiento de

²⁵ La constitución de una banca de segundo piso tenía por objeto reducir los costos de operación de la banca pública y permitir que se volviera menos dependiente de las finanzas públicas. Para ello era indispensable la colaboración del sector bancario privado.

créditos subsidiados o peor aún el otorgamiento de financiamiento por razones políticas, no hay razón alguna por la cual la Banca de Desarrollo pueda tener una solidez financiera igual o incluso mayor que de la Banca Comercial.²⁶

2.2.1. Programa de Modernización y Desarrollo de La Industria Micro, Pequeña y Mediana Empresa

A partir de 1991 los programas de financiamiento estuvieron enfocados a responder las necesidades de empresas muy pequeñas, preferentemente de carácter familiar, con cinco empleados o menos, los cuales suelen no estar registrados en el sistema de seguridad social. Estas empresas en los casos más comunes no pagan impuestos directos e indirectos, carecen de sistemas de contabilidad y tampoco cuentan con acceso al crédito bancario comercial.

Proporcionar ayuda este tipo de empresas ha resultado muy costoso y arriesgado, ya que los créditos suelen ser de bajo monto y los vencimientos muy cortos; la supervisión también es complicada si se toma en cuenta que muchas empresas carecen de sistemas de contabilidad adecuados. Para la Banca de Desarrollo por medio de Nacional Financiera la estrategia adecuada para atender a este segmento de mercado no consistió en acudir a los bancos comerciales para asignar los créditos, debido a los altos costos de monitoreo ya que los bancos comerciales carecen de la capacidad para otorgar apoyo técnico, recurriendo entonces a las organizaciones locales no gubernamentales, creadas por empresarios distinguidos en una comunidad determinada.

Dentro de la Política Económica y en apoyo a las Micro y Pequeñas empresas se creó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994²⁷, en el marco del Programa Nacional de Solidaridad (PROMIN). Entre los objetivos que se perseguían con este programa de apoyo era el de fomentar a la industria micro, pequeña y mediana, dentro de los objetivos específicos que se perseguían se encuentran los siguientes:

- A. Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar producir o comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.
- B. Elevar su nivel tecnológico y de calidad
- C. Profundizar sus medidas de regulación, descentralización y simplificación administrativa.

²⁶ Bueno Gerardo, "Consideraciones sobre la Banca de Desarrollo en México", Revista Federalismo y Desarrollo. Julio-Agosto-Septiembre de 2000, núm. 69, Banobras, Pág. 11, 13.

²⁷ SECOFI, 1991.

- D. Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvando al desarrollo regional y apoyando a la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- E. Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- F. Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

En cuanto a las líneas de financiamiento que pretendía dicho programa se consideraba lo siguiente:

1. Que el crédito representará un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana.
2. Apoyo financiero que permitiera el desarrollo tecnológico, y con ello la promoción de las industrias de menor escala a mayores niveles de eficiencia y productividad.
3. Uno de los propósitos fundamentales de este programa fue el de habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encontraban al margen del financiamiento institucional.
4. Se trataba de que el crédito fuera suficiente y oportuno, además de coadyuvar no solo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino a impulsar su modernización.
5. Se apoyará preferentemente a la industrias micro y pequeñas independientemente de la actividad manufacturera que realizasen, por medio de la Banca de Desarrollo y las sociedades nacionales de crédito.
6. En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Banca de Desarrollo y los Gobiernos Estatales se promovería, la viabilidad del proyecto, las solvencia moral de los interesados y el arraigo a sus localidades; además, de fortalecer los sistemas de crédito masivos, en especial para las industrias micro y pequeñas.
7. La Banca de Desarrollo canalizaría financiamiento, por conducto de los intermediarios financieros en condiciones favorables a las agrupaciones de microindustrias que se constituyeron como Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, reconocidas por la SECOFI.
8. Se estimularía la formación de Uniones de Crédito Industriales y Mixtas. Conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. se apoyando a estas organizaciones en la actividad exportadora.
9. Definir los lineamientos en zonas de ampliación para industrias micro y pequeñas, para el establecimiento de las mismas. Además se otorgaría financiamiento para la adquisición e instalación en zonas y parques industriales.
10. En coordinación con Nafin y la SHCP se destinarían apoyos crediticios para el acceso a servicios tecnológicos especializados, realizando estudios, adquisición e instalación de equipos de prevención y control contra la contaminación, adquisición o renta de equipos de cómputo, así como los accesorios requeridos para un desarrollo tecnológico eficiente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

11. Promover el establecimiento de líneas de crédito para la industria micro, pequeña y mediana, con la finalidad de que participaran en actividades de subcontratación de procesos y productos, proveeduría a empresas exportadoras y de maquila.

No todas las empresas medianas y pequeñas tuvieron éxito; tampoco la recuperación de sus créditos fue total. Desde finales de 1993 Nacional Financiera, el Banco de Desarrollo del Gobierno, informaba sobre los problemas que enfrentaba, sobre todo en materia de supervisión y seguimiento de las intermediarias a quienes otorgaba créditos.

Faltó una infraestructura financiera, operativa y administrativa adecuada. En particular, no se contó con el personal capacitado para realizar estas funciones, resultándoles novedosas, luego de que los bancos de desarrollo dedicaron años a subsidiar a unas cuantas empresas estatales. Si bien algunas empresas fueron sancionadas, muchas de ellas sufrieron un quebranto financiero. Sin embargo, no debe argumentarse como excusa la dimensión de los préstamos otorgados ni el hecho que debió apoyarse a menos empresas dentro de una estrategia de desarrollo más equilibrada y equitativa.

La inexperiencia de los responsables al aplicar el programa se explicaba por la falta de atención que durante años padecieron estas empresas. Esto se complicó a través de dos circunstancias adicionales; por un lado la mitad de quienes encabezaban las empresas medianas y pequeñas no habían cursado ni siquiera la educación primaria; por otro, las dos terceras partes de las cientos de miles empresas en cuestión eran empresas familiares. Sin embargo, también debe tomarse en consideración que la quiebra de la mayoría de ellas, ocurrió a partir de 1995, cuando el error de diciembre llevó las tasas de interés de 15% a más de 110% en unas cuantas semanas. Ninguna empresa pudo soportar esta explosión de las cargas financieras. Se presentaron deficiencias, las cuales en algunos casos derivaron en abusos.²⁸

2.2.2. Evolución General del Crédito de La Banca de Desarrollo

El crédito otorgado por la Banca de Desarrollo se incrementó de modo constante desde 1990 hasta antes de la crisis de 1995. Tan sólo en 1994 se dio una tasa de crecimiento real de 58.2%, representando el 19% del Producto Interno Bruto(PIB) para ese año. Sin embargo, a partir de entonces el retroceso de los flujos ha sido notorio, siendo la tasa real de crecimiento apenas de 0.4% y en los años siguientes se registraron tasas negativas y una menor participación en el Producto Interno Bruto.

En 1999, el crédito otorgado por la Banca de Desarrollo representó el 9.3% del PIB y su tasa de crecimiento fue negativa en 14%. Existe así un retroceso constante de la presencia en términos

²⁸ Salinas de Gortari Carlos "México un paso difícil a la modernidad" ED. Plaza & Janes, Barcelona, 2000. Págs. 494-495.

agregados de la Banca de Desarrollo en la economía. La estructura del crédito otorgado a los sectores productivos mostró cambios importantes, el crédito destinado al sector primario redujo su participación en 9%, entre 1995 y 1999 y siendo su participación del 26.8%. El sector industrial se incrementó en 16% representando 20.8% de la cartera total.

CUADRO 2.10 (CRÉDITO POR GRAN DIVISIÓN (GD) ECONÓMICA BANCA DE DESARROLLO 1990-1999)						
Gran División	Participación en el Crédito (%)		Crédito otorgado* Promedio (Acervos)		Crédito otorgado* Promedio (Flujos)	
	1990-1994	1995-1999	1990-1994	1995-1999	1990-1994	1995-1999
1	37.0	26.3	10,165.74	7,322.92	-321.32	-1,314.47
2	1.9	1.8	548.11	488.23	-877.25	-73.13
3	28.9	31.5	8,085.02	8,390.66	677.62	-537.28
4	4.7	20.3	1,566.00	5,341.37	940.27	107.96
5	0.6	0.3	145.03	69.04	6.14	17.54
6	10.8	6.6	3,103.11	1,920.12	593.23	-647.10
7	9.3	7.1	2,602.67	2,098.77	726.60	-708.68
8	0.3	0.5	94.17	158.44	43.99	-34.56
9	6.5	5.6	2,120.02	1,525.14	1,139.88	-951.58
TOTAL	100	100	28,429.87	27,314.69	2,929.12	-4,141.39

*Millones de pesos de 1993.

GD Agropecuaria, silvicultura y pesca; GD2 Minería; GD3 Industria manufacturera GD4 Construcción; GD5 Electricidad, gas y agua; GD6 Comercio, restaurantes y hoteles; GD7 Transporte, almacenaje y comunicaciones; GD8 Servicios Financieros, seguros, act. inmobiliarias; GD9 Servicios comunales, personales y sociales.

Fuente: Banco de México y el SIREM

El crédito al sector primario se disminuyó durante la década anterior; en 1990 representaba el 51% de la cartera del sector productivo y 20.8% en 1999. La caída del sector se observó desde 1994 cuando registró el 26.4%. Por su parte el crédito destinado a los servicios tuvo un ciclo bien definido pues su participación se fue incrementando constantemente hasta 1994, pasando de 10.2% a 34.6%. En 1995, esta dinámica se revirtió, disminuyendo su participación relativa hasta llegar al 11.7% para 1999.

El crédito al sector industrial representó alrededor de 37% entre 1990 y 1994, pero en 1995 su participación se incrementó hasta en 47% ya para el año 1999 representó el 67.3% del total del crédito destinado a las actividades productivas. El crédito de la Banca de Desarrollo medido por gran división económica, muestra cambios relevantes en los periodos de análisis. Esto ocurre especialmente en el caso de la Gran División 1 que pierde 28.9% en la participación total, y en la Gran División 4 que registró un aumento de casi cinco veces. El cuadro 2.10 muestra el comportamiento del crédito en la década pasada, para cada una de las nueve divisiones económicas, en promedio, este disminuyó para casi todas las actividades en la segunda mitad del periodo, a excepción de la industria manufacturera, cuyo crecimiento promedio fue superior en 3.8% en la división de transportes, que aumentó un 68% y, por

último, en la construcción, cuyo incremento fue de más de 200 por ciento. Se registró una fuerte expansión del crédito total y productivo de la Banca de Desarrollo hasta el año de 1994 y a partir de 1995, éstas han sido negativas y de manera más pronunciada los flujos destinados al sector productivo. La presencia de la Banca de Desarrollo en la economía ha disminuido notablemente, tal como lo expresan los niveles de financiamiento en las actividades productivas, situación que ha sido más notable a partir de 1995. Las actividades relacionadas con el sector primario han disminuido su importancia en el otorgamiento de créditos en términos relativos y absolutos, además de registrar los más altos niveles de morosidad en las más importantes actividades-destino de los créditos.

CUADRO 2.11 CRÉDITO TOTAL DE LA BANCA DE DESARROLLO 1990-1999				
Año	PIB*	Crédito total*	CRED/PIB	TC del crédito
1990	1,050,122	130,476	12.4	
1991	1,094,383	114,957	10.5	-11.8
1992	1,133,136	125,467	11.0	9.1
1993	1,155,132	145,182	12.5	15.7
1994	1,206,135	229,723	19.0	58.2
1995	1,131,752	228,787	20.2	0.4
1996	1,190,355	173,957	14.6	-23.9
1997	1,270,256	146,822	11.5	-15.6
1998	1,331,494	149,351	11.2	1.7
1999	1,379,505	128,413	9.3	-14.0
*Millones de pesos de 1993.				
TC= Tasa de crecimiento.				
CRED/PIB= Penetración bancaria.				

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos

A partir de 1995 los niveles de morosidad se elevaron notablemente en las principales ramas receptoras de crédito, que por su peso relativo inciden fuertemente en los resultado de morosidad nacional, las actividades más afectadas en la cartera vencida fueron las relacionadas con el sector primario.²⁹

2.2.3. Comportamiento de La Banca de Desarrollo

Un exámen del comportamiento y evolución de la Banca de Desarrollo puede ser realizada a partir del análisis de la experiencia de Nacional Financiera. En la medida que el objetivo básico que persiguen estas instituciones es el de "promover y fomentar el desarrollo económico en sectores con escasez de recursos y el reducido acceso a los recursos que ofrece la Banca Comercial (...)"³⁰ surge la pregunta de que características poseen dichas instituciones para ser denominadas como de "desarrollo".

²⁹ Bendsky León "Distribución del crédito de la banca de desarrollo"(SIREM) Sistema de Información Regional de México, Revista Federalismo y Desarrollo, Julio-Agosto-Septiembre de 2000, núm.69, Banobras pag 71.

³⁰ Ortiz, Guillermo, "La Reforma financiera y la Desincorporación Bancaria" F.C.E. (1994).Pág. 145.

Para entender la cartera crediticia de Nacional Financiera hay que diferenciar los créditos otorgados por ésta institución como agente financiero del gobierno, los créditos otorgados como banca de primer piso en contra de los ofrecidos como banca de segundo piso y, aquellos dirigidos al sector público en oposición a los destinados al sector privado.

Respecto a la primera categoría, es necesario considerar que siendo Nacional Financiera una entidad gubernamental, ésta canaliza parte importante de los fondos provenientes de agencias multilaterales que se destinan a financiar proyectos del Sector Público. Cuando realiza este tipo de operaciones Nacional Financiera pasa de ser una Banca de Desarrollo a ser el agente financiero del gobierno. Entre 1992 y 1999 aproximadamente el 53% del total de crédito otorgado por Nacional Financiera consistía en préstamos de Agencias Multilaterales cuyo destino fue el de financiar proyectos gubernamentales. Los recursos con que contaba Nacional Financiera para financiar el desarrollo de actividades del sector privado fue –para estos años- en promedio equivalente al 47% de su cartera total.

A partir de las reformas emprendidas a fines de la década de los ochenta, se buscó que la Banca de Desarrollo pasara a constituirse en banca de segundo piso. Esta propuesta de cambio se debía a que en un régimen de banca de primer piso no existía mecanismo alguno que permitiera a la banca privada conocer la rentabilidad de prestarle a los clientes de la banca pública. Este diseño de banca pública no contribuía a eliminar las barreras de entrada que sus clientes enfrentaban para acceder a los servicios de la banca privada. Ante esta deficiencia, se proponía la constitución de una banca pública de segundo piso cuya principal labor sería subsidiar los costos de aprendizaje de la banca privada. Además de constituirse en un mecanismo que posibilitaría la resolución a los problemas de información, con este nuevo diseño Nacional Financiera transferiría los riesgos crediticios a la banca privada y por ende sus costos de operación podrían reducirse sustancialmente.

Como resultado el porcentaje de la cartera como agente no financiero, que se coloca como institución de segundo piso ha ido decayendo. Esta evolución es el resultado de una menor demanda de crédito por parte de los sectores productivos en razón de las altas tasas reales de interés que cobra la banca³¹ y a una pérdida de interés de la banca privada por canalizar dichos fondos. Este último resultado tiene por origen que el diferencial en el costo de fondeo de Nacional Financiera y el de la Banca Comercial esté en franco declive. Así, la mejor integración de éstos últimos a los mercados internacionales de capital ha provocado que sus costos de fondeo sean similares a los incurridos por Nacional Financiera. Sin embargo, en los mercados domésticos esto no sucede: ante la imposibilidad de captar depósitos del público, el costo de fondeo es superior para Nacional Financiera. Así, la ventaja comparativa de Nacional Financiera en la captación de fondos ha ido decayendo y por ende el interés de la Banca

³¹ Entre 1989 y 1999, la banca comercial canalizó el 80% de la cartera de crédito de segundo piso al sector privado. El restante fue canalizado por instituciones no-bancarias.

Comercial de utilizarlos.³² Es en este contexto que se debe situar la intención reciente de esta institución de ofrecer servicios de garantías crediticias, tomando en cuenta que el objetivo final de la banca de desarrollo es canalizar créditos a sectores que siendo rentables no tienen acceso a créditos de la Banca Comercial. Es importante examinar como ha evolucionado la cartera de empresas atendidas por esta Banca de Desarrollo. Para ello, se analiza la estructura de la cartera de segundo piso siendo esta la forma más relevante bajo la cual el sector privado recibe fondos de Nacional Financiera. A este respecto el cuadro 2.12 muestra que, el número de préstamos otorgados y su distribución sectorial, ha presentado una gran variación y un cambio marcado de tendencia en 1995. A pesar de estos cambios, en términos generales el sector más favorecido³³ fue el manufacturero.

	1990	1993	1995	1998	2000
A. Manufacturas	10 700	39 380	18 242	5 089	5 462
Subsector alimentos	1 800	16 607	4 852	3 007	2 907
Subsector textiles	2 084	5 123	9 003	1 019	734
Subsector madera	954	2 021	121	182	134
Subsector papel	404	1 401	80	112	56
Subsector químicos	760	1 881	567	247	139
Subsector minerales	631	1 512	131	97	393
Subsector metálicas Básicas	120	431	28	42	49
Subsector (maquinaria y equipo)	1 972	3 632	273	198	168
Subsector Otras manif.	1 993	3 684	7 568	1 082	882
B. Comercio	3 101	56 741	10 693	2 381	2 404
C. Servicios	8 112	27 634	7 872	1 784	1 417
Volumen Total de Préstamos (A+B+C)	13 613	123 767	36 857	10 085	9 283

Fuente: Informe de actividades de Nacional Financiera diversos años

En el cuadro 2.13 se muestra la información por tipo de instituciones financieras, presentando una importante reducción en la participación de las Uniones de Crédito como canalizadoras de los fondos de Nacional Financiera. De acuerdo a lo anterior, se tiene una reducción significativa en el valor de cartera que se dirigía a microempresas.

	1989	1990	1993	1994	1995	1998	1999	2000
Volumen de Préstamos								
Porcentaje canalizado por no bancos	13.2	19.5	40.7	46.3	53.7	23.3	22.5	18.9
Porcentaje Canalizado por Uniones de Crédito	4.6	7.0	15.9	26.2	30.6	4.0	3.4	2.2
Porcentaje Canalizado a Microempresas	54.6	54.3	70.1	70.4	78.4	61.0	67.7	67.3
Valor de los Préstamos								
Porcentaje Canalizado por no bancos	3.1	13.0	33.2	27.7	13.5	18.9	24.9	31.3
Porcentaje Canalizado por Uniones de Crédito	2.1	4.5	16.3	16.3	9.9	2.0	2.3	1.8
Porcentaje Canalizado a Microempresas	9.1	11.9	19.9	18.7	7.0	5.5	29.0	29.6

Fuente: Informe de actividades de Nacional Financiera diversos años.

³² Además a esto, en distintos momentos la institución de fomento trató de colocar fondos en la banca comercial pero imponiendo topes a las tasas de interés que éstas últimas podían cobrar. Esta restricción se convirtió en otro factor que seguramente explica la baja demanda por parte de la banca comercial de colocar este tipo de fondos.

³³ En términos del volumen de préstamos otorgados.

Ante el objetivo de financiar a las microempresas por medio de operaciones de segundo piso, la autoridad descuidó el marco regulatorio y de supervisión de las entidades financieras que participaban en dichas operaciones. En especial se prestó poca atención a las operaciones de las Uniones de Crédito. Esto se puede explicar fundamentalmente para la conjunción de tres factores. Primero, una vez reprivatizada la Banca Comercial, ésta empieza a expandirse a partir 1993 y ante lo cual la Comisión Nacional Bancaria y de Valores³¹ se vio desbordada en sus funciones. Segundo, con la presencia de un gran número de nuevas entidades no bancarias que en su totalidad conformaban un muy pequeño nivel de activos condujo a la autoridad a no impulsar un marco regulatorio apropiado para estas entidades. Finalmente, como tercer factor esta el político. En la medida del interés de la autoridad gubernamental el canalizar fondos crediticios a la microempresa por medio de operaciones de segundo piso, la generación de Uniones de Crédito y otras entidades no bancarias resultaban un activo para la política gubernamental. En el fondo de estos factores se encontraba el poco interés que manifestaba la Banca Comercial de participar canalizando los fondos de Nacional Financiera.

Tanto la debilidad en las medidas de regulación y supervisión como de la política crediticia expansiva de Nacional Financiera, permitieron un importante auge en el número de entidades no bancarias que se dedicaban a financiar los requerimientos de sectores urbanos de bajos ingresos que no eran clientes de la Banca Comercial. Sin embargo, los mismos factores que condujeron al auge de estas entidades no bancarias fueron las que ocasionaron que en el umbral de la crisis cambiaria de 1995, que muchas de éstas entidades quebraran.

La actuación de la Banca Comercial ha venido evolucionando a través del proceso de estatización bancaria y su posterior devolución al sector privado; la apertura a la banca extranjera; el cambio drástico de filosofía de recursos bancarios, al pasar de un sistema de alto encaje legal³² e inversión obligatoria en carteras específicas a uno mucho menos regulado, ha significado en su momento, drásticos cambios a la posición de la Banca Comercial respecto al financiamiento al desarrollo. La cultura bancaria de la banca extranjera es muy diferente en el sentido de financiar el desarrollo, en pocas palabras se manejaba la idea de que un banquero no nacional sería menos proclive que un mexicano a evaluar conceptos de rentabilidad social; esto desde luego no incluye a la banca internacional de desarrollo que persigue diferentes objetivos. A la fecha el 80% del Sistema Bancario-Financiero se encuentra en manos de extranjeros, los cuales están más preocupados por remitir mayores montos de utilidades de a sus matrices o países de origen, que en otorgar mayor crédito a la pequeña empresa y mucho menos a la microempresa a tasas de interés más atractivas y de largo plazo. No existiendo además voluntad política por parte de estos y del gobierno.

³¹ La entidad reguladora y supervisora del sistema financiero.

³² El encaje legal es un instrumento de política monetaria, cuyo propósito es el de aumentar o restringir el circulante y el crédito.

A diferencia de otros países de la región, en México se entiende un proceso de **liberalización financiera** con la presencia de una Banca de Desarrollo que se caracteriza por ser un importante actor tanto en el mercado de captación como de crédito. Si bien la presencia de esta Banca de Desarrollo ha sido considerada como una herramienta de política económica para apoyar el proceso de desarrollo económico, se planteaba a fines de la década de los ochenta la necesidad de llevar a cabo profundas reformas en su accionar.

Haciendo uso de datos de Nacional Financiera la principal Banca de Desarrollo del país, se observó que no han existido grandes cambios en el accionar de ésta última a lo largo de la última década. Así, entre 1992 y 1999 esta institución continuó actuando como agente financiero del gobierno.

El accionar de la Banca de Desarrollo a través de Nacional Financiera no coadyuva a la solución permanente a los problemas de acceso al que se enfrentan diversos sectores productivos del país. Así en la medida que la Banca Comercial sigue siendo principalmente una banca de primer piso, no existen mecanismos adecuados que permitan a esta, conocer la rentabilidad de prestar a sectores hoy atendidos por la Banca de Desarrollo. Con el menor dinamismo que se observa de la cartera de segundo piso obedece al menor diferencial que existe entre el costo de fondeo de Nacional Financiera y el de la Banca Comercial. La significativa reducción de la participación de Nacional Financiera como canalizador de fondos y además de una reducción significativa en el valor de cartera dirigida a microempresas, se abre un reto para la operación de esta institución de fomento e implica a futuro la posible existencia de productos diferenciados: garantías crediticias para la Banca Comercial y canalización de fondos hacia instituciones no-bancarias reguladas (Uniones de Crédito, Sociedades de Ahorro y Préstamo, SOFOLES y otras instituciones de fomento).

Durante años, la insuficiencia y el desinterés del financiamiento a la microempresas por parte de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo, ha ocasionado que las microempresas se vean en la necesidad de buscar alternativas que les permitan cubrir sus necesidades de financiamiento, ya que la mayoría de las veces, suelen estar fuera del sistema financiero formal, recurriendo a prestamistas y familiares.

CAPÍTULO III

LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

En este capítulo se encuentra la hipótesis que sustenta esta investigación y tiene por objeto dar a conocer el funcionamiento y operatividad de las Instituciones dedicadas a las Microfinanzas a nivel nacional e internacional.

El desarrollo de las prácticas de ahorro y crédito popular, surgieron principalmente en Europa, como respuesta a las necesidades de vincular las actividades financieras y las obras sociales de las cajas de ahorro, las cuales se constituyeron en un elemento base para el desarrollo cultural y social. En el terreno de las microfinanzas, las Instituciones Microfinancieras como parte del sector financiero no bancario, emergen como una importante alternativa¹ que pueden satisfacer los requerimientos de financiamiento a las Microempresas, aprovechando sus características básicas, como es el conocimiento y especialización del mercado de la micro y pequeña empresa, para el otorgamiento de crédito razonado, la oferta de instrumentos de acuerdo a las necesidades de la población, el establecimiento de oficinas cercanas al cliente, así como el manejo de tasas de interés más bajas en comparación con fuentes de financiamiento informales, entre otras.

Han empezado a operar instituciones que prestan servicios microfinancieros (muchas de ellas orientadas exclusivamente a gente de escasos recursos) con muy diversas figuras jurídicas asociativas. En México las instituciones no bancarias que se han desarrollado en torno al mercado han sido múltiples, entre las que destacan las Uniones de Crédito, las Sociedades de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado. Estas instituciones pueden jugar un papel determinante en la prestación de servicios financieros especializados para la microempresa por lo que en este apartado se analizarán las principales características, definiciones y formas jurídicas de los organismos antes mencionados, los instrumentos de captación de depósitos y el tipo de crédito que otorgan.

3.1. Antecedentes Mundiales

Desde sus orígenes a comienzos del siglo XIX, en Alemania, Francia, Inglaterra, España y posteriormente en toda Europa, las cajas de ahorro se caracterizaron por ser entidades sin ánimo de lucro, y sí de fomento y consolidación del ahorro popular. Siempre se condujeron en un ámbito de

¹ El término "alternativa" no constituye un concepto teóricamente preciso; pero se emplea a veces para referirse genéricamente al conjunto de las actividades económicas de carácter solidario desarrolladas por personas, familias, grupos, organizaciones, instituciones y fundaciones, que proceden conforme a modos de comportamiento y de relaciones distintos a los que predominan actualmente en las economías. Modos de comportamiento y relación que, por tanto, pueden concebirse al menos potencialmente como alternativos, al estar caracterizados por la intencionalidad de construir en la práctica social los valores de justicia, solidaridad, autonomía, cooperación y creatividad social.

actuación local, lo que se conoce como principio de territorialidad; la población se percibía así misma como beneficiaria de sus propios ahorros. Al no existir accionistas ni tener que distribuir dividendos, los excedentes de las cajas, después del pago de gastos, impuestos, saneamiento de activos y creación de reservas, deben orientarse al financiamiento de obra y gasto sociales de las propias localidades donde operaban, lo que explica en gran parte su éxito en la captación del ahorro popular.

Por su origen popular y vocación territorial, las operaciones tanto de captación de recursos como del crédito y servicios otorgados, se han dirigido principalmente a los núcleos de población rural y popular medio, adecuados a sus preferencias y necesidades. La proximidad con la clientela dada por su amplia red de sucursales, tanto por la cercanía física como por el conocimiento personal y entendimiento cultural de hábitos y costumbres locales, ha sido un atributo de las cajas de ahorro y en la actualidad sirven como una barrera defensiva ante la fuerte competencia de otros intermediarios financieros dentro de segmentos de mercado al menudeo. Otra característica en el proceso evolutivo de las cajas de ahorro europeas ha sido la atención e interés permanentes de las autoridades financieras de los distintos países para promover y consolidar su desarrollo actualizando el marco jurídico que norma y regula sus funciones y operaciones, y adecuándolo a las nuevas condiciones del entorno financiero. En esto se basan los distintos modelos adoptados en cada país. Asimismo se ha mantenido una supervisión prudencial que permite garantizar su solvencia institucional, una sana gestión de activos y pasivos y su adecuada capitalización.²

Datos históricos revelan que las primeras cooperativas de ahorro y crédito se desarrollaron en Alemania, debido al fracaso de las cosechas en el año de 1846, y como parte también de las consecuencias de la revolución industrial en Europa. Un funcionario del gobierno Alemán, de nombre Hermann Schultze-Delitzsch organizó un molino y una panadería en forma de cooperativa, cuyo éxito se extendió para la creación de cooperativas de artesanos y pequeños tenderos. En 1850 se estableció la primera cooperativa de ahorro y crédito con una estructura democrática y nueve años después, en 1959, existían 183 bancos del pueblo en dos provincias urbanas de Alemania. De manera paralela Federico Raiffeisen un alcalde de una provincia rural, formó una cooperativa de pan para vender a bajo precio la harina y en los siguientes años organizó una empresa para ofrecer financiamiento a agricultores y que no fueran víctimas de usureros. A partir del modelo de Raiffeisen, los países europeos llevaron a la práctica el sistema de ahorro y crédito popular, en muchos casos promovidos por los religiosos; en Francia se fundaron las primeras cajas Raiffeisen a partir de 1884, una tenencia promovida por el padre Luis Milcent, quien fundó el banco de Crédito Agrícola de Poligny, en base a la Ley del 21 de marzo de 1884, que autorizaba a las asociaciones profesionales.

² Mercado Graciela, "Ahorro Popular de éxito vs. Fracaso Mexicano", en El Financiero (2002), 1 de julio: Pág. 14.

En el continente americano, la primera caja de crédito surgió en Brasil, fundada por el jesuita suizo Teodoro Amstand, quien encontró un medio favorable entre los emigrados de habla alemana de los estados del sur, desde Brasil se extendió el crédito mutuo a toda América del Sur. En 1897 unos estudiantes que habían estado en Alemania dieron a conocer las Cajas Raiffeisen en Japón, ese mismo año se propuso una ley cooperativa que sólo fue adoptada en 1900, debido a la oposición capitalista japonesa; hacia 1993 unos 6 millones de productores japoneses son miembros de una mutual de crédito, a partir de esas cajas, la cooperación japonesa incluye hoy todos los aspectos de la actividad humana; una cooperativa de ediciones japonesa edito un folleto bibliográfico sobre Raiffeisen, como veneración al fundador del crédito mutuo.³

3.1.1. Alemania

En Alemania un país de 80 millones de habitantes, uno de cada cinco habitantes es socio de un Banco Cooperativo y existe una oficina bancaria por cada 1,200 habitantes, con una historia de Banca Social que surge en 1847, el sistema financiero alemán, es uno de los más competitivos a nivel mundial y sin duda su composición diversificada y múltiple ha iniciado en una democracia económica. El acceso a servicios financieros para la mayoría de la población en ese país se ha logrado gracias a la existencia de un amplio sistema de Banca Social, por el otro lado de la sociedad civil, los 1,800 bancos cooperativos de Raiffeisen, con 14 millones de socios y 30 millones de clientes es el sistema privado más democrático. En este país los depósitos en los bancos equivalen al 52% del PIB.

Un segundo tipo de Banca Social son las 560 Cajas de Ahorro y sus trece bancos regionales integradores, un sistema descentralizado en banca pública respaldada por las municipales. La primera Ley cooperativa se emitió el 1 de marzo de 1889, posteriormente se realizaron modificaciones en 1934 obligando a integrar federaciones y auditorías a todas las cooperativas y ha sido base de confianza de que hoy gozan los bancos cooperativos en Alemania. Existen 2,800 bancos de diferentes tipos, los bancos Cooperativos Raiffeisen y las Cajas de Ahorro representan el 90% de la cobertura institucional y el 70% del mercado de banca universal. El nivel de desarrollo y competitividad del sector de Banca Social se muestra en el número de miembros, pero también en los resultados financieros: los bancos cooperativos en Alemania distribuyen entre el 6 o 7% anual sobre el capital pagado por el asociado un valor aproximadamente tres veces más alto que los dividendos de la banca privada.

El sector de la Banca Universal en Alemania se compone básicamente por tres grandes rubros de bancos: bancos privados(en su mayoría conformado como sociedades anónimas), cajas de ahorro (en propiedad de los municipios y por lo tanto públicas) y los bancos cooperativos. Los tres tipos de

³ Imperial Zuñiga Ramón, "Banca Social", Edit. Caja Popular Mexicana. (2001) Pág. 57.

intermediarios financieros son bancos universales en la tradición europea con una amplia gama de actividades permitidas. Los bancos cooperativos en Alemania son legalmente independientes con propias personalidades jurídicas, políticas gerenciales y responsabilidades, mientras entre los tres bancos cooperativos centrales prevalece la forma jurídica de la Sociedad Anónima (con el capital en manos de cooperativistas), en los bancos cooperativos se exige un vínculo común para la afiliación de socios. Los Bancos Cooperativos representan en términos frente a clientes no bancarios el 22.2% del mercado de la banca universal, junto con Austria, Francia y Holanda el porcentaje más alto en Europa, en términos absolutos este porcentaje corresponde a casi 400 mil millones de euros.

Actualmente hay 564 cajas de ahorro locales de derecho público y 13 bancos centrales para ellas a nivel regional, juntos representan el 47.1% del mercado de la banca universal (en términos de depósitos del público) y constituyen con eso, el grupo líder del mercado. A este éxito contribuyó el hecho de que las cajas son públicas normalmente en propiedad de los municipios y gozan de una garantía institucional por parte de sus propietarios (garantía interpretada como subsidio por parte de la comisión de la UE y por ende cuestionada), tanto como en el caso de la banca cooperativa, se respeta en el sector los principios de regionalidad y subsidiaridad y se maneja una imagen corporativa común. En Alemania existen 290 bancos, la gran mayoría en forma de sociedades anónimas con una participación en el mercado de la banca universal de 30.6%. A diferencia de la caja de ahorro y de la banca cooperativa, son bancos que cubren en su mayoría todo el territorio nacional con redes de sucursales y no con instituciones legalmente independientes, y por lo tanto es un sector más heterogéneo, comparado con la banca cooperativa y la caja de ahorro.

Tareas Enfocadas

- ☞ Facilitar a todos los estratos de la población el acceso a los modernos servicios financieros.
- ☞ Promover a amplia escala el ahorro y la formación de patrimonio.
- ☞ Ofrecer servicios financieros y financiamiento a pequeñas y medianas empresas.
- ☞ Promover una cultura de la actividad independiente.
- ☞ Conservar una estructura económica regional equilibrada.
- ☞ Apoyar la modernización de los municipios y las entidades federativas.

Factores determinantes para la posición en el mercado

- ☞ Descentralización que promueva la cercanía al cliente.
- ☞ De la región para la región
- ☞ Identidad de intereses elevada y estable entre ciudadanos, pequeña y mediana empresa y municipios (apoyadas por el compromiso de las cajas de ahorro).

- ☞ Operación efectiva en la agrupación (división de trabajo)
- ☞ Alta rentabilidad por el aprovechamiento de las economías de escala en el negocio al menudeo.
- ☞ Alta credibilidad en la población, por la estricta supervisión y auditoría de las cajas de ahorro (de mayor alcance que la banca comercial).

3.1.2. España

Las cajas españolas en la actualidad:

- ☞ Número de entidades: 50 Cajas de Ahorro
- ☞ Una organización integradora: La Confederación Española de Cajas de Ahorro
- ☞ Activos Totales: 316,580 millones de dólares
- ☞ Depósitos interiores: 232,643 (cuota de mercado 49%)
- ☞ Beneficios antes de impuestos: 3,856 millones de dólares
- ☞ Recursos Propios: 17,836 millones de dólares
- ☞ Número de oficinas: 16,653
- ☞ Número de empleados: 90,997
- ☞ Número de tarjetas de crédito débito: 16.4 millones.⁴

Rezagos distintos de las cajas de ahorro españolas:

- a) Se trata de entidades financieras plenas, con libertad y equiparación operatoria total.
- b) Jurídicamente son instituciones de naturaleza privada y con un patrimonio de finalidad social.
- c) Su actuación sin embargo, se efectúa según criterios de mercado, buscando la optimización del beneficio.
- d) Estos beneficios no se reparten, al no existir socios, destinándose al fortalecimiento de la entidad y finalidades sociales.
- e) Están especializadas en el fomento del ahorro popular, sobre todo en los segmentos de negocios familiares, pequeñas y medianas empresas.
- f) Tienen una fuerte raíz local, con una mayoría de clientes y productos en la región e interesadas en proyectos de su zona de actuación.

Los rasgos distintivos de las cajas de ahorro en el ámbito europeo de los años ochenta, fueron:

1. Base fundamental de la mayoría de las cajas de ahorro
2. Carácter de instituciones financieras con pleno sentido del término.
3. Estrecha vinculación con los sectores sociales y económicos del territorio donde desarrollan sus actividades.

⁴ La situación al 31 de diciembre de 1997.

4. Alto nivel de cooperación entre las cajas, a nivel nacional e incluso internacional.
5. Singularidad en el ahorrador, así como con las economías familiares, pequeñas y medianas empresas, y operaciones al por menor.
6. Aplicación de parte de los excedentes a obras de beneficio social en virtud de su naturaleza fundacional y su ausencia de ánimo de lucro.

3.1.3. Canadá

La idea de las cooperativas de ahorro y crédito fue aplicada en América del Norte por un periodista católico de Québec, Canadá, llamado Alfonso Desjardins, especializado en temas parlamentarios quien se interesó en el crédito cooperativo después de enterarse de las exorbitantes tasas de interés en ese país; Desjardins es considerado como el Raiffeisen canadiense. En diciembre de 1900 estableció La Caisse Populaire de Lewis (La Caja Popular de Lewis), basado en los modelos europeos, el éxito se demostró porque seis años después había prestado 200 mil dólares y no había presentado pérdidas; en un afán de darle formalidad al sector, Alfonso Desjardins organizó una serie de conferencias tanto en Canadá como en Estados Unidos.

A principios del siglo XX, en una sesión de trabajo, el comisionado de bancos del estado de Massachussets, Pierre Jay, recomendó una legislación para proteger a las pequeñas organizaciones de ahorro y préstamo, formadas por grupos de empleados, en esa conferencia estuvo presente Eduardo Filine, comerciante de Boston, quien se interesó en promover estas asociaciones. Desjardins contribuyó a organizar la primera cooperativa de ahorro y crédito en los Estados Unidos en 1909 en Manchester, New Hampshire. Con la ayuda del clero se expandió el sistema de crédito y en el año de 1921, fecha de muerte de Desjardins, existían 150 cajas en el Canadá Francés, la continuación de éste sistema de crédito mutuo la emprendió Eduardo Filine, quien en un viaje a la India constató el valor social de las cajas mutuas, especialmente en los medios miserables, A su regreso a los Estados Unidos, Filine puso su fortuna al servicio de la difusión del crédito mutuo, convirtiéndose en una organización poderosa que cubre todos los Estados Unidos; el corazón y centro de este movimiento es la Asociación Nacional de Uniones de Crédito, cuya sede está en Madison. Alfonso Desjardins es considerado el héroe más importante para la economía de Québec al crear uno de los movimientos cooperativos financieros más importantes del globo, en 1907 instaura las escuelas el Ahorro del Centavo, para que los niños y jóvenes ahorren; menos de un siglo más tarde las cajas escolares se encuentran en 1,700 escuelas, donde se captan de 325 mil jóvenes, 30 millones de dólares canadienses. En la víspera de su centenario el movimiento Desjardins cuenta con 5 millones de miembros repartidos en más de 1,300 cajas; 17,500 dirigentes voluntarios y 47,000 empleados sus activos superan los 80 mil millones de dólares canadienses, unos 60 mil millones estadounidenses, Desjardins figura entre las 150 instituciones financieras más importantes del mundo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 1.1 NÚMERO DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TOTAL DE ACTIVOS Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

PAIS	TIPO DE INSTITUCIÓN	TOTAL DE ACTIVOS		PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**
		NÚMERO	(US\$ MILLONES) ¹	
ALEMANIA	BANCOS COOPERATIVOS (LOCALES)	2 0	417 257	12.2%
	CUOP DE CRÉDITO	350	n.d.	0.1%
ARGENTINA	CAJAS DE CRÉDITO	5	119	0.1%
	BANCOS COOPERATIVOS (LOCALES)	2	2 237	15.0%
BOLIVIA	CACs	113	307	5.0%
BRASIL	COOPERATIVAS DE CRÉDITO	1 2	3 025.5	1 0%
	COOPERATIVAS CENTRALES	27		
	(BANCOS COOPERATIVOS)	2		En conjunto
CHILE	CACs	91	290	0.4%
COLOMBIA	COOP FINANCIERAS	1		
	CACs	463		
	COOPERATIVAS DE CRÉDITO	Aprox.	1 268	4.1%
	COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
	COOP MULT. SECCION DE AH Y CRÉDITO			
COSTA RICA	CACs	83	201.4	3.1%
ECUADOR	CACs	350	190.0	1.6%
	CAJAS DE CRÉDITO RURALES	50	148.8	1.0%
EL SALVADOR	BANCOS DE LOS TRABAJADORES	7		
	ASOC. COOP. DE AHORRO Y CRÉDITO	80		En conjunto
				En conjunto
GUATEMALA	CACs	140	142.8	2.8%
HONDURAS	CACs	130	262.8	2.50%
MÉXICO	SAPs	12	541.2	Aprox. 0.4%
	UNIONES DE CRÉDITO	270	1 371.0	Aprox. 1.0%
	COOP. DE AHORRO Y PRÉSTAMO	Aprox.	n.d.	n.d.
	CAJAS SOLIDARIAS	Aprox.	45.4	Aprox. 0.03%
NICARAGUA	CACs	40	n.d.	n.d.
PANAMA	CACs	217	477.6	3.0%
PARAGUAY	CACs	350	177.5	15.0%
PERU	CACs	190	266.7	1.3%
REPUBLICA DOMINICANA	CACs	47	110.0	2.7%
	CACs CON MULTIACTIVIDAD	83		

¹ No disponibles. ² Datos de organismos activos de las CACs como porcentaje de los activos del sistema financiero. Ecuador, Bolivia, Brasil, El Salvador y Uruguay donde se trata el porcentaje respecto a los préstamos.

FUENTE: Base de Datos Consejo Mexicano de Ahorro y Crédito Popular

3.2. Las Microfinanzas

Definición de las microfinanzas

Las microfinanzas han evolucionado con un enfoque de desarrollo económico dirigido a beneficiar a mujeres y hombres de bajos ingresos. **La expresión se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos, incluyendo a los autoempleados.** Los servicios financieros, por lo general, incluyen ahorro y crédito; sin embargo, algunas organizaciones de

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

microfinanzas también proveen servicios de seguro y pago. Además de la intermediación financiera, muchas IMF's⁵ ofrecen servicios de intermediación social, tales como la formación de grupos, el desarrollo de la confianza en sí mismos y el entrenamiento para desarrollar las capacidades financieras administrativas entre los miembros de un grupo. Por lo tanto, la definición de las microfinanzas frecuentemente incluye tanto la intermediación financiera como la intermediación social. Las microfinanzas no son simples operaciones bancarias, sino son una herramienta de desarrollo.

Las actividades microfinancieras suelen incluir:

- ☒ Pequeños préstamos, por lo general como capital de trabajo
- ☒ La evaluación informal de prestatarios e inversiones
- ☒ Los sustitutos de garantías, tales como garantías colectivas o ahorros obligatorios
- ☒ El acceso a préstamos repetidos y mayores, tomando en cuenta el historial crediticio
- ☒ El desembolso racionalizado y el monitoreo de préstamos
- ☒ Los servicios de ahorro seguros

Algunas IMF's prestan servicios de desarrollo empresarial, tales como la capacitación de destrezas y mercadeo; y servicios sociales tales como la alfabetización y los servicios de salud; sin embargo, éstos por lo general no están incluidos en la definición de microfinanzas. **Las IMF's pueden ser organizaciones no gubernamentales (ONG's), cooperativas de ahorro y crédito, uniones de crédito, bancos gubernamentales, bancos comerciales o instituciones financieras no bancarias.**

Los clientes de microfinanzas suelen ser empresarios autoempleados de bajos ingresos tanto en áreas urbanas como rurales. Muchas veces los clientes son comerciantes, vendedores callejeros, pequeños agricultores, proveedores de servicios (como peluqueros o taxistas), artesanos y pequeños productores. Por lo general sus actividades constituyen una fuente estable de ingresos (frecuentemente provenientes de más de una sola actividad). Aunque son pobres, no se les suele considerar como "los más pobres entre los pobres". Los prestamistas informales, las casas de empeño y las asociaciones de crédito y ahorro rotativo son proveedores informales de microfinanciamiento y constituyen fuentes importantes de intermediación financiera.

3.2.1. Antecedentes de Las Microfinanzas

Las microfinanzas surgieron como respuesta a las dudas y a los resultados de investigaciones sobre la concesión de créditos subsidiados por el Estado para agricultores pobres. En los años setenta, las

⁵ Abreviatura de Instituciones Microfinancieras.

agencias gubernamentales eran el método predominante para la concesión de créditos productivos a personas que carecían de acceso previo a servicios de crédito, personas que fueron obligadas a pagar tasas de interés excesivas o que fueron objeto de conductas usureras. Los gobiernos y los donantes internacionales asumieron que los pobres necesitaban crédito barato y consideraron esto una forma de promover la producción agrícola entre pequeños terratenientes. Además de proveer créditos subsidiados para la agricultura, los donantes organizaron uniones de crédito inspiradas en el modelo Raiffeisen, desarrollado en Alemania en 1864. El enfoque central de estas cooperativas financieras radicaba en la movilización de ahorros en áreas rurales, en un intento de "enseñar a los agricultores pobres cómo ahorrar". Desde mediados de los años ochenta, el modelo de crédito subsidiado y dirigido, apoyado por muchos donantes, fue objeto de crítica constante porque la mayoría de programas acumulaba grandes pérdidas de préstamos y requerían frecuentes recapitalizaciones para continuar operando. Se hizo más evidente la necesidad de soluciones basadas en el mercado. Esto condujo a un nuevo enfoque que consideró las microfinanzas como parte integral del sistema financiero general. El énfasis se desplazó del rápido desembolso de préstamos subsidiados para poblaciones objetivo hacia el desarrollo de instituciones locales sostenibles para servir a los menos favorecidos.

A su vez, las ONG's locales se dedicaron a buscar un enfoque de largo plazo diferente de los enfoques no sostenibles con la generación de ingresos para el desarrollo comunitario. En Asia, el Dr. Mohammed Yunus, de Bangladesh, tomó la delantera con un esquema piloto de préstamos colectivos para personas sin tierra. Posteriormente, esto se convirtió en el Banco Grameen, el cual actualmente atiende a más de 2.4 millones de clientes (de los cuales un 94% está conformado por mujeres) y es un modelo para muchos países. En América Latina ACCION Internacional apoyó el desarrollo de préstamos colectivos de solidaridad para vendedores callejeros, y la Fundación Carvajal desarrolló un sistema exitoso de crédito y capacitación para microempresarios individuales.

El sector financiero formal también comenzó a experimentar cambios. El Banco Rakyat Indonesia, un banco rural estatal, dejó de otorgar crédito subsidiado y adoptó un enfoque institucional que operaba bajo principios de mercado. En particular el Banco Rakyat Indonesia desarrolló una serie transparente de incentivos para sus prestatarios (pequeños agricultores) y personal, recompensando el pago puntual de los préstamos y confiando en la movilización voluntaria de ahorros como fuente de fondos. Desde los años ochenta, el campo de las microfinanzas se ha desarrollado de forma sustancial. Los donantes apoyan y promueven activamente las actividades microfinancieras, enfocándose en IMF's comprometidas con el logro de la proyección sustancial y de la sostenibilidad financiera. Actualmente el enfoque se centra en prestar únicamente servicios financieros, mientras que en los años setenta y gran parte de los ochenta se caracterizó por un paquete integrado de crédito y capacitación, que requería subsidios. Más recientemente, las ONG's de microfinanzas (incluyendo a PRODEM/Banco Sol en Bolivia, K-REP en Kenia y Banco Estado de Chile, en Chile) comenzaron a transformarse en

instituciones financieras formales reconociendo la necesidad de prestar servicios de ahorro a sus clientes y de tener acceso a fuentes de financiamiento disponibles en el mercado, en vez de depender de fondos de donantes. Este reconocimiento de la necesidad de alcanzar la sostenibilidad financiera ha conducido al actual enfoque de "sistemas financieros" para las microfinanzas.

Este se caracteriza por las siguientes creencias:

- ☞ El crédito subsidiado socava el desarrollo
- ☞ Los pobres pueden pagar tasas de interés suficientemente altas como para cubrir los costos de transacción y las consecuencias de los mercados de información imperfectos en los cuales operan los prestamistas
- ☞ La meta de la sostenibilidad (recuperación de costos y, eventualmente, beneficios) es la clave no sólo para la permanencia institucional en la actividad crediticia, sino también para que la institución de préstamos también se especialice y sea más eficiente
- ☞ Debido a que los montos de los préstamos para este nicho son pequeños, las IMF's deben alcanzar una escala suficiente para volverse sostenibles
- ☞ El crecimiento empresarial medible, y su impacto en la pobreza, no puede ser demostrado fácilmente o con precisión; los índices de proyección y de pago de préstamos pueden ser equivalentes del impacto.

Uno de los supuestos principales desprendido de lo anterior, es que muchos pobres desean activamente el crédito productivo y que ellos pueden absorberlo y utilizarlo. Pero, en la medida que el campo de las microfinanzas se ha desarrollado, la investigación ha encontrado cada vez más que en muchas situaciones los pobres desean tener acceso a servicios de ahorro seguros y a préstamos de consumo, en la misma medida que el crédito productivo y, en algunos casos, de crédito no productivo. Las Instituciones Microfinancieras están comenzando a responder a estas exigencias proporcionando servicios voluntarios de ahorro y otros tipos de préstamos.

3.2.2. La Intermediación Financiera

Para analizar el sistema financiero de un país, es necesario examinar tanto la demanda como la oferta de servicios financieros, en este apartado sólo se analizará el lado de la oferta con el fin de permitir a los proveedores de microfinanciamiento identificar áreas en donde los servicios o productos para ciertos grupos de clientes son inadecuados o no existentes. También pueden identificarse los vacíos institucionales y el potencial de asociaciones de cooperación entre diferentes tipos de instituciones para llegar a los pobres en forma redituable.

El rol principal de las Instituciones Microfinancieras es promover la intermediación financiera. Esto significa que, la transferencia de capital o liquidez de aquellos que tienen exceso en un momento determinado hacia aquellos que están escasos en ese mismo momento. En vista de que la producción y el consumo no suceden simultáneamente, se necesita de alguien que coordine estos diferentes ritmos. "El financiamiento en forma de ahorro y crédito surge para permitir la coordinación". El ahorro y el crédito son más eficientes cuando los intermediarios comienzan a transferir fondos de empresas y personas individuales que han acumulado fondos y que están dispuestos a ofrecer liquidez a aquellos que desean adquirirla.⁶

Aunque prácticamente todas las IMF's proveen servicios crediticios, algunas también proveen otros productos financieros, incluyendo ahorros, seguros y pago de servicios. La decisión sobre qué tipo de servicios financieros proveer y el método para ofrecerlos depende de los objetivos de la IMF, las exigencias de su mercado objetivo y su estructura institucional.

Dos imperativos de importancia fundamental que deben ser considerados al prestar servicios financieros son los siguientes:

- ☞ Responder con eficacia a la demanda y a las preferencias de los clientes
- ☞ Diseñar productos simples que los clientes puedan entender con facilidad y que las IMF's puedan manejar fácilmente.

La gama de productos proporcionados generalmente incluyen:

- ☞ Crédito
- ☞ Ahorro
- ☞ Seguro
- ☞ Tarjetas de crédito
- ☞ Servicios de pago

Crédito

El crédito lo constituyen fondos prestados bajo condiciones de pago específicas. Cuando no hay suficientes ahorros acumulados para financiar una empresa y cuando el rendimiento de los fondos prestados excede la tasa de interés a pagar por los mismos, es razonable solicitar un préstamo en vez de posponer la actividad empresarial hasta después de acumular suficientes ahorros, en el supuesto que haya capacidad de pago de los intereses de la deuda.⁷

⁶ Von Pischke, J.D. 1991 Finance at the frontier: Debt capacity and the role of credit in the private economy. Banco Mundial, Economic Development Institute Washington, D.C.

⁷ Waterfield, Charles y Duval Ann. 1996. CARE Savings and credit sourcebook, Atlanta.

Por lo general, los préstamos se otorgan con propósitos productivos, es decir, para la generación de ingresos en una empresa. Algunas IMF's también otorgan préstamos para consumo, vivienda y situaciones especiales. Aunque muchas IMF's insisten en otorgar únicamente préstamos productivos, todo préstamo que contribuya a aumentar la liquidez del hogar libera los ingresos de la empresa, los cuales pueden ser reinvertidos en el negocio.

La mayoría de las IMF's se proponen alcanzar la sostenibilidad (que podría incluir o no la sostenibilidad financiera) al garantizar que los servicios ofrecidos puedan satisfacer las exigencias de los clientes; que las operaciones sean lo más eficientes posibles y que los costos sean minimizados; las tasas de interés y los cargos sean suficientes para cubrir los costos; y que los clientes estén motivados para pagar los préstamos. Las IMF's pueden ser sostenibles en el supuesto que posean suficientes fondos para continuar operando a largo plazo. Estos fondos pueden obtenerse solamente a través de ingresos por operación o a través de una combinación de donaciones y de ingresos por operación. A medida que se desarrollan las microfinanzas, se establecen principios definidos que conducen a los préstamos financieramente viables.

Los métodos de concesión de crédito por lo general se pueden dividir en dos categorías –**individuales y colectivos**– en base a la manera en que la IMF ofrece y garantiza sus préstamos.⁸

☞ Los **préstamos individuales** son otorgados a personas individuales en base a su capacidad para ofrecer a la IMF una promesa de pago y cierto nivel de seguridad.

☞ Los **enfoques colectivos** otorgan préstamos a grupos, ya sea a personas individuales que pertenecen a un grupo y que garantizan mutuamente sus préstamos o bien a grupos que a su vez ofrecen préstamos a sus miembros.

Préstamos Individuales.– Las IMF's han desarrollado con éxito modelos eficaces para otorgar préstamos a personas individuales, los cuales combinan préstamos formales, como los préstamos tradicionales de las instituciones financieras; con préstamos informales, como los de los prestamistas individuales.

Las **instituciones financieras formales** basan sus decisiones crediticias en las características de la empresa y del cliente, incluyendo el flujo de caja, la capacidad de endeudamiento, el historial de resultados financieros, las garantías y el carácter. Los prestamistas del sector formal también han comprobado la utilidad de los fiadores personales para motivar a los clientes a pagar sus préstamos.

⁸ Waterfield, Charles y Ann Duval. 1996. CARE Savings and credit sourcebook, Atlanta.

Han demostrado el valor de un enfoque empresarial y la importancia de lograr la recuperación de costos en sus operaciones crediticias. Finalmente, han establecido la importancia de la regulación externa para salvaguardar los ahorros de los clientes y la institución misma. Sin embargo, las prácticas crediticias del sector formal frecuentemente no son apropiadas para las instituciones de microfinanzas, ya que muchas microempresas o propietarios de empresas no poseen suficientes activos ni cuentan con los sistemas adecuados para la elaboración de reportes financieros.

Los *prestamistas del sector informal* aprueban los préstamos en base al conocimiento personal de los prestatarios y no en base a un sofisticado análisis de factibilidad, y utilizan garantías informales. También demuestran la importancia de responder rápidamente a las necesidades de los prestatarios con un mínimo de procedimientos burocráticos. Quizá lo más importante es que los prestamistas individuales demuestran que los pobres pagan sus préstamos y tienen la capacidad de pagar tasas de interés relativamente altas. Sin embargo, muchas veces no se recurre a los préstamos de los prestamistas individuales con motivos productivos, sino más bien para emergencias o para el consumo. Por lo general, éstos se obtienen por un período relativamente corto.

Las características de los modelos crediticios individuales incluyen:⁹

- ☉ La seguridad de los préstamos por medio de algún tipo de garantía (cuya definición es menos rigurosa que la de los préstamos formales) o un codeudor (una persona que acepta legalmente ser responsable del préstamo pero quien, por lo general, no ha obtenido un préstamo de la IMF).
- ☉ La investigación de los clientes potenciales a través de su historial crediticio y de las referencias de carácter.
- ☉ La adaptación del monto y el plazo del préstamo según las necesidades de la empresa.
- ☉ El aumento frecuente del monto y el plazo del préstamo en el transcurso del tiempo.
- ☉ Los esfuerzos del personal para desarrollar relaciones estrechas con clientes, de manera que cada uno represente una inversión importante de tiempo y energía del personal.

Los préstamos individuales requieren del contacto estrecho y frecuente con los clientes individuales. Muchas veces éstos tienen éxito en áreas urbanas en donde hay posibilidades de acceso para los clientes. Los préstamos individuales también pueden ser exitosos en áreas rurales, en particular a través de cooperativas de ahorro y crédito o de uniones de crédito. Tanto en áreas rurales como urbanas, los préstamos individuales se suelen concentrar en financiar a empresas de producción, cuyos operadores suelen estar en mejores condiciones que los extremadamente pobres.

⁹ Waterfield, Charles y Ann Duval. 1996. CARE Savings and credit sourcebook, Atlanta.

Por consiguiente, al considerar un número igual de préstamos, los otorgados a personas individuales proveen una base de ingresos mayor que los colectivos para cubrir los costos de otorgar y mantener dichos préstamos. La base de ingresos es el monto pendiente de una cartera de préstamos que genera ingresos por intereses. Como los ingresos por intereses se basan en un porcentaje del monto otorgado, mientras mayor es el monto más ingresos genera y, por consiguiente, se produce una mayor disponibilidad de fondos para cubrir costos, aun cuando los costos de manejo de préstamos mayores no son mucho más elevados que los costos de los préstamos de montos menores. Además, los modelos de préstamos individuales pueden ser menos costosos y su establecimiento podría requerir menos inversión de mano de obra que los modelos colectivos.

Préstamos Colectivos.- Los préstamos colectivos implican la formación de grupos de personas con el deseo común de obtener acceso a los servicios financieros. Los enfoques de los préstamos colectivos frecuentemente imitan o se basan en grupos informales existentes de ahorro y crédito. Estos grupos existen prácticamente en cada país y reciben diferentes nombres, entre los cuales asociación de crédito y ahorro rotativo es el más común.

Los enfoques de préstamo colectivo han adoptado el modelo de las asociaciones de crédito y ahorro rotativo para ofrecer una flexibilidad adicional en cuanto a los montos y los plazos de los préstamos y, por lo general, permiten a los prestatarios obtener acceso a los fondos cuando lo necesitan, en vez de hacerlos esperar su turno. Entre los modelos de préstamos colectivos mucho más conocidos están el Banco Grameen en Bangladesh y los préstamos colectivos de grupos de solidaridad de ACCION International; ambos facilitan la formación de grupos relativamente reducidos (entre 5 y 10 personas) que otorgan préstamos individuales a los miembros del grupo. Otros modelos, tales como el modelo bancario de comunidad de la Fundación de Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA), utilizan grupos mayores, de 30 a 100 miembros, y otorgan préstamos al grupo mismo y no a las personas individuales.

Algunas de las ventajas de los préstamos colectivos se citan frecuentemente en las publicaciones sobre microfinanzas. Una característica importante de los préstamos colectivos es el uso de la presión de grupo como sustituto de la garantía. Muchos programas de préstamos colectivos están dirigidos a los más necesitados que no pueden satisfacer los requisitos tradicionales de garantías exigidos por la mayoría de instituciones financieras. Debido a ello, se establecen garantías colectivas como sustitutos de las garantías tradicionales. Aunque muchas personas suponen que las garantías colectivas incluyen la estricta responsabilidad conjunta de los miembros del grupo, rara vez se responsabiliza a los miembros. En cambio, la falta de pago de un miembro suele significar que se suspende el crédito para otros miembros del grupo hasta que el préstamo sea pagado. La agrupación financiera y social suscita varios tipos de dinámicas de grupos que pueden acrecentar los índices de pago. Por ejemplo, la presión

ejercida por otros miembros del grupo puede funcionar como incentivo de pago, en vista de que los miembros no desean traicionar a los demás integrantes de su grupo ni desean ser víctimas de algún tipo de sanción social impuesta por el grupo a consecuencia de la mora. En otros casos, el grupo posiblemente reconozca una razón legítima que motive el atraso de alguno de sus miembros y le ofrecerá ayuda hasta que el problema haya sido resuelto. En otros casos, los ahorros obligatorios de los miembros del grupo podrían ser utilizados para pagar el préstamo de un cliente moroso.

Ahorros

La movilización de ahorros ha sido un tema controversial en las microfinanzas. En años recientes, se ha tomado conciencia entre formuladores de políticas y profesionales sobre la existencia de un gran número de planes de ahorro informales de IMF's en todo el mundo (en particular, organizaciones de las uniones de crédito) que han sido muy exitosas para la movilización de ahorro. Estos acontecimientos son testimonio de que los clientes de bajos ingresos pueden ahorrar y de hecho lo hacen. El "Inventario de las Instituciones Microfinancieras en el Mundo" del Banco Mundial, encontró que muchas de las instituciones mayores y más sostenibles en las microfinanzas dependen fuertemente de la movilización de los ahorros. En 1995, en las instituciones de microfinanzas encuestadas, se registró la existencia de más de US\$19 mil millones en más de 45 millones de cuentas de ahorro, comparados con casi US\$7 mil millones en 14 millones de cuentas activas de préstamos. Muchas veces subestimados en las microfinanzas, los depósitos que proveen un servicio de gran valor para los necesitados del mundo, quienes rara vez tienen lugares confiables para guardar su dinero o la posibilidad de ganar un ingreso generado por sus ahorros.¹⁰

La encuesta también encontró que la capacidad de movilizar depósitos con eficacia depende en gran medida del ambiente macroeconómico y jurídico. "El análisis estadístico de las instituciones encuestadas revela una correlación positiva entre la cantidad de depósitos movilizados y el crecimiento promedio del PIB per cápita entre 1980 y 1993. De manera similar, se establece una correlación negativa entre las mayores proporciones de depósitos y los altos índices de inflación. Por último, se establece una correlación positiva entre los montos de los depósitos y los altos niveles de densidad poblacional".¹¹ Además, se encontró que las instituciones que operan con fondos de donantes generalmente tienen un alto índice de crecimiento de la cartera de préstamos, mientras los programas de depósito crecieron más lentamente (probablemente debido a falta de fondos). También, se encontró que en las instituciones que movilizaron depósitos los montos de los préstamos eran mayores en promedio y que las mismas tenían mayores probabilidades de trabajar en áreas urbanas que las instituciones que únicamente ofrecen

¹⁰ Paxton, Julia. "A world wide inventory of microfinance institutions" Banco Mundial, Proyecto Sustainable Banking with the poor, Washington, 1996.

¹¹ Ibidem

crédito. Esto último se relaciona con el hecho que la mayoría de instituciones que aceptan ahorros deben estar reguladas para hacerlo. Las instituciones urbanas mayores tienden a estar reguladas con mayor frecuencia que las IMF's más pequeñas, y muchas veces llegan a una clientela con un nivel de ingresos superior.

Los Ahorros Obligatorios.- Los ahorros obligatorios difieren substancialmente de los ahorros voluntarios. Los ahorros obligatorios (o la compensación de saldos) representan fondos que deben ser contribuidos por los prestatarios como condición para obtener un préstamo, en algunas ocasiones como porcentaje del préstamo, y en otras, como monto nominal. En su mayoría, los ahorros obligatorios pueden considerarse parte de un producto crediticio y no como un verdadero producto de ahorro, en vista de que están estrechamente ligados a la obtención y el pago de préstamos. (Por supuesto, para el prestatario los ahorros obligatorios representan un activo mientras el préstamo representa un pasivo; por lo tanto, el prestatario no puede considerar los ahorros obligatorios como parte del producto crediticio).

Los ahorros obligatorios son útiles para:

- ☞ Demostrar a los prestatarios el valor de las prácticas de ahorro
- ☞ Servir como mecanismo de garantía adicional para asegurar el pago de los préstamos
- ☞ Demostrar la capacidad de los clientes para manejar el flujo de caja y hacer contribuciones periódicas (lo que es importante para el pago del préstamo)
- ☞ Ayudar a fortalecer la base de activos de los clientes.

Sin embargo, los ahorros obligatorios muchas veces son percibidos (correctamente) por los clientes como un "cargo" que deben pagar por participar y obtener acceso al crédito. Por lo general, los ahorros obligatorios no pueden ser retirados por los miembros mientras tienen un préstamo pendiente. De esta manera los ahorros actúan como una forma de garantía. Por lo tanto, los clientes no pueden usar sus ahorros hasta que su préstamo haya sido amortizado. En algunos casos, los ahorros obligatorios no pueden retirarse hasta que el prestatario realmente retire su membresía de la IMF. Esto a veces tiene como resultado la solicitud de préstamos por montos que de hecho son inferiores a sus ahorros acumulados. Sin embargo, actualmente muchas IMF's están comenzando a notar lo injusto de esta práctica y están permitiendo a sus clientes y a sus miembros retirar sus ahorros obligatorios si no tienen un préstamo pendiente o si aún hay un cierta cantidad de ahorros depositados en la IMF.

Los Ahorros Voluntarios.- Tal como lo sugiere su nombre, los ahorros voluntarios no constituyen una parte obligatoria del acceso a los servicios crediticios. Los servicios de ahorro voluntario se proveen tanto a prestatarios como a no prestatarios, quienes pueden depositar o retirar los mismos de acuerdo a sus necesidades. (Aunque en ocasiones los ahorradores deben ser miembros de la IMF, otras veces los servicios de ahorro están a disposición del público en general). Las tasas de interés pagadas oscilan

entre las relativamente bajas y las levemente superiores a las que ofrecen las instituciones financieras formales. La prestación de servicios de ahorro ofrece ventajas tales como los préstamos de consumo para los clientes y una fuente estable de fondos para la IMF.

El requisito de ahorro obligatorio y la movilización de ahorros voluntarios refleja dos filosofías muy diferentes. La primera presupone que a los necesitados se les debe enseñar a ahorrar y que deben conocer la disciplina financiera. La segunda asume que los trabajadores practican el ahorro, pero que necesitan instituciones y servicios que se ajusten a sus necesidades. Los clientes de microfinanciamiento podrían no sentirse cómodos al depositar ahorros voluntarios en cuentas de ahorro obligatorio y aún en otras cuentas con la misma IMF. Debido a que muchas veces los clientes no pueden retirar los ahorros obligatorios hasta que su préstamo haya sido amortizado (o después de una determinada cantidad de años), éstos temen que tampoco tendrían acceso fácil a sus ahorros voluntarios. Por consiguiente, las IMF's siempre deberían separar claramente los servicios de ahorro obligatorio de los voluntarios.

3.2.3. Las Instituciones de Microfinanzas

Proveedores existentes de financiamiento

Los proveedores de microfinanciamiento se encuentran tanto en el sector público como en el sector privado. Para identificar los vacíos de mercado al ofrecer o considerar ofrecer servicios financieros a microempresarios, es importante determinar quiénes son los proveedores existentes y con cuánta eficiencia están siendo satisfechas las necesidades del mercado. Los donantes¹² pueden determinar quién es activo en las microfinanzas y quién podría requerir apoyo o financiamiento. En áreas donde no hay actividad de microfinanzas, los profesionales pueden determinar quiénes son sus competidores y cuáles son sus efectos en el mercado (como el desarrollo de la conciencia, la demanda creciente, la oferta excesiva, el saturamiento o la distorsión del mercado).

Importancia de las Instituciones

Una institución es una colección de activos, humanos, financieros y otros, combinados para desempeñar actividades tales como otorgar préstamos y recibir depósitos a plazo fijo. Una actividad de una sola vez, como un "proyecto", no es una institución. Por consiguiente, debido a su propia naturaleza, una institución tiene una función y cierta permanencia. Sin embargo, al observar a proveedores específicos de intermediación financiera para mujeres y hombres de bajos ingresos en un país dado, se pueden

¹² Se refiere a las Organizaciones no Gubernamentales, Organismos Internacionales (BID, Banco mundial, etc.), y Gobiernos Locales.

distinguir fácilmente las diferencias en el grado en el que éstos realmente son instituciones, es decir, hasta qué punto tienen una función claramente definida y están establecidas y manejadas para desempeñar su función en forma permanente. Es evidente que la permanencia es un factor importante; las mujeres y los hombres de bajos recursos necesitan tener acceso permanente y confiable a los servicios de ahorro y crédito, y esta permanencia puede garantizarla únicamente las instituciones estables.

Objetivos de la Institución Microfinanciera

La selección de un mercado objetivo depende de los objetivos del proveedor de microfinanciamiento y de la demanda percibida de servicios financieros. En todos los países hay empresas y hogares no atendidos y subatendidos cuyo rango va desde los extremadamente pobres, que podrían no estar económicamente activos, hasta las micro y pequeñas empresas en crecimiento que proveen empleos en sus comunidades. Este rango o secuencia constituye el lado de la demanda de los servicios microfinancieros. Frecuentemente, el lado de la oferta no presenta una secuencia correspondiente de servicios. Las IMF's deben suministrar servicios que llenan los vacíos y que integran al mercado los grupos no atendidos.

La meta de las Instituciones Microfinancieras como herramienta de desarrollo, es atender las necesidades financieras de los mercados no atendidos o subatendidos como manera de satisfacer los objetivos de desarrollo. Estos objetivos de desarrollo suelen incluir uno o más de los aspectos siguientes:

- ☞ Reducir la pobreza
- ☞ Potenciar a las mujeres o a los grupos de población en desventaja
- ☞ Crear empleos
- ☞ Ayudar a las empresas existentes a crecer o diversificar sus actividades
- ☞ Promover el desarrollo de nuevas empresas

Un estudio realizado por el Banco Mundial sobre préstamos para proyectos de la pequeña y microempresa, los tres objetivos que se citaron con mayor frecuencia fueron los siguientes (Webster, Riopelle y Chidzero 1996):

- ☞ Crear empleo y oportunidades de generación de ingresos a través de la creación y expansión de microempresas
- ☞ Aumentar la productividad y los ingresos de grupos vulnerables, en especial las mujeres y los de bajos ingresos

☞ Ayudar a las familias rurales a reducir su dependencia de cultivos propensos a ser vulnerables a sequías, mediante la diversificación de sus actividades de generación de ingresos.

En vista del gran número de variables condicionales según el contexto del país, cada decisión de la organización para ingresar en un mercado objetivo o para atender el mismo implicará equilibrar las condiciones de dicho mercado. El proceso de toma de decisiones debe tener presente las dos metas a largo plazo de las microfinanzas: la *proyección*, atendiendo a las personas constantemente subatendidas por las instituciones microfinancieras (tales como mujeres, de bajos recursos y poblaciones indígenas y rurales); y la *sostenibilidad*, generando suficientes ingresos para cubrir los costos que supone la prestación de servicios financieros. Dependiendo del mercado objetivo seleccionado, hay consecuencias para la posición financiera de la IMF, porque ello afectará los costos. En resumen, existe un equilibrio entre las decisiones sobre los objetivos y la manera de alcanzarlos. El cálculo central para una IMF involucra los objetivos que ésta puede establecer y por cuánto tiempo. Las IMF necesitan determinar si hay una demanda no satisfecha de servicios financieros y qué grupo objetivo se ajusta a sus finalidades.

Atributos de una institución eficaz

Una institución eficaz tiene tres atributos:

1. Proporciona servicios al grupo objetivo relevante.

☞ *Los servicios apropiados* incluyen la oferta de préstamos que se ajustan a la demanda de los clientes. Esto se refiere al monto y el vencimiento de los préstamos, los requisitos de garantías y los procedimientos aplicados al otorgar préstamos y garantizar el pago de préstamos. Una IMF eficaz debe contar con la tecnología crediticia apropiada (o estar dispuesta a adoptarla), lo cual permitirá el diseño y la distribución de servicios de alta calidad, de modo que sean atractivos y accesibles para el grupo objetivo.

☞ *El alcance de los servicios* debe ser consistente con la situación de la clientela. En algunos casos, es posible que todo lo que se necesita es simplemente ofrecer un tipo determinado de préstamos; en otros casos, puede existir la necesidad de ofrecer una serie de diferentes tipos de préstamos, o bien puede ser más importante ofrecer servicios de depósito y transferencia de pagos o una combinación de todos los servicios mencionados.

☞ *Los precios* que deben pagar los clientes por los servicios ofrecidos por la institución, generalmente no son de gran importancia, según la experiencia práctica. Sin embargo, *los costos de transacción* bajos para los clientes, un alto grado de *liquidez* de depósito y la *rápida disponibilidad* de los préstamos, constituyen características extremadamente importantes que debe proporcionar una institución que está orientada hacia los grupos objetivo.

2. Las actividades y servicios ofrecidos por la institución no sólo son requeridos, sino que además tienen algún impacto positivo identificable en las vidas de los clientes.
3. Se trata de una institución fuerte, estable y financieramente sólida.

Debido a que las personas que pertenecen al grupo objetivo requieren de una provisión confiable de servicios financieros, es decir, deben tener acceso a facilidades de crédito, y necesitan poder contar con una institución a la cual puedan confiar sus depósitos, es de primordial importancia que la IMF sea una entidad estable o sostenible, o por lo menos esté claramente en proceso de serlo.

La estabilidad tiene una dimensión financiera. Una institución estable es aquella cuya existencia y función no están amenazadas por la falta de fondos para realizar los pagos necesarios; debe ser solvente en cualquier momento y también en el futuro previsible; adicionalmente una institución sostenible debe tener la capacidad de mantener o expandir su escala de operaciones. Esto es importante por dos razones: una es que únicamente una institución en crecimiento puede responder a la demanda que presenta su clientela normalmente; y la otra es que muchas instituciones financieras de desarrollo que atienden a clientes de escasos recursos son tan pequeñas que los costos unitarios de sus operaciones son demasiado elevados; el crecimiento es una forma eficaz de reducir los costos.

A veces los expertos afirman que una IMF no debería depender del apoyo externo sino más bien deberían ser independientes de subsidios. Para esto, es necesario que los ingresos provenientes de sus operaciones sean suficientes como para cubrir todos sus costos, incluyendo pérdidas de préstamos, el costo de oportunidad del patrimonio y el costo pleno de la deuda, ajustado a la inflación. Este es un requisito con el cual debe cumplir toda institución madura, al igual que cualquier empresa comercial. Sin embargo, en la mayoría de los casos prácticos la pregunta real no es si una IMF ya es autosuficiente financieramente —la mayoría no lo son— sino más bien hasta qué punto sus costos exceden sus ingresos y si su dependencia del apoyo externo disminuye con el tiempo, y con cuánta rapidez lo hace. Una IMF debe tener la capacidad y la determinación para realizar progresos visibles para alcanzar la autosuficiencia financiera.

No todos los aspectos de la estabilidad pueden expresarse en cifras; uno de estos aspectos es la estabilidad de organización. Una sólida IMF debe tener una estructura de organización y propiedad que ayude a garantizar su estabilidad en lo financiero y con respecto a su grupo objetivo. No se puede declarar que una institución es estable si ésta sencillamente se aleja de su grupo objetivo original de clientes tan pronto como empieza a crecer y volverse más eficaz y profesional. Esta tentación es grande, ya que los pobres no son el grupo objetivo más rentable ni el más fácil de atender. Por lo tanto, es aún más importante que una Institución Microfinanciera tenga una estructura de propiedad y gobierno, es

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

decir, una división de roles entre la administración y la junta directiva o la junta supervisora para evitar que la institución se aleje de sus objetivos.

Tipos de Instituciones

Las **instituciones formales** se definen como aquellas que están sujetas no solamente a las leyes y regulaciones generales sino, además, a supervisión y regulaciones bancarias específicas. Las **instituciones semiformales** son aquellas entidades registradas sujetas a todas las leyes generales relevantes, incluyendo la ley comercial, pero son informales porque, con pocas excepciones, no están sujetas a regulación y supervisión bancaria. Los **proveedores informales** (a quienes generalmente no se denomina instituciones) son aquellos a los que no aplican ni leyes específicas bancarias ni leyes comerciales generales y cuyas operaciones además son tan informales que muchas veces las disputas que puedan surgir en la relación con ellos no pueden arreglarse al sistema legal.

TIPOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS	
<u>Instituciones Formales</u>	
➤	Bancos de Desarrollo Públicos
➤	Bancos de Desarrollo Privados
➤	Bancos de ahorro y Bancos de ahorro en oficinas de correos
➤	Bancos Comerciales
➤	Intermediarios Financieros no bancarios
<u>Instituciones Semiformales</u>	
➤	Uniones de Crédito
➤	Cooperativas de Múltiples propósitos
➤	ONG's
➤	(Algunos) Grupos de Autoayuda
<u>Proveedores Informales</u>	
➤	Prestamistas Individuales (netamente dedicados a esta actividad)
➤	Comerciantes, propietarios de bienes inmuebles y similares (como los prestamistas individuales)
➤	(La mayoría) de Grupos de Autoayuda
➤	Asociaciones de ahorro y crédito relativo (grupos de trabajo, grupos de autoayuda de propósitos múltiples)
➤	Familias y amigos.

Instituciones Financieras Formales

Tipos más usuales de instituciones financieras formales:

Bancos de Desarrollo Público: los bancos de desarrollo han sido un tipo especial de bancos de gran escala, centralizados y propiedad del gobierno. La mayoría de ellos funciona con amplio apoyo financiero proveniente de organizaciones extranjeras e internacionales, estableciéndose para proporcionar servicios financieros a sectores estratégicos como el sector agrícola o industrial. La

mayoría de ellos son producto de los enfoques tradicionales de intervención dando mayor énfasis a desembolsos con tasas de interés bajas y subsidiadas, en vez de hacer énfasis en la calidad de los préstamos.

Tradicionalmente, sus clientes son grandes empresas. En la década de los años 1970, varios bancos de desarrollo empezaron a ofrecer sus servicios a pequeños agricultores y pequeñas empresas; sin embargo, debido a que intentaron hacerlo utilizando la misma tecnología crediticia y estructuras organizadas que habían utilizado anteriormente, su éxito fue extremadamente modesto.

Los bancos de desarrollo pueden considerarse buenos socios para las agencias de desarrollo extranjeras, no en el sentido tradicional de proveer fondos, sino más bien, para mejorar y reformular sus estructuras de organización y manejo financiero, así como para rediseñar la forma en que proporcionan servicios a los clientes con menores recursos.

Banco de Desarrollo Privados: Los bancos de desarrollo privados constituyen una categoría especial de bancos que existe en algunos países en vías de desarrollo. Su meta es el desarrollo económico a gran escala, y están dirigidos a llenar vacíos de capital en aquellos segmentos del sector productivo que son considerados de alto riesgo según los estándares comerciales.

Bancos de Ahorro y Bancos de Ahorro en Oficinas de Correos: El estatuto legal y la propiedad de los bancos de ahorro varía, pero generalmente no son propiedad del gobierno central de su país, y muchas veces tienen una mezcla de propietarios públicos y privados. Algunos, como los que se encuentran en Perú, fueron establecidos por las municipalidades y eran propiedad de éstas; otros, como los bancos rurales en Ghana, sencillamente son pequeños bancos locales propiedad de los habitantes de las comunidades.

Tal como lo indica su nombre, los bancos de ahorro tienden a enfatizar la movilización de ahorros más que otros bancos. Su mayor ventaja es que están descentralizados, arraigados en la comunidad local e interesados en servir a las pequeñas empresas locales.¹³

En muchos países, existen bancos de ahorro que a la vez son oficinas de correos y están diseñados según patrones impuestos por los anteriores poderes coloniales. Un típico banco de ahorro en oficina de correos funciona a través de los mostradores de las oficinas de correos, y por lo tanto tiene una red muy extensa de sucursales; no ofrece servicios de crédito sino únicamente recibe depósitos y proporciona servicios de transferencia monetarias. Normalmente el superávit de depósitos se invierte en Bonos del

¹³ En el caso de México una de estas entidades de ahorro han sido Bonos del Ahorro Nacional.

Estado o simplemente es transferido a la tesorería nacional. La mayoría de bancos de ahorro en oficinas de correos forman parte de la administración del sistema de correos del país.

Los bancos de ahorro podrían ser socios atractivos para realizar varios tipos de actividades microfinancieras. Sus puntos fuertes radican en que están descentralizados, arraigados en la comunidad local e interesados en servir a las pequeñas empresas locales. Algunos bancos de ahorro, como aquellos en el Perú, se encuentran entre las instituciones financieras más exitosas con orientación hacia grupos objetivo, mientras que otros pueden ser socios apropiados para realizar actividades cuyo objetivo es estructurar el sistema de bancos de ahorro.

Bancos Comerciales: Los bancos comerciales son instituciones financieras formales que se enfocan al otorgamiento de préstamos de corto y largo plazo a empresas establecidas. El banco comercial típico tiene poca experiencia en prestar servicios financieros a microempresarios y a pequeños agricultores; sin embargo, recientemente algunos bancos comerciales reconocieron que podría ser beneficioso establecer una relación empresarial con este nicho. Además, comprenden que podría ser necesario proveer servicios en formas diferentes al enfoque tradicional de los servicios bancarios comerciales.

Existen 12 principios básicos que deben cumplir los bancos si deciden enfocar una parte de sus operaciones en clientes de bajos ingresos:

1. Definir las estrategias y objetivos de la institución
2. Aprender de la competencia en el sector informal
3. Descubrir cuáles son los servicios que en realidad desean los clientes
4. Establecer métodos de servicio apropiados
5. Incluir costos de transacción
6. Cubrir los costos en base a préstamos, con tasas de interés apropiadas y positivas
7. Elaborar los términos y condiciones de los préstamos de acuerdo con las necesidades de la clientela objetivo
8. Monitorear y mantener la calidad de los activos
9. Manejar y diversificar los riesgos
10. Movilizar los recursos de ahorros en el mercado
11. Motivar a los miembros del personal e invertir en ellos (con información e incentivos).

Algunos bancos deciden desarrollar una gama de servicios para microempresarios y campesinos y posteriormente proveer servicios directamente para ellos en sus propias comunidades. El enfoque tradicional son las operaciones bancarias a través de sucursales, en la que los cajeros proveen los servicios en una propiedad del banco. Se requiere una red de sucursales altamente descentralizada, que

incluya a sucursales muy pequeñas con activos fijos mínimos, localizadas en provincias con ubicación céntrica, donde se pueda ofrecer los servicios a los clientes pobres que habitan en las áreas rurales alejadas o en áreas marginales urbanas. Este es el enfoque probablemente más apropiado para este tipo de bancos, pero es costoso. Es posible que otros bancos prefieran apoyarse en los intermediarios, actuando como "mayoristas" y no como "detallistas".

"Dirigirse a grupos más populares" es el término técnico que se utiliza para describir los proyectos que buscan introducir nuevos enfoques en un banco comercial que hasta ahora no había intentado proveer servicios para una clientela de menos recursos. Por ejemplo, ésta es la parte medular de lo que está poniendo en práctica el Banco Interamericano de Desarrollo en sus programas "microglobales" en América Latina. Otro ejemplo es el Fondo de la Pequeña Empresa de Rusia establecido por el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo. En ambos casos, se selecciona y analiza cuidadosamente a algunos bancos comerciales y después de una evaluación positiva, éstos podrán recibir financiamiento y asistencia técnica para crear departamentos pequeños y micropréstamos.

Instituciones Financieras no Bancarias: En algunos países, se han establecido regulaciones especiales para instituciones financieras no bancarias. Estas instituciones son creadas para sortear la incapacidad de algunas IMF's con la finalidad de responder a los estándares y requisitos de la banca comercial, debido a la naturaleza de sus préstamos. Algunos ejemplos de instituciones financieras no bancarias son la Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, en Bolivia; y existiendo otras experiencias en América Latina y México que se analizarán más adelante.

Las financieras son intermediarios financieros no bancarios que canalizan los fondos patrimoniales, las ganancias retenidas o capital prestado para a su vez otorgar préstamos pequeños, sin garantías y de corto plazo. Frecuentemente, a estas empresas se les asocia con contratos de pago a plazos y con créditos de consumo. Muchas veces, no se les permite movilizar ahorros; sin embargo, sus actividades varían según sus estatutos. Por ejemplo, algunas pueden movilizar depósitos a plazo fijo pero no pueden movilizar depósitos según demanda. Actualmente, en algunos países se está adaptando su estructura para proveer un vehículo regulado para las microfinanzas con requisitos de ingreso menores que los exigidos a un banco comercial.

Instituciones Financieras Semiformales

Los tipos de instituciones financieras semiformales son las cooperativas y las ONG's financieras.

Uniones de Crédito, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Otras Cooperativas Financieras: Existe una gran variedad de formas de instituciones financieras cooperativas (que muchas veces se identifican como uniones de crédito o cooperativas de ahorro y crédito). Estas instituciones desempeñan un rol

significativo en el otorgamiento de servicios financieros para grupos objetivo de bajos ingresos. En diversos países, las instituciones financieras cooperativas están estructuradas de acuerdo a los modelos de las uniones de crédito o sistemas cooperativos en Estados Unidos y Canadá. Otras instituciones cooperativas, como Raiffeisen (Alemania), Credit Mutuel (Francia), Alternative Bank (Suiza) y Triodos (Holanda) se inspiraron en modelos desarrollados en Europa.

Las cooperativas financieras proveen servicios de ahorro y crédito a miembros individuales. Éstas "desempeñan una función de intermediación financiera activa, especialmente mediando los flujos de las áreas urbanas y semiurbanas hacia las rurales entre ahorradores netos y prestatarios netos y, a la vez, garantizan que los recursos de préstamos permanezcan en las comunidades desde las cuales se movilizan los ahorros".¹⁴

Las cooperativas financieras están organizadas y son manejadas de acuerdo a los principios básicos de cooperativas: no hay accionistas externos; los miembros son los propietarios de la institución; y cada miembro tiene el derecho a un voto dentro de la organización. Además de poseer acciones canjeables por su valor nominal, los miembros pueden depositar dinero en la organización o solicitar un préstamo a ésta. Usualmente, la membresía es resultado de algún lazo común entre los miembros, muchas veces a través del empleo o por la pertenencia a la misma comunidad. El liderazgo encargado de la formulación de políticas proviene de los mismos miembros de la cooperativa; son miembros que se ofrecen de voluntarios o son electos para ocupar estos cargos. Las cooperativas financieras rara vez están sujetas a la regulación bancaria; usualmente, o no están reguladas o están sujetas a las leyes y regulaciones especiales para cooperativas en general. En algunos países se están elaborando normas y leyes específicas para las uniones de crédito.

Las características para las cooperativas financieras incluyen:

- ☉ Clientes que provienen de grupos de ingresos bajos e ingresos bajos medios.
- ☉ Servicios de naturaleza casi exclusivamente financiera.
- ☉ Capital autogenerado, típicamente sin depender de financiamiento externo para cubrir los costos de operaciones, manteniéndose generalmente bajos.

Las cooperativas financieras individuales deciden afiliarse a una federación nacional, la cual tiene los siguientes propósitos: representar a las uniones de crédito a nivel nacional, proveer capacitación y asistencia técnica a las uniones de crédito afiliadas, actuar como entidad central de depósito y de préstamos entre cooperativas y, en algunos casos, canalizar los recursos provenientes de donantes externos hacia el sistema nacional de cooperativas. Usualmente, los contactos con los socios en el

¹⁴ Magill, Jhon. "Credit unions: a formal-sector alternative for financing microenterprise development". 1994.

extranjero son manejados por una institución sombrilla; para afiliarse a ésta, es requisito adquirir capital de acciones y pagar cargos anuales a la institución sombrilla nacional o regional. Los miembros tienen derecho a votar para elegir a los líderes a nivel nacional y para definir las políticas, además de participar en los servicios y programas patrocinados a nivel nacional.

Los servicios de ahorro son una característica clave para incrementar el capital y muchas veces están atadas a los préstamos. Generalmente, se otorga crédito con el enfoque "minimalista"; los préstamos cooperativos requieren de una garantía baja y se otorgan en base a referencias personales y a miembros que actúan como codeudores para que otros miembros puedan obtener préstamos.

Sin duda alguna, existen sistemas de cooperativas que funcionan eficazmente y además, tan sólo el número de personas que integran estos sistemas y la suma de los depósitos y préstamos ya es impresionante. Sin embargo, muchos sistemas no funcionan tan bien como podría esperarse de acuerdo con su filosofía básica. Al mismo tiempo, éstos constituyen socios muy difíciles para instituciones del extranjero. La causa de ambas dificultades es su estructura y el mecanismo que, en principio, debería permitirles funcionar apropiadamente.

☞ El grupo que constituye la organización es suficientemente reducido como para permitir que los miembros se conozcan a fondo.

☞ Los miembros cambian sus roles con regularidad, de depositantes netos a prestatarios netos y viceversa.

Si no se cumple con estas condiciones, una cooperativa se vuelve inestable: no puede monitorearse el manejo y surge un conflicto estructural entre los prestatarios netos (quienes prefieren las tasas de interés bajas y poca presión para el pago del préstamo) y los depositantes netos (quienes prefieren tasas de interés altas y un manejo muy cauteloso de sus depósitos).

ONG's Financieras: Las ONG's son el tipo de IMF más común. El Inventario Mundial de las Instituciones Microfinancieras del Banco Mundial encontró que de las 206 instituciones que respondieron a un cuestionario de dos páginas, 150 eran ONG's.¹⁵ Aún más que con otro tipo de instituciones, la discusión sobre las ONG's que proveen servicios financieros debe comenzar por enfatizar que realmente se trata de un grupo muy diverso. La definición general de una ONG se basa en lo que no es: ni está relacionada con el gobierno ni tiene fines de lucro; esto ya indica sus fortalezas específicas, siendo la principal razón por la que este tipo de institución es común como IMF.

¹⁵ Paxton, Julia. "A world wide inventory of microfinance institutions" Banco Mundial, Proyecto Sustainable Banking whit the poor, Washington. 1996

Las ONG's financieras deberían diferenciarse de otros dos tipos de instituciones no gubernamentales y sin fines de lucro: los grupos de autoayuda y las cooperativas. Estas instituciones se basan en la membresía, mientras que las ONG's no se establecen y manejan por medio de miembros del grupo objetivo, sino por personas externas, muchas veces mujeres y hombres de la clase media del país que desean apoyar a personas más pobres por razones sociales, éticas y políticas. Por ejemplo, una de las primeras ONG's latinoamericanas que otorgan préstamos a los microempresarios locales, una organización se encuentra en Cali llamada DESAP, fue iniciada y manejada por el hijo de una de las familias más acaudaladas en Colombia, quien consideraba que el hecho de que el gobierno tuviera en el abandono a la microempresa constituía una seria amenaza a la estabilidad política de su país.

A pesar del hecho de que no se basan en membresía, muchas ONG's están cerca de su grupo objetivo en cuanto a la localización y comprensión. Es posible que una ONG establecida por empresarios locales para proveer servicios a microempresarios, realmente esté en mejores condiciones para responder a las necesidades de sus clientes, que una institución manejada por funcionarios gubernamentales o banqueros tradicionales.

Todo esto indica que las ONG's financieras son candidatos especialmente promisorios para las instituciones extranjeras que están buscando un socio local. Sin embargo, existen algunos factores por lo que las ONG's son menos atractivas. Las debilidades de muchas de las ONG's, aunque ciertamente no de todas, pueden atribuirse a una combinación de los siguientes factores (de los cuales no todos se aplican exclusivamente a este tipo de organizaciones):

- ☞ La falta de visión para los negocios con la que se establecen y manejan algunas ONG's
- ☞ Las aspiraciones demasiado ambiciosas respecto a su relevancia social
- ☞ La escala limitada de sus operaciones, que no les permite beneficiarse de economías de escala elementales
- ☞ El uso frecuente de fondos donados o préstamos blandos provenientes de organizaciones de desarrollo del extranjero
- ☞ La influencia de personas que no pertenecen al grupo objetivo y que, por lo tanto, no están sujetas a la presión de las demás personas del grupo y no resultan afectadas directamente si eventualmente se pierden los recursos económicos de la institución.

Todos estos factores pueden conjugarse para generar una situación en la que los aspectos empresariales y financieros de una ONG financiera no se traten con el cuidado requerido. Sin embargo, la experiencia empresarial y la estabilidad son requisitos indispensables si la institución desea tener un efecto positivo permanente en el grupo objetivo.

Otra debilidad de muchas ONG's es su falta de perspectiva y estrategia de largo plazo (o de una planificación empresarial eficaz). Las preguntas que podrían formularse al mirar hacia el futuro serían: ¿En qué situación se encontrará la organización dentro de algunos años? ¿Seguirá existiendo, habrá fracasado con el transcurso del tiempo o sobrevivirá y hasta prosperará? ¿Cómo es posible lograr su supervivencia? ¿Se alejará de su grupo objetivo original simplemente para sobrevivir financieramente? Según evidencia y las experiencias disponibles, para que la mayoría de las ONG's logren sobrevivir sin perder la orientación hacia su grupo objetivo original, primero deben convertirse en instituciones profesionales y luego, si se desea, pueden expandirse y finalmente transformar su estructura institucional.

Proveedores Financieros Informales

Probablemente, las finanzas informales son mucho más importantes para el manejo financiero de los hogares pobres que la prestación de servicios por parte de instituciones financieras formales y semiformales. Por razones obvias, las finanzas informales se manifiestan en muchas formas y no siempre pueden llamarse instituciones financieras. Algunos agentes en los mercados financieros informales tienen por lo menos cierta imagen de institución financiera. Esto se aplica a los prestamistas y cobradores informales y a las millones de asociaciones de ahorro y crédito rotativo que existen y operan con muchas variantes y bajo nombres diferentes, en el caso de los países en vías de desarrollo. Los grupos de autoayuda también son un tipo de institución financiera informal (a veces semiformal). Parece menos apropiado utilizar el término "institución financiera" para los comerciantes y fabricantes que proporcionan crédito comercial a sus clientes, siendo clasificación completamente inapropiada, para una fuente de suma importancia de actividades financieras informales, es decir, la red de amigos y familiares.

Se requiere de un cierto grado de institucionalización y especialización de funciones para que una entidad localizada en un país en vías de desarrollo sea un socio potencial dentro de un contexto de proyectos de desarrollo relacionado con las finanzas. Existen muy pocas instituciones informales que pueden desempeñar el rol de socio local. Esto es lamentable pues, si pudieran ser socios, muchos tipos de proveedores informales de servicios financieros podrían funcionar muy bien, debido a que ciertamente tienen la capacidad de llegar al grupo objetivo y su existencia permanente demuestra que son sostenibles. Pero muchos arreglos informales, como las asociaciones de ahorro y crédito rotativo, probablemente únicamente se desestabilizarían como consecuencia de las iniciativas para incluirlas como socios, ya que los mecanismos en los que se basan dependen de su informalidad sin restricciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La importante excepción que debe mencionarse son los *grupos de autoayuda*. Existen grupos de autoayuda, conformados por mujeres independientes, que apoyan informalmente las actividades económicas de los miembros proporcionando garantías mutuas que facilitan el acceso de éstos a préstamos bancarios, pidiendo prestado y prestándose dinero entre ellos, o alentándose mutuamente a ahorrar con regularidad. Sin embargo, al mismo tiempo estos grupos son lo suficientemente visibles o "formales" para establecer contacto con algunas agencias de desarrollo. Existen algunas características identificables de los grupos de autoayuda eficaz: mostrar un alto grado de coherencia y fuertes intereses comunes entre sus miembros; cuentan con estructura democrática y, al mismo tiempo, cuentan con un sólido liderazgo; siendo uno de los principales objetivos importantes es la potenciación de sus miembros.

Sin embargo, en los proyectos de desarrollo pocas veces se utiliza a estos grupos como socios principales; más bien algunos de ellos tratan de establecer una red compuesta por varios socios, incluyendo a grupos de autoayuda e instituciones que proveen servicios financieros para los grupos de autoayuda o sus miembros. Únicamente casos excepcionales, los grupos de autoayuda conformados por pobres, con un enfoque financiero, han logrado ser socios en el contexto de proyectos que tienen por objeto la creación de instituciones financieras semiformales, como cooperativas u ONG's.

3.2.4. Servicios Financieros

Por definición las Instituciones Microfinancieras prestan servicios financieros. Sin embargo, una IMF también podría ofrecer otros servicios a manera de mejorar la capacidad de sus clientes en la utilización de servicios financieros. Hay un gran debate en el campo de las microfinanzas que contempla si las IMF's deberían ser *minimalistas* ofreciendo sólo intermediación financiera o *integradas* ofreciendo intermediación financiera y otros servicios. La mayoría de IMF's ofrecen cierto grado de intermediación social. La decisión de ofrecer servicios no financieros determina si una IMF es minimalista o integrada. Las IMF's que utilizan el *enfoque minimalista* normalmente ofrecen sólo intermediación financiera, pero ocasionalmente podrían ofrecer ciertos servicios de intermediación social. Los minimalistas basan su enfoque en la premisa de que falta una sola pieza para el crecimiento empresarial, que por lo general se considera, es la falta de crédito accesible y a corto plazo, el cual puede ser ofrecido por la IMF. Aunque es posible que falten otras piezas, la IMF reconoce su ventaja comparativa al proveer sólo intermediación financiera. Se asume que otras organizaciones proveen otros servicios exigidos por los clientes objetivo. Este enfoque ofrece ventajas de costo para la IMF y le permite mantener un enfoque claro, en vista de que desarrolla y presta un solo servicio a los clientes. El *enfoque integrado* adopta una visión más amplia del cliente. Ofrece una combinación o una gama de intermediación financiera y social, desarrollo empresarial y servicios sociales. Aunque podría no ofrecer todos estos servicios, la IMF aprovecha su proximidad a los clientes y, basada en sus objetivos, presta los servicios que considera más necesarios o para cuya prestación posee una ventaja comparativa.

Una Institución Microfinanciera selecciona un enfoque minimalista o uno más integrado según sus objetivos y las circunstancias de oferta y demanda en que opera. Si una IMF decide adoptar un enfoque integrado, debería estar consciente de los siguientes aspectos potenciales:

- ☞ Proveer servicios financieros y no financieros son dos actividades diferentes, que en ocasiones podrían resultar en una institución que se dedique a objetivos opuestos.
- ☞ Para los clientes frecuentemente es difícil establecer la diferencia entre los "servicios sociales", que suelen ser gratuitos, y los "servicios financieros", que tienen un costo, cuando ambos son prestados por la misma organización.
- ☞ Las IMF's que ofrecen muchos servicios podrían tener dificultades para identificar y controlar los costos por servicio.
- ☞ Los servicios no financieros rara vez son financieramente sostenibles.

Seguros

Las IMF's están empezando a experimentar con otros productos y servicios financieros, tales como seguros, tarjetas de crédito y servicios de pago. Muchos programas de préstamos colectivos ofrecen un plan de seguro o garantía. Un ejemplo típico es el Banco Grameen. Se solicita a cada miembro que contribuya con un 1% del monto del préstamo al fondo de seguro. En caso de muerte de un cliente este fondo es utilizado para pagar el préstamo y para proveer a la familia del cliente fallecido de los medios para cubrir los gastos del entierro.

El seguro es un producto que las IMF's probablemente ofrecerán más ampliamente en el futuro porque entre sus clientes existe una demanda creciente de seguros médicos o de seguros para préstamos en caso de muerte o pérdida de activos.

Tarjetas de Crédito

Entre los demás servicios que algunas IMF's están comenzando a ofrecer se encuentran las tarjetas de crédito y las tarjetas inteligentes.

Tarjetas de Crédito: Estas tarjetas permiten a los prestatarios el acceso a una línea de crédito en el momento que lo necesiten. Las tarjetas de crédito se utilizan cuando se hace una adquisición (asumiendo que el abastecedor de los productos los acepta) o cuando se desea tener acceso a efectivo (la tarjeta de crédito es denominada algunas veces "tarjeta de débito" si el cliente está retirando sus propios ahorros).

El uso de tarjetas de crédito aún es nuevo en el campo de las microfinanzas; únicamente se conocen unos cuantos ejemplos. Las tarjetas de crédito sólo pueden ser usadas cuando hay una infraestructura adecuada dentro del sector financiero formal. Por ejemplo, algunas tarjetas de crédito proveen acceso a efectivo a través de cajeros automáticos. Si no hay una amplia red de estas máquinas y si los establecimientos de venta detallista no aceptan tarjetas de crédito, entonces la utilidad de las tarjetas es limitada.

Las tarjetas de crédito ofrecen ventajas considerables, tanto a los clientes como a las IMF's. Las tarjetas de crédito pueden servir para lo siguiente:

- ☞ Minimizar costos administrativos y de operación
- ☞ Hacer más eficientes las operaciones
- ☞ Proveer a los prestatarios una línea de crédito constante, permitiéndoles complementar su flujo de caja de acuerdo a sus necesidades.

Servicios de Pago

En los bancos tradicionales los servicios de pago incluyen el cambio de cheques y los privilegios de emisión de cheques para clientes que mantienen depósitos.¹⁹ En este sentido los servicios de pago de los bancos están ligados a sus servicios de ahorro. Las IMF's podrían ofrecer servicios de pago similares, por medio de sus servicios de ahorro (si fuera aplicable) o en forma separada a cambio del pago de un cargo. Si los servicios de pago están ligados a los servicios de ahorro, la IMF puede pagar una tasa de interés artificialmente baja sobre las cuentas de depósito de los clientes, para cubrir el costo de dichos servicios. De lo contrario, se cobraría un cargo para cubrir estos costos, que incluyen pago de personal, infraestructura y seguro. Los cargos pueden basarse en un porcentaje del monto del cheque o pueden ser de una cantidad mínima fija con cargos adicionales para nuevos clientes. Además, como la IMF adelanta fondos sobre cheques que posteriormente son compensados a través del sistema bancario, incurre en gastos de intereses sobre los fondos adelantados y corre el riesgo de que algunos cheques cambiados sean incobrables por fondos insuficientes o por fraude. Por lo tanto, las IMF's deben mantener por lo menos una relación con un banco para compensar los cheques cobrados.

Además del cambio de cheques y de los privilegios de emisión de cheques, los servicios de pago incluyen la transferencia y la remisión de fondos de un área a otra. Muchas veces, los clientes de microfinanciamiento necesitan servicios de transferencia; sin embargo, los montos que cobran las instituciones financieras formales para hacer una transferencia podrían superar los límites del cliente. En

¹⁹ Caskey, Jhon. 1994. "Fringe Banking —Check Cashing outlets, pawnshops and the poor" Nueva York.

ausencia de los servicios de transferencia los clientes podrían verse obligados a llevar consigo montos de efectivo (relativamente) elevados, incurriendo así en riesgos innecesarios. Para ofrecer servicios de pago las IMF's deben tener una extensa red de sucursales o cultivar relaciones con uno o más bancos. Muchas veces esto es difícil de lograr. Actualmente, hay pocas IMF's que ofrecen estos servicios, pero se anticipa que, cada vez más, en el futuro reconocerán la existencia de una demanda de servicios de pago y aumentarán su capacidad para cubrir los costos asociados con dichos servicios.

La Intermediación Social

Para personas que están "más allá de los límites" del financiamiento formal debido a sus desventajas sociales y económicas¹⁷, la intermediación financiera exitosa frecuentemente está acompañada de la intermediación social. La intermediación social prepara a personas o grupos marginados para establecer relaciones empresariales sólidas con IMF's.

La evidencia ha demostrado que es más fácil establecer sistemas de intermediación financiera sostenible con los pobres en sociedades que promueven los esfuerzos de cooperación a través de clubes locales, asociaciones de iglesias o grupos de trabajo; en otras palabras, sociedades con altos niveles de capital social.

Quizá más que cualquier otra transacción económica, la intermediación financiera depende del capital social porque depende de la confianza entre el prestatario y el prestamista. En aquellos lugares en donde ni los sistemas tradicionales ni las instituciones modernas proveen una base para esa confianza, los sistemas de intermediación financiera son difíciles de establecer. Por lo tanto, la intermediación social se puede entender como el proceso de desarrollo del capital humano y social necesario para la intermediación financiera sostenible con los pobres. Las IMF's que prestan servicios de intermediación social lo suelen hacer a través de grupos, pero algunas también trabajan con personas individuales.

Servicios de Desarrollo Empresarial

Las IMF's que adoptan un enfoque integrado muchas veces prestan algún tipo de servicios de desarrollo empresarial (algunas IMF's se refieren a estos servicios como servicios de desarrollo empresarial, servicios no financieros o asistencia). Si estos servicios no los ofrece directamente la IMF, podría haber una serie de otras instituciones públicas y privadas que proveen servicios de desarrollo empresarial dentro del marco de sistemas al cual tienen acceso los clientes de la IMF.

¹⁷ Von Pischke, J.D. 1991 Finance at the frontier: Debt capacity and the role of credit in the private economy. Banco Mundial, Economic Development Institute Washington, D.C.

Los servicios de desarrollo empresarial incluyen una amplia gama de intervenciones no financieras, incluyendo:

- ☞ Servicios tecnológicos y de mercadeo
- ☞ Capacitación empresarial
- ☞ Capacitación de la producción
- ☞ Intervenciones y análisis del subsector

Los proveedores más comunes de servicios de desarrollo empresarial a la fecha han sido los siguientes:

- ☞ ONG's realizando proyectos de microfinanzas con enfoques integrados
- ☞ Institutos de capacitación
- ☞ Redes
- ☞ Universidades
- ☞ Empresas privadas (compañías de capacitación, subcontratistas de agencias y ayuda bilateral)
- ☞ Grupos de productores (ó cámaras de comercio)
- ☞ Agencias gubernamentales (asistencia a pequeñas empresas, agencias de promoción de exportaciones)
- ☞ Redes informales que proveen capacitación de producción a través de aprendizajes.¹⁸

3.3. Las Instituciones Microfinancieras en México

En México habitan millones de personas que sufren graves carencias en empleo, ingresos, vivienda, servicios públicos, alimentación, oportunidades de educación, etc. En este contexto, señalar que también carecen de los servicios bancarios mínimos parece irrelevante y alejado de las prioridades y demandas más urgentes.

El primer aspecto a destacar es precisamente la necesidad de servicios financieros por parte de las personas de escasos recursos. Las familias de bajos ingresos quieren, pueden y necesitan ahorrar y lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus necesidades. El uso de nuevas metodologías (que trabajan sin subsidios, ni donativos, con tasas de interés activas y pasivas reales con instituciones autosustentables y con indicadores de desempeño y recuperación de los créditos) ha modificado sustancialmente el perfil de los sistemas financieros y el bienestar de las familias que participan en estos proyectos. En México, la persistencia de rendimientos reales negativos en los instrumentos al alcance de las familias de menores ingresos; la ausencia de instituciones financieras cercanas a sus localidades y de instrumentos apropiados para satisfacer sus necesidades ha conducido a la desaparición del ahorro popular de los circuitos formales y obligado a su canalización a mercados informales o formas de ahorro en especie.

¹⁸ <http://www.worldbank.org>.

Esto perjudica a todos: los individuos ven afectados sus derechos económicos y su nivel de bienestar ya que, entre otras cosas, la ausencia de instituciones o instrumentos apropiados para sus necesidades los expone al peligro de que sus "guardaditos" se pierdan o sean robados; pagan "comisiones" a los "guardadineros" para mantener los seguros y no reciben ningún interés por sus "depósitos" realizan operaciones con altos costos de transacción en tiempo y dinero cuando requieren un servicio bancario (como en el caso de la recepción de remesas de sus familiares que trabajan en el extranjero); son víctimas de agiotistas y prestamistas de los mercados informales que les cobran tasas de interés por arriba de las de mercado y pierden parte de los escasos recursos que reciben cuando el tendero del pueblo les cambia una orden de pago o giro.

Las comunidades, los municipios, los estados y el país pierden la oportunidad de canalizar los recursos ahorrados por estas personas (en mecanismos no monetarios o monetarios, pero fuera del sistema financiero) a su propio desarrollo económico o de otras regiones lo cual incide nuevamente en el bienestar de aquellos al carecer de oportunidades de empleo, ingreso y servicios.

A pesar de su pobreza en cierto sentido precisamente debido a ella, las familias de menores ingresos requieren instituciones confiables, sólidas y accesibles que les proporcionen cuatro servicios financieros básicos: ahorro, crédito (personal para proyectos productivos y para vivienda), seguros y pagos de remesas del exterior.

Este nicho tiene un gran potencial debido a que en 70% de los municipios que existen hoy en México no existe ninguna clase de instituciones financieras. Además, aunque se tratare de montos muy pequeños, en el agregado puede convertirse en cifras considerables ya que la grama mayoría de los mexicanos se encuentra excluidos del sistema financiero.

Finalmente, es importante mencionar que casi todas las ONG's proporcionan servicios adicionales a sus socios, orientados a la constitución y fortalecimiento de microempresas o de asistencia técnica y capacitación a las actividades productivas que realizan sus miembros.

Las actividades microfinancieras no son un fin en sí mismas sino que son un instrumento que apoya otras actividades o metas de las organizaciones centrándose, en la mayoría de los casos en fortalecer la economía. Adicionalmente, contribuyen a generar empleo (microempresas y autoempleo) y por ende aumentando el ingreso de los beneficiarios de estas actividades y su nivel de vida.

Los recursos captados por los pequeños grupos de ahorro son canalizados a proyectos productivos de sus miembros o de las comunidades aledañas, reemplazando el servicio de intermediación financiera que debieran efectuar las instituciones de ese sector y contribuyendo al desarrollo económico regional.

Su importancia radica en poder transformar el ahorro existente en especie o en dinero pero fuera del sistema financiero con ahorro en efectivo que pueda utilizarse en diversos proyectos individuales y colectivos en lugar de estar guardado "de bajo del colchón".

Los socios aumentan sus ingresos directamente por la percepción de rendimientos reales sobre sus ahorros (en contraposición a la pérdida del poder adquisitivo o de valor que representan algunas modalidades en especie). Por la vía del acceso al crédito, también resultan beneficiados pues financian actividades productivas generadoras de nuevos ingresos.

3.4. Cooperativismo en México

Una cooperativa es una sociedad autónoma formada por personas unidas voluntariamente para satisfacer sus comunes necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales mediante una empresa de propiedad compartida gobernada democráticamente; las cooperativas se basan en valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad; sus miembros creen y practican los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y compromiso con los demás. Los principios de las cooperativas son:

- ☞ Adhesión voluntaria
- ☞ Gobierno democrático de los socios
- ☞ Participación económica de los socios
- ☞ Autonomía e independencia
- ☞ Educación, capacitación e información
- ☞ Cooperación entre los cooperativistas, y
- ☞ Compromisos con la comunidad

Los tres últimos principios trascienden las fronteras de las cooperativas a su medio exterior, y las convierten en entidades actuantes, formadoras de pensamiento e integradoras de acciones de ayuda mutua. las comprometen al desarrollo de la comunidad, la región y del país, y las involucra en el desarrollo de la vida nacional, como son la definición de políticas públicas que tengan relación directa con el sector o con el conjunto de la sociedad.¹⁹

El cooperativismo mexicano, a lo largo de su historia no pasó de ser un movimiento de dimensiones minúsculas, opacado por el sindicalismo, y cuyos telones de fondo, la intervención estatal y la desorganización de la clase obrera, incidieron más en su lento desarrollo que en el éxito del mismo.²⁰

¹⁹ Impena: Zúñiga Ramón, "Banca Social", Edit. Caja Popular Mexicana. (2001) Pág. 97.
²⁰ <http://www.confecoop.org.co/mexico.htm>

Lo cual condujo a observar una característica fundamental del cooperativismo mexicano, éste más que ser propiciado en el seno de las masas, es en la mayoría de las veces, una política, una ideología o un experimento impulsado por el Estado. Sin embargo, pese a haber sido una forma de organización con dimensiones más pequeñas que las del sindicalismo, el cooperativismo es fundamental para entender el desarrollo de la clase obrera en México, ya que involucra no sólo la ideología, sino las formas de negociación entre clases. Por tanto su contribución, más allá de ser cuantitativa (unidades de producción, socios en cooperativas, producción, etc.), es cualitativa (su legado ideológico y la preservación de éste hasta la actualidad).

En 1873, a 30 años del movimiento histórico de los Pioneros de Rochdale, nació en México la primera cooperativa de producción, formada por sastres, a la que siguieron otras, de carpinteros y sombrereros. En 1876, los obreros ferroviarios de la Estación Buenavista del Distrito Federal, constituyeron la primera sociedad cooperativa de consumo. Así nacieron las primeras cooperativas en México, que obtuvieron reconocimiento legal en 1889, cuando en el código de comercio se les reconoce como "unidades económicas, con características de organización y funcionamiento diferentes a las de la empresa privada." El Presidente Plutarco Elías Calles es considerado como el pionero del cooperativismo mexicano, por promulgar la Primera Ley Cooperativa en 1927 y crear el marco jurídico para la actividad cooperativista. Seis años después, en 1933, el Presidente Abelardo L. Rodríguez promulgó la Segunda Ley Cooperativa, con la intención de mejorar el sentido social de la primera ley. En 1938, el Presidente Lázaro Cárdenas, considerado el gran promotor del cooperativismo mexicano, promulgó una revolucionaria Ley General de Sociedades Cooperativas, que originó el desarrollo social y económico de nuevo cooperativismo mexicano. Los grandes retos que tuvo que enfrentar el cooperativismo mexicano dieron como resultado el surgimiento de una gran cantidad de destacados ideólogos y líderes sociales que fincaron las bases de la doctrina cooperativista y supieron guiar con gran sentido social a movimiento cooperativo mexicano.

Un lugar especial en la historia del cooperativismo nacional lo ocupa el dirigente social Don Guillermo Álvarez Macías, quien está considerado como el forjador del cooperativismo moderno, cuya filosofía fue: "compartir el progreso social y económico, para elevar el nivel de vida del trabajador y de su familia". El señor Álvarez Macías mantuvo siempre la convicción de que "la organización en las cooperativas debe tener, y en eso radica su principal valor, un avanzado sentido social y humano".

El crédito cooperativo ha existido en México desde finales del siglo XIX y principios del siglo XX a través de cajas de ahorro rurales, teniendo como propósito ayudar a las clases económicamente desprotegidas. En su versión moderna, las cajas surgieron en México en el año 1951 con características similares a las que actualmente opera, basando su funcionamiento en esquemas autorregulatorios. En esencia fueron promovidas por sacerdotes de la Iglesia católica, los cuales vieron en estos instrumentos,

una forma de servicio social a sus feligreses. Aún, cuando hoy la iglesia no participa en el movimiento, este cuenta con un gran ingrediente de mística desde sus inicios. En el movimiento cooperativista mexicano se destaca principalmente la banca social, las uniones de crédito que representan una fuerza económica, especialmente para el sector rural. En el año 1995, las operaciones crediticias llegaron a 934,146 pesos de los cuales recuperaron 564,270 pesos.

3.5. Marco Regulatorio

3.5.1. Uniones de Crédito

3.5.1.1. Antecedentes en México

En México, no hay antecedentes precisos sobre este tipo de organizaciones. La Ley de Crédito Agrícola de 1926, estableció las sociedades locales y regionales de crédito con cierta similitud a las Uniones de Crédito, pero no completamente iguales.

3.5.1.2. Régimen Legal

Actualmente las Uniones de Crédito esta reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, publicada en el Diario Oficial del 14 de enero de 1985. Las Uniones de Crédito son organizaciones auxiliares de crédito que tienen que conformarse como sociedades anónimas de capital variable, en los términos del Artículo 8° de la LGOAAC, con las modificaciones especiales que establece el Artículo 41 y que son:

El numero mínimo de socios será fijado por la SNBS al otorgar autorización a partir de Julio de 1990, a cada unión de acuerdo con su naturaleza y características, sin que en ningún caso pueda ser menor de 20 socios. Los socios podrán ser personas físicas o morales. El capital mínimo será el que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de acuerdo con la fracción I del artículo 8° de la LGOAAC, de lo anterior se desprende que las Uniones de Crédito tienen dos capitales mínimos:

- a) El fijado por la SHCP, mediante las disposiciones de carácter general, y
- b) El fijado por la CNB que es el que deberá estar totalmente pagado y sin derecho a retiro en el momento de su constitución.

Las Uniones de Crédito deben ser sociedades anónimas de capital variable, caracterizadas porque pueden incrementarlo o disminuirlo dentro de ciertos límites, sin necesidad de modificar la estructura constitutiva y los estatutos.

3.5.1.3. Clases de Uniones De Crédito

La Ley anterior contemplaba cinco clases de Uniones de Crédito que eran: agrícola, ganadero, industrial, comercial, y mixto. La Ley actual prevé cuatro clases de uniones: agropecuaria, industrial, comercial y mixta, y los socios pueden ser personas físicas o morales, nacionales o extranjeras con la salvedad de que estas últimas no sean gobiernos o dependencias oficiales, entidades financieras o agrupaciones de personas físicas o morales del exterior.

3.5.1.4. Objetivos de las Uniones de Crédito

- a) Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval conforme legales y administrativas aplicables, en los créditos que contraten sus socios.
- b) Recibir exclusivamente de sus socios, préstamos a título oneroso sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos, intereses y demás características que mediante disposiciones de carácter general señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y el Banco de México.
- c) Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsable en los plazos que se establecen en el artículo 43, fracción II de esta ley.
- d) Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósito de dinero y cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito.
- e) Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera.
- f) Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias.
- g) Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- h) Encargarse, de la venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios.
- i) Encargarse, por cuenta y orden de sus socios, de la compraventa o alquiler de insumos, bienes de capital, bienes y materias primas necesarias para la explotación agropecuaria o industrial, así como de mercancias o artículos diversos, en el caso de las uniones del ramo comercial.
- j) Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere la fracción anterior, para enajenarlos exclusivamente a sus socios.
- k) Encargarse por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria.
- l) Realizar complementariamente todos los actos, contratos u operaciones de las actividades anteriores.
- m) Las demás actividades análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.5.1.5. Prohibiciones

Artículo 45.- A las Uniones de Crédito les estará prohibido:

I.- Realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión, excepto con las personas expresamente autorizadas en el artículo 40, fracción II de esta Ley.

II.- Emitir cualquier clase de valores, salvo las acciones de la unión y los títulos de crédito a que se refiere la fracción III del artículo 40 de esta Ley.

III.- Entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada y explotar por su cuenta minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas y establecimientos mercantiles o industriales, salvo el caso a que se refiere el artículo 40.

VI.- Otorgar fianzas, garantías cauciones o avales, salvo que sean a favor de sus socios o las garantías a que se refiere el artículo 40 fracción V de esta Ley.

VIII.- Operar sobre sus propias acciones.

IX.- Aceptar o pagar letras de cambio o cualquier otro documento, en descubierto, salvo los casos de apertura de crédito concentrada en los términos de Ley.

X.- Realizar operaciones a futuro de compras y venta de oro y divisas extranjeras.

3.5.2. Sociedades de Ahorro y Préstamo (Cajas de Ahorro) SAP's

3.5.2.1. Las Cajas de Ahorro y Préstamo

Los servicios financieros que se han regulado en fecha reciente por el Estado Mexicano, son los relativos a las Sociedades de Ahorro y Préstamo o más popularmente conocidas como Cajas de Ahorro. En México, los antecedentes que se tienen de la creación de una caja de ahorro con dicha naturaleza, fue la Caja de Ahorro del Sacro y Nacional Monte de Piedad y Ánimas, constituida en el año de 1849, tras el fracasado intento de organizar un Banco Nacional de Crédito Público, Circulación y Descuento.

El nombre escogido para las Cajas de Ahorro fue el de Cajas Populares, La Primera Caja Popular se creó en la Colonia América, de la ciudad de México el 12 de Octubre de 1951, bajo la denominación de Leon XIII, generándose durante los siguientes años un intenso movimiento promocional de cajas populares en toda la República, al grado de que en la actualidad, no se tiene la certeza de cuantas cajas existen pero siendo la más importante de todas, en cuanto a números de socios y recursos la denominada Libertad, en el estado de Querétaro.

En Mayo de 1986 y Septiembre de 1987, las Legislaturas locales de los Estados de Querétaro y Zacatecas, promulgaron Leyes de Cajas Populares para regularizar a estas entidades en sus respectivas jurisdicciones, partiendo de la consideración de que son organizaciones sociales cuya regulación puede corresponder al Legislador Ordinario.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De acuerdo a los orígenes y desarrollo de las Cajas de Ahorro o Populares en México se aprecian las siguientes características:

- ∞** Carácter no lucrativo y beneficio social.
- ∞** Orientación Primordial de su actividad a sectores necesitados.
- ∞** Fomento de Ahorro.
- ∞** Bajas tasas de interés en su actividad financiera.

3.5.2.2. Naturaleza Jurídica de Las Cajas de Ahorro

Las Cajas de Ahorro Mexicanas han tenido un proceso de desarrollo que las ha llevado, de ser organizaciones sociales de tipo cooperativista sin regulación legal alguna, hasta su actual inclusión en la LGOAAC, como organizaciones auxiliares del crédito, pasando a formar parte del sistema Financiero Mexicano, bajo la denominación de Sociedades de Ahorro y Préstamo.

Las Sociedades de Ahorro y Préstamo, sustentarán su naturaleza en una nueva figura societaria, con patrimonio propio en el que sus socios se limitarán al pago de sus aportaciones sin fines lucrativos; su duración será por tiempo indefinido; establecida en Territorio Nacional y su denominación deberá ir siempre seguida de las palabras "Sociedad de Ahorro y Préstamo". El objeto de las sociedades a regular, será la captación de recursos exclusivamente de sus socios, para la posterior colocación entre los mismos. Por lo que se refiere al capital social de las sociedades de ahorro y préstamo, éste se integrará por parte sociales, las cuales serán de igual valor y conferirán los mismos derechos, quedando íntegramente pagadas en el acto de ser suscritas.

3.5.2.3. Autoridades Competentes en la Regulación de Cajas de Ahorro

En nuestro país la regulación es específica para las Sociedades de Ahorro y Préstamo a partir de las reglas de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En México, la inspección y vigilancia de las Sociedades de Ahorro y Préstamo queda confiada a la Comisión Nacional Bancaria al igual que las demás organizaciones de actividades auxiliares del crédito, la que tendrá todas las facultades que las demás entidades crediticias le confieren en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y la Ley de Instituciones de Crédito que no se oponga al primer ordenamiento citado.

3.5.2.4. Operaciones que pueden realizar Las Cajas de Ahorro en México

El Artículo 38 B de la LGOAAC dispone que las Sociedades de Ahorro y Préstamo tienen por objetivo, la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y, en su caso los accesorios financieros

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de los recursos captados. Por otra parte tienen prohibido entre otras operaciones: Recibir depósitos a la vista en cuenta de cheques, celebrar operaciones en las que se pacten condiciones y términos que se aparten significativamente de las condiciones que de manera general vienen aplicando, otorgar fianzas y cauciones, así como realizar operaciones que no le están expresamente autorizadas.

En la práctica las cajas de ahorro realizan las operaciones siguientes:

A) Operaciones Pasivas:

Las Cajas de Ahorro captan recursos de sus socios a través de:

- 1) Cuentas de ahorro ordinarias (libretas).
- 2) Depósitos a plazo fijo.
- 3) Depósito en cuenta corriente (no generan intereses).

B) Operaciones Colectivas:

- 1) Préstamos a Socios.

El destino de los créditos debe dirigirse a la producción o de utilidad; fundamentalmente se dirigen a la mora de vivienda, producción bienes de consumo duradero y comercio. El monto máximo de lo prestado, se da en función del monto ahorrado (generalmente es tres veces la cantidad ahorrada, más el valor de las partes sociales que tenga el solicitante). Las operaciones se documentan con pagarés garantizándose con los fondos de la caja y uno o más avales que puedan ser o no ser miembros de la caja.

- 2) Líneas de Crédito.

Se otorgarán líneas de crédito a los socios que las soliciten, documentadas, mediante contratos cuyo plazo no exceda de 90 días y tasa de interés mensual del 5%. De acuerdo a lo anterior, tanto la Ley como las reglas expedidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y aplicables a las Sociedades de Ahorro y Préstamo, y en lo relativo a la indefinición respecto de qué sociedades sean de Ahorro y Préstamo, se supone que son mercantiles pero que no se adaptan a ninguno de los tipos que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles; que tienen algunas coincidencias con la Sociedad de Responsabilidad Limitada y otras con la Sociedad Anónima, pero que no queda claro dentro de qué categoría podrían calificarse. Por otra parte, la Ley señala que no son lucrativas y esto choca con el criterio de que sean Sociedades Mercantiles, parece que son términos excluyentes.

3.5.2.5. Prohibiciones

Artículo 38-L.- A las Sociedades de Ahorro y Préstamo les estará prohibido:

- I - Recibir depósitos a la vista en cuenta de cheques.
- II - Dar en garantía sus propiedades.
- III - Dar en prenda o negociar de cualquier manera los títulos o valores de su cartera crediticia.
- IV - Operar sobre los títulos representativos de su capital.
- V - Celebrar operaciones en las que se pacten condiciones y términos que se aparten significativamente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

VI.- Otorgar fianzas o cauciones.

VII.- Participar en el capital de otra sociedad de ahorro y préstamo de cualquier entidad financiera.

VIII.- Conceder créditos distintos de los de su objeto social, salvo los de carácter laboral que otorguen a sus trabajadores.

3.6. Presencia de La Banca Social en México

La Banca de Desarrollo Social es el sistema de ahorro y crédito popular organizado cooperativamente y sin fines de lucro, cuyos servicios financieros están dirigidos a personas para su desarrollo individual, familiar, de grupo y comunitario, con el propósito de fomentar la cultura de ayuda mutua, y compromiso con la comunidad, a diferencia de la Banca de Desarrollo Oficial y de la Banca Comercial. La Banca de Desarrollo Social tiene orígenes y filosofía de ayuda mutua; el mundo de la Banca de Desarrollo Social en México, alcanza incluso al millar de entidades, representan una actividad compleja, variada, diversa, pero muy benéfica para la población de escasos recursos.²¹

Como ejemplo de su penetración en el mercado, el sector de ahorro y crédito popular ha entregado en los últimos seis años cerca de 20 millones de créditos, su penetración alcanza al 6% de la población económicamente activa (PEA), en muchos casos, esta legalmente constituida como una sociedad cooperativa y como tal la propiedad es colectiva, sus productos financieros están al alcance de la población no bancaria.²² En el caso de las sociedades cooperativas sus dirigentes son transitorios y son electos democráticamente por los socios, sus estructura organizativa permite la participación permanente de los mandos intermedios y finalmente de las asambleas que son el máximo órgano de la institución.

La Banca de Desarrollo Social históricamente emerge de la sociedad y está al servicio de la propia sociedad. En el caso de México, los principales actores y promotores de la Banca de Desarrollo Social están constituidos como sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, y tienen un arraigo de 50 años en la población, estas organizaciones mantienen vínculos con organismos internacionales de cooperativismo de ahorro y crédito popular, que en la actualidad se fortalecen intensamente, reconocen en el cooperativismo la vía para que la sociedad se plantee sus propias alternativas y soluciones de progreso.²³

²¹ Imperial Zuñiga Ramón, "Banca Social", Edit. Caja Popular Mexicana. (2001) Pág. 32.

²² Este término se utiliza regularmente para identificar a las personas que no tienen forma de acceder a los servicios que tradicionalmente ofrece la banca privada en México debido a sus bajos ingresos.

²³ El concepto de Banca Social comenzó a posicionarse en México a principios de 1998, en la víspera del Primer Foro Nacional sobre Financiamiento Cooperativo y Solidario, que organizó el sector del ahorro y crédito y popular de manera conjunta con la Comisión de Fomento Cooperativo de la LVII Legislatura Federal a partir de este evento, y otros más efectuados en el estado de Guanajuato por Caja Popular Mexicana, el equipo del entonces gobernador Vicente Fox adoptó el concepto como política pública para aquella entidad, y a partir de ahí se convirtió en una línea de proyecto de nación.

Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular, mejor conocidas como cajas populares, son los pilares de la Banca de Desarrollo Social, cuentan con más de mil sucursales distribuidas en todo el país; hay una innegable penetración y aceptación en la sociedad, pese a amargas experiencias debido a deficiencias en la legislación, regulación y supervisión, que en los últimos años han sido provocadas por gentes ajenas al sector.

Entre 1839 y el año 2001, se han desarrollado tres generaciones de practicantes de ahorro y crédito popular: Altamente trascendente es la puntualización del primer ejercicio de Caja de Ahorro en Orizaba, Veracruz, cuyo antecedente incluso es igual de antiguo que los propios pioneros de Rochdale Inglaterra, este redescubrimiento tiene una implicación como antecedente histórico único y de referencia mundial para el sector de las finanzas populares. Implica que mientras en naciones como Inglaterra, se iniciaba la ayuda mutua, también en México se generaban estas prácticas de Sistemas de Ahorro y Crédito Popular, la salvedad para que en nuestro país aún no se acuñaba el concepto de "cooperativa" y no existía una ley que recogiera esta figura. También en esta primera generación se creo en 1879, la Caja Popular Mexicana, cuyo proyecto fue apoyado por grandes intelectuales y políticos de esa época, pero por la inestabilidad política y social no prosperó, aún así quedó en el registro de la historia social mexicana.

La segunda generación tuvo un enfoque claramente financiero rural, aplicando el modelo de las cooperativas Raiffeisen de Alemania citadas anteriormente, desarrollándose de manera muy específica en el estado de Jalisco, antes y después de la revolución de 1910.

Lo que hoy se conoce como Banca de Desarrollo Social, cuyo pilar fundamental fueron las cajas de ahorro, siendo fruto del esfuerzo de una tercera generación integrada principalmente por sacerdotes, que entre 1951 y 1964 sentaron las bases de este sistema; la historia de las cajas populares en México a través del Secretariado Social Mexicano en particular acredita una aportación histórica. Fue trascendental para el movimiento cajista el pensamiento social de su principal promotor del ahorro popular en México: el padre Pedro Velázquez Hernández, quien recibió influencia europea de organización social, y quien, más allá del hábito religioso, incursionó en un activismo político abierto, sin militancia partidaria pero con convicción democrática y revolucionaria.

La experiencia del comportamiento de la base social a través de las etapas del movimiento de cajas de ahorro habla de una capacidad organizativa de la sociedad aún cuando se registraron decisiones en diferentes momentos y por razones distintas, que finalmente no contribuyeron a la consolidación del movimiento ciudadano. Esta línea de sociedad organizada dio pruebas de cooperativismo a pesar de que durante casi 50 años no se tuvo un marco legal para regularlo y promoverlo, y lejos de abandonar el movimiento, la sociedad lo aceptó y lo promovió.

Posicionamiento de la Banca Social

Al cumplir 50 años, las Cajas Populares actualmente se encuentran organizadas mayoritariamente en un Consejo Nacional, clase que mantiene una inmensa red de relaciones con organizaciones similares en el mundo, cada una de las organizaciones que conforman el sector regulado de la banca social tiene su propia historia de éxito y han jugado y asumido también papeles preponderantes, estas instituciones cuentan en general con una gran penetración en el ámbito social y en economías locales y regionales. Los servicios financieros de la Banca Social comprenden tres millones de personas y sus activos rebasan los 18,000 millones de pesos, la orientación más adecuada de identificación del mercado al que aspira la Banca de Desarrollo Social es la persona, al trabajador, a la ama de casa, al profesionista, empleados y comerciantes, a su acción emprendedora, y a la microempresa. Es el sector social productivo, el que se emplea asimismo, con ahorros individuales que van desde los \$2,000 hasta los 5, 10 ó \$20,000, y los préstamos actúan principalmente entre \$2,000, hasta 50 o \$70,000. Un ejemplo de los mayores exponentes del cooperativismo de ahorro y crédito popular, y que representa la experiencia de la importancia del asociacionismo entre las entidades de ahorro, es la Caja Popular Mexicana, creada a principios de la década de 1990 y con un reconocimiento nacional e internacional.

Uniones de Crédito

Son instituciones auxiliares de crédito cuya finalidad es la captación y colocación de recursos entre sus socios, realizan sus operaciones pasivas (o fondeo), a través de la captación de depósitos directos o emisión de papel comercial y colocación de descuentos, préstamos o financiamiento directo; mientras que sus operaciones activas se concentran en la apertura de líneas de crédito o financiamiento a sus socios, así como el aval o garantía de los miembros de la unión en favor de alguno de sus integrantes.

Es común que estas Uniones de Crédito agrupen empresas que comparten el mismo giro de actividad, por lo que las Uniones de Crédito se pueden clasificar como: agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios y mixtas; estas últimas integran a empresas con múltiples giros de actividad. Para este censo se captaron 195 Uniones de Crédito, de las cuales 145 operan de manera independiente, mientras que 50 de ellas pertenecen a alguna asociación. Atendiendo a su cobertura geográfica se encuentra que 178 Uniones de Crédito operan en una sola entidad federativa y 17 en dos o más entidades. El capital social de las Uniones de Crédito es 100% nacional, es decir, no cuentan con participación de capital extranjero, siendo 188 de propiedad privada y 7 de propiedad social. En cuanto al inicio de operaciones se puede mencionar que 28 empresas iniciaron operaciones antes de 1984; un total de 120 comenzaron a prestar sus servicios entre 1984 y 1993, y el resto comenzaron operaciones durante el cuatrienio 1994-1998.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 1.2 CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO
DATOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

Entidad Federativa	Sucursales	Personal Ocupado	Captación Tradicional		Colocación Crediticia Vigente	
			Miles de Pesos	Como % del Total Nacional	Miles de Pesos	Como % del Total Nacional
TOTAL NACIONAL	325	1 918	3 379 207	100	5 142 814 00	100
Aguascalientes	2	24	160 713	4.75	41 713	0.81
Baja California	2	2	36 467	1.08	15 268	0.30
Baja California Sur	3	8	101 433	3.00	24 344	0.47
Campeche	11	62	104 872	3.10	40 112	0.78
Colima	2	7	2	0.06	5 962	0.12
Chiapas	11	70	41 488	1.23	12 862	0.25
Chihuahua	14	161	278 624	8.25	196 043	3.81
Distrito Federal	34	347	211 341	6.25	632 034	12.29
Durango	16	44	293	0.01	443 494	8.62
Guajuatán	18	66	211 543	6.25	62 855	1.22
Guerrero	2	8	24	0.00	741	0.01
Hidalgo	3	10	174 937	5.18	1 641	0.03
Jalisco	16	133	174 937	5.18	178 874	3.48
Nuevo León	23	87	190 276	5.63	67 814	1.32
México	8	21	31 524	0.93	40 168	0.78
Morales	3	16	70 933	2.10	6 800	0.13
Nayarit	7	26	2 243	0.07	28 966	0.56
Nuevo León	13	57	131 656	3.90	130 094	2.53
Oaxaca	10	57	14 624	0.43	180 104	3.51
Puebla	7	53	68 442	2.03	125 821	2.45
Querétaro	6	71	501 547	14.85	167 543	3.26
Quintana Roo	4	25	9 652	0.28	114 808	2.23
San Luis Potosí	10	134	569 506	16.85	987 322	19.19
Sinaloa	16	86	92 298	2.73	212 847	4.14
Sonora	6	101	10 886	0.32	182 736	3.54
Tlaxcala	3	17	674	0.02	1 714	0.03
Tamaulipas	8	33	45 414	1.37	20 503	0.40
Tlaxcala	5	27	22	0.00	100 886	1.96
Veracruz	22	74	60 083	1.78	182 348	3.55
Yucatán	1	62	209 093	6.22	205 224	3.99
Zacatecas	10	59	132 094	3.91	56 417	1.10

Fuente: XII Censo de Servicios Financieros. INEGI, 1999. www.inegi.gob.mx/estadistica

Cajas de Ahorro Popular

Son organizaciones auxiliares de crédito que realizan la captación de recursos en forma de depósitos efectuados por sus asociados, para colocar préstamos y créditos entre el público en general. Aquí se incluyen las sociedades de ahorro y préstamo, las cuales operan como las cajas de ahorro popular pero tienen un mayor tamaño. Se censaron 471 empresas, de las cuales 441 operan solamente una entidad federativa, 29 en más de una y sólo una tiene presencia en todo el país. Por lo que se refiere a la participación de capital extranjero en este tipo de instituciones, sólo 2 cuentan con participación proveniente de Estados Unidos la que en ambos casos es inferior al 50 por ciento. Referente a su categoría jurídica y tipo de propiedad, 221 pertenecen a sociedades cooperativas, 107 son sociedades civiles, 86 están organizadas como asociaciones civiles y 57 tienen otro tipo de organización, principalmente como sociedades anónimas y de responsabilidad limitada. En cuanto al periodo de apertura de operaciones, 62 iniciaron sus actividades antes de 1984; de igual forma, 99 lo hicieron entre 1984 y 1992; un total de 273 instituciones comenzó durante el cuatrienio 1993 – 1997, las 37 restantes iniciaron durante 1998.

CUADRO 1 CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DE LAS CAJAS DE AHORRO POPULAR
DATOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

Entidad Federativa	Captación Tradicional			Colocación Crediticia Vigente		
	Segurales	Personal Ocupado	Miles de Pesos	Como % del Total Nacional	Miles de Pesos	Como % del Total Nacional
TOTAL NACIONAL	2,000	11,232	10,949,506	100	7,274,416	100
Aguascalientes	13	208	45,510	0.83	16,533	0.72
Baja California	11	11	14,453	0.13	3,018	0.16
Baja California Sur	3	2	9,314	0.08	5,882	0.08
Campuche	14	14	17,603	0.16	17,558	0.23
Coahuila de Zaragoza	17	83	61,442	0.56	62,223	0.82
Colima	13	204	163,172	1.74	40,634	0.52
Chiapas	13	92	34,432	0.31	29,492	0.32
Chihuahua	17	181	425,613	3.89	309,695	4.22
Distrito Federal	27	412	328,482	3.0	482,372	6.7
Durango	42	198	157,623	1.44	109,531	1.51
Guanajuato	524	2,058	2,814,742	25.81	1,696,269	23.32
Guerrero	12	20	29,787	0.27	26,841	0.37
Hidalgo	14	123	38,672	0.35	56,222	0.61
Jalisco	338	2,192	1,416,688	12.94	1,039,122	13.82
México	24	384	392,009	3.58	260,824	3.54
Michoacán	10	617	264,808	6.94	520,371	7.15
Morelos	38	131	135,803	1.24	100,478	1.39
Nayarit	44	314	197,842	1.8	102,721	1.42
Nuevo León	61	370	315,265	2.88	214,582	2.94
Oaxaca	104	582	359,031	3.28	262,882	3.48
Puebla	52	184	185,444	1.69	103,096	1.3
Queretaro	112	974	1,415,796	12.93	795,371	10.82
Quintana Roo	13	10	17,436	0.16	19,722	0.27
San Luis Potosí	48	652	413,116	3.77	227,742	3.02
Sinaloa	23	129	292,503	2.67	223,928	3.02
Sonora	12	47	60,337	0.55	45,883	0.63
Tlaxasco	14	29	22,114	0.2	17,674	0.24
Tlaxcala	13	21	27,827	0.25	44,626	0.62
Tlaxcala	21	74	38,444	0.35	31,854	0.43
Veracruz	54	264	291,523	2.69	125,882	1.73
Yucatán	86	264	190,566	1.74	134,341	1.81
Zacatecas	33	204	175,496	1.6	98,014	1.34

Fuente: XII Censo de Servicios Financieros. INEGI, 1999. www.inegi.gob.mx/estadistica

Otras Instituciones de Ahorro y Préstamo

Son instituciones cuya actividad se orienta a la captación de ahorro y al otorgamiento de préstamos no considerados de manera explícita en otra clase de actividad, incluso aquellas instituciones públicas creadas con el propósito de fortalecer el ahorro en el ámbito nacional, promoviéndolo a través de sistemas no tradicionales.

De las tres instituciones censadas, una pertenece a alguna asociación o agrupación; atendiendo a su mercado nacional una sola opera en las 32 entidades federativas. Por otra parte, para responder a sus responsabilidades legales, dos empresas son asociaciones civiles y la otra opera como persona física; finalmente, para conocer el año de inicio de operaciones, dos de ellas iniciaron antes de 1984 y la otra lo hizo entre 1993 - 1998.

TABLA 14 CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DE OTRAS INSTITUCIONES DE AHORRO Y PRÉSTAMO

DATOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

Entidad Federativa	Sucursales	Personal Ocupado	Captación Tradicional		Colocación Crediticia Vigente	
			Miles de Pesos	Como % del Total Nacional	Miles de Pesos	Como % del Total Nacional
TOTAL NACIONAL	493	746	1,184,843	100	-	-
Aguascalientes	2	4	9,749	0.8	-	-
Baja California	1	1	11,741	0.97	-	-
Baja California Sur	1	7	1,740	0.15	-	-
Campeche	4	4	5,580	0.47	-	-
Coahuila de Zaragoza	2	19	19,927	1.68	-	-
Colima	1	11	7,511	0.63	-	-
Chiapas	11	21	26,867	2.26	-	-
Chihuahua	1	8	12,775	1.07	-	-
Distrito Federal	64	168	430,574	36.33	48	93.29
Durango	2	3	7,194	0.61	-	-
Guanajuato	16	22	29,887	2.50	-	-
Guerrero	17	24	12,874	1.1	-	-
Hidalgo	20	24	20,339	1.72	-	-
Jalisco	31	43	46,903	3.94	-	-
México	41	84	147,591	12.44	-	-
Michoacán	28	33	29,267	2.47	-	-
Nayarit	1	1	5,851	0.49	-	-
Nuevo León	2	4	18,672	1.58	-	-
Oaxaca	21	24	17,171	1.44	-	-
Puebla	30	46	78,104	6.59	-	-
Querétaro	2	4	4,751	0.4	-	-
San Luis Potosí	4	7	20,261	1.71	-	-
Sonora	11	12	17,964	1.52	-	-
Tabasco	15	18	20,447	1.72	-	-
Tamaulipas	9	14	19,191	1.62	-	-
Tlaxcala	4	5	7,007	0.59	-	-
Veracruz	45	81	84,074	7.1	-	-
Yucatán	18	24	11,897	1	35	6.72
Zacatecas	7	9	11,231	0.95	-	-

Fuente: XII Censo de Servicios Financieros. INEGI, 1999. www.inegi.gob.mx/estadistica

3.6.1. Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular COMACREP

El COMACREP comenzó a gestarse desde mediados del año 2000 en paralelo con la discusión del proyecto de Ley del Ahorro y Crédito Popular, respondiendo así a la necesidad de contar con un organismo ampliamente representativo del sector y con fuerza de gestión ante autoridades gubernamentales. En octubre de ese mismo año los representantes del sector eligieron una Comisión de enlace conformada por 7 personas, la cual fue madurando el proyecto.

Finalmente, el COMACREP se constituyó de manera formal el 20 de febrero del 2001, teniendo como marco un Congreso Nacional al que asistieron más de mil líderes del sector, así como representantes de organismos internacionales.

Integrantes

Actualmente, el COMACREP está integrado por 8 redes del sector:

- Asociación Nacional de Uniones Regionales de Cooperativas y Sociedades de Ahorro y Préstamo de México (ANURCO).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- ☞ Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo (AMSAP).
- ☞ Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS).
- ☞ Caja Popular Mexicana (CPM).
- ☞ Confederación Nacional Mexicana de Cooperativas de Ahorro y Préstamo (CNMCAP).
- ☞ Consejo Coordinador Nacional de Cajas Solidarias.
- ☞ Prodesarrollo, Finanzas y Microempresas.

Misión

Promover y desarrollar a las instituciones que conforman el Sector de Ahorro y Crédito Popular para asegurar la masificación, la calidad y el acceso de las finanzas populares a través de sus productos y servicios a la población del país.

Visión

Conformar un ente de integración nacional, participando como interlocutor e influyendo como el mecanismo de representación que busca el fortalecimiento y unidad de las instituciones del Sector del Ahorro y Crédito Popular.

Objetivos

El Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular (COMACREP), es un organismo integrador del sector, cuyos objetivos principales son:

- ☞ Representar y promover iniciativas del sector de ahorro y crédito popular ante autoridades federales, organismos internacionales y medios de comunicación.
- ☞ Implementar planes de medios para difundir y posicionar el concepto de "**Ahorro y Crédito Popular**", enfatizando su naturaleza, fines, operatividad y beneficios que le confieren una identidad específica.
- ☞ Elaborar y distribuir sistemas de autorregulación y operación, tendientes a la estandarización paulatina del sector y la estructuración de organismos de integración.
- ☞ Diseñar y coordinar proyectos de consultoría, capacitación y apoyo logístico orientados hacia el ordenamiento, tecnificación, profesionalización, supervisión y desarrollo integral del sector.
- ☞ En especial, fortalecer los sistemas de gobernabilidad en todos los niveles, así como fomentar entre los dirigentes y funcionarios una cultura organizacional basada en principios, valores y desempeño profesional.
- ☞ Brindar asesoría para la conformación de organizaciones.
- ☞ Instrumentar programas y planes de desarrollo, ofreciendo alternativas convenientes que produzcan empleo y oportunidades de generación de ingresos a través de la expansión y desarrollo de las finanzas populares y el apoyo a la micro y pequeña empresa.

Servicios

Los servicios básicos que ofrece COMACREP son:

- ☞ Representación Institucional del Sector ante autoridades gubernamentales, organismos internacionales y medios de comunicación.
- ☞ Consultoría sobre procedimientos administrativos ante autoridades financieras.
- ☞ Coordinación de foros y eventos de capacitación (especialmente sobre la legislación y la regulación secundaria del sector).
- ☞ Dotación de formatos para la estructuración normativa y operacional de organismos de integración.
- ☞ Asistencia técnica para la constitución y estructuración de organismos de integración, así como de entidades de Ahorro y Crédito Popular.
- ☞ Diagnóstico general y control estadístico del sector.
- ☞ Coordinación y asistencia técnica en procesos de difusión en medios.
- ☞ Concertación de relaciones interinstitucionales y de intercambios técnicos.

3.6.2. Experiencia de Quebrantos

El sector del ahorro y crédito popular vivió momentos de desprestigio cuando brotaron quiebras y fraudes en seudo cooperativas y cajas mal administradas, sin embargo, no hubo ningún riesgo en la fortaleza de la verdadera Banca Social: el convencimiento de la viabilidad de las instituciones por parte de la propia sociedad las mantuvo firmes; y es que detrás de las cajas populares en México existe una historia de organización social que ha trascendido generaciones.

A medio siglo que se creó la primera caja de ahorro, existen cerca de mil entidades con servicios financieros con cerca de 3 millones de personas y con activos superiores a los 18 mil millones de pesos, con capacidad de brindar servicios financieros, el sector del ahorro y crédito popular es un movimiento nacional organizado para fines de ayuda mutua entre la sociedad. La crisis vivida por la Banca de Desarrollo Social entre 1994 y el año 2000, y el posicionamiento de los directivos como interlocutores ante los desprotegidos de la nación, crearon las condiciones ante los poderes de la nación, generaron las condiciones para que el sector se institucionalizará. En el mes de abril del año de 2001, el Congreso de la Unión aprobó una ley reguladora y el Ejecutivo creó una entidad gubernamental promotora, de la conversión del Patronato del Ahorro Nacional en Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, para fomentar la cultura del ahorro popular.

La ausencia de un marco legal que en la mayoría de los países se legisló con ciento cincuenta años de anterioridad, propició lagunas en las leyes mexicanas, que en los últimos 10 años originaron que se cometieran defraudaciones en perjuicio de decenas de miles de ahorradores, los casos más sonados fueron el de Los Laredos, a principio de la década de los noventas, y cajas JOV, este último en los años

de 1999-2000, ambas administradas por José Ocampo Verdugo, un personaje que pasó de pobre a millonario y que terminó en prisión. También a finales de la década de los noventa se declaró la quiebra de Ahorro del Noroeste, mejor conocida como El Arbolito. Este quebranto que afectó a 57 mil familias de cinco estados de la República provocó la movilización del Diputados Federales de la LVII Legislatura Federal para crear un frente al interior de la Cámara, este bloque de diputados federales de los distritos electorales del noroeste del país, donde se presentó la quiebra de El Arbolito, impulsó la reforma al artículo 51 bis de la Ley de Organismos y Actividades Auxiliares de Crédito y el artículo del Decreto de Presupuesto de Egresos de 1999.

Con la propuesta de reforma del 51 bis, se buscó que el Gobierno Federal protegiera también a los ahorradores de las cajas populares y no únicamente a los cuentahabientes de la banca comercial, de manera simultánea, mientras ésta iniciativa se encontraba en dictamen, en los primeros meses del año 2000 se decidió la publicación de las nuevas reglas para las Sociedades de Ahorro y Préstamo en el Diario Oficial de la Federación, estas reglas de operación se trabajaron por el propio sector de la Banca Social, agrupado en la Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo (AMSAP). Su postergación se debió en gran medida al escándalo que ocasionó la quiebra de Ahorro y Crédito del Noroeste, institución a la que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público le había revocado el permiso para actuar como Sociedad de Ahorro y Préstamo, entre las más de 55 reglas y cerca de diez artículos transitorios, destacaba la creación de un fondo de respaldo de manera opcional en cada una de las SAP en función de sus activos, para situaciones de falta de liquidez. El fondo sería administrado por las propias SAP.

Ante la masiva defraudación de una docena de cajas de ahorro, principalmente a partir de la mitad de la década de los noventa, se generó la movilización social de los afectados; las autoridades federales y de 25 entidades pusieron atención al problema, los legisladores de la LVIII Legislatura asignaron una partida presupuestal para el pago en un 70 por ciento de los fondos invertidos de los ahorradores en esas pseudo cajas de ahorro. La liquidación a los ahorradores defraudados de varias cajas de ahorro se prolongó hasta mediados del año 2001, este pago a ahorradores dejó fuera a socios de pequeñas cajas que también sufrieron quebrantos entre el año de 1999 y el año 2000, aunque otras más se habían declarado en quiebra durante los años de 1994 y 1996.

De manera paralela se dio la aprobación del marco regulatorio y promotor para el sector del ahorro y crédito popular, lo que fue posible gracias al interés y liderazgo que asumieron directivos del Sector de Banca Social del país, organizados en confederaciones y asociaciones de cajas de ahorro que durante muchos años lucharon por ello, pero también por la sensibilidad encontrada en varios funcionarios que habían desempeñado distintos cargos en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, existiendo una urgente necesidad de legislar el mercado de

las finanzas populares así como de promover a este sector, ya que los servicios financieros llegaron en el año 2002 a más de tres millones de mexicanos, frente a un mercado de 20 millones de personas que comúnmente reciben el calificativo de no bancarios debido a sus bajos ingresos.²⁴

Las microfinanzas, y en especial las Instituciones Microfinancieras están en la posibilidad de crecer aún más porque las actividades microfinancieras pueden ayudar a la generación de ingresos para empresas operadas por hogares de bajos ingresos y al alcanzar la sostenibilidad financiera las actividades microfinancieras pueden ayudar a desarrollar instituciones financieramente autosuficientes, libre de subsidios, frecuentemente manejadas a nivel local.

Las Instituciones Microfinancieras prestan servicios con mayor flexibilidad, a precios más accesibles para las microempresas y sobre una base más sostenible. Esto hace que los servicios microfinancieros sean muy atractivos para una gran cantidad de clientes de bajos ingresos.

La contribución de las microfinanzas pueden fortalecer las instituciones financieras formales, tales como las cooperativas de ahorro y crédito, las redes de uniones de crédito, los bancos comerciales y aun las instituciones financieras manejadas por el Estado como ha sido el Patronato del Ahorro Nacional en México, mediante la expansión de sus mercados de ahorro y crédito y, potencialmente, de su rentabilidad.

Hay un número cada vez mayor de historias de éxito bien documentadas e innovadoras en ambientes tan diversos como el Bangladesh Rural, la Bolivia Urbana, etc. Esto contrasta notoriamente con los registros de instituciones financieras especializadas manejadas por el Estado, que han recibido grandes cantidades de financiamiento durante las últimas décadas, pero que han fracasado en términos de sostenibilidad financiera y de proyección hacia los pobres y microempresarios.

Las innovaciones más prometedoras pueden resolver el problema de falta de garantías mediante la aplicación de enfoques basados en grupo y en las características de los clientes; que resuelva problemas de disciplina de pago a través de la alta frecuencia de recolección de pagos de préstamos, el uso de presión social y de grupo, y la promesa de préstamos posteriores por montos más elevados; resolver problemas de costos de transacción al trasladar a algunos de éstos al nivel de grupo y aumentar la proyección; diseñar incentivos de personal para mejorar la proyección y para alcanzar un

²⁴ Fue así como, los poderes Legislativo y Ejecutivo, encabezado éste por el presidente Vicente Fox Quesada, se confeccionó un sistema de Banca Social con la Aprobación de la Ley del Ahorro y Crédito Popular y la Ley Reglamentaria del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros en el mes de abril del año 2001. Cuatro meses atrás la LVII Legislatura Federal había aprobado la Ley del Fideicomiso para el Fortalecimiento de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, para liquidar a los ahorradores que habían sido defraudados principalmente por la cadena de José Ocampo Verdugo. Éste es el precedente: que a lo largo de 50 años de vida cajista se presentaron casos de defraudación, en donde cada situación específica tiene su propia historia, con el denominador común de que el principal problema fue la falta de reglas claras para poder operar un marco regulatorio que ahora ya existe.

índice más elevado de pago de los préstamos; y prestar servicios de ahorro que puedan satisfacer las necesidades de los pequeños ahorradores.

Las actividades financieras sólidas basadas en las mejores prácticas juegan un rol decisivo al proporcionar a los microempresarios el acceso a los servicios financieros a través de instituciones sostenibles. Sin olvidar que dentro de las Instituciones Microfinancieras se pueden encontrar situaciones de fracaso debido a que algunas de estas IMF's están dirigidas a un segmento de la población que no tiene acceso a oportunidades de negocios debido a la falta de mercados, insumos y demanda. El crédito productivo no es de utilidad para estas personas si éste no va acompañado de otros aportes. Muchas IMF's nunca alcanzan la escala mínima ni la eficiencia necesaria para cubrir costos, enfrentándose a la inexistencia de marcos de políticas de apoyos, así como a desafíos físicos, sociales y económicos desalentadores.

Algunas IMF's no han logrado manejar sus fondos de manera suficientemente adecuada para satisfacer necesidades futuras de efectivo y, como resultado, enfrentar problemas de liquidez. Otras no han desarrollado los sistemas de manejo financiero, ni las destrezas necesarias para una operación exitosa debido a la repetición de modelos exitosos que en ocasiones ha demostrado ser difícil, debido a diferencias en contextos sociales y a la falta de adaptación local.

Las metas de las Instituciones Microfinancieras son asunto de elección; y en el desarrollo, una organización puede elegir una o muchas metas, siempre y cuando sus constituyentes, su estructura de gobierno y su financiamiento sigan la misma línea para el logro de dichas metas.

CAPÍTULO IV

LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
A LA MICROEMPRESA EN MÉXICO

Este capítulo tiene como objetivo principal demostrar que las Instituciones Microfinancieras pueden ser una alternativa de financiamiento a la microempresa, así como el de proponer algunas recomendaciones para redimensionar y fortalecer estas instituciones en México.

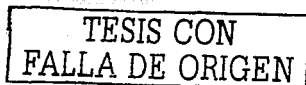
En el primer apartado se presentan las experiencias internacionales con estudios de caso de las Instituciones dedicadas a las Microfinanzas como son el Grameen Bank de Bangladesh, Banco Sol de Bolivia y el Banco Estado de Chile, con el fin de documentar el movimiento en la prestación de servicios financieros y la autosuficiencia de estas instituciones a nivel mundial. El desarrollo y logros de estas instituciones demuestran la importancia de abordar el crédito microempresarial y su inserción al sistema financiero.

La promoción del desarrollo económico y social se ve reflejado en un mayor crecimiento en América Latina y en México, en la última década se registran programas de apoyo a la microempresa, por medio de instrumentos como son, el microcrédito que se ofrece a partir de la idea de que la microempresa paso de un estado de anomalía a considerarla como un sector productivo que ofrece oportunidades para aliviar problemas de desempleo, subempleo y en el mejor de los casos de la pobreza. Se analizará la importancia del financiamiento por parte de las Instituciones Microfinancieras a la microempresa, desarrollando situaciones comparativas entre las diversas fuentes de financiamiento con dichas instituciones, ya que se presentan una importante propuesta para ofrecer a los microempresarios, los servicios financieros más adecuados a sus necesidades.

Se hablará de el nuevo marco legal de las Instituciones Microfinancieras, así como algunos aspectos relevantes de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, y el surgimiento del Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros. Con la regulación, el sector microfinanciero presenta un proceso de institucionalización, es por ello que en el último apartado se analiza la relevancia que vienen cobrando las instituciones dentro del desarrollo de la economía.

4.1. Experiencia Internacional de la actividad Microfinanciera

Una propuesta de sistemas financieros no sería factible sin el desarrollo de un conjunto de técnicas novedosas y su aplicación en varias instituciones como el Banco Grameen de Bangladesh, en muchos países y en un número cada vez mayor de otras instituciones. Se procede a analizar las experiencias de



tres de estas instituciones, sus orígenes y logros, demostrando la importancia de atender el crédito microempresarial y el desarrollo de sistemas financieros conjuntamente. Si existen técnicas para dar servicio a microempresas, sobre una base que aborde la viabilidad comercial; es importante a su vez promover condiciones en las que dichas técnicas puedan aplicarse ampliamente.

Asimismo, se describe el programa sumamente exitoso de los grupos solidarios en Bolivia en el Banco Sol; el primer banco comercial privado dedicado específicamente a atender a la microempresa. Los fundadores de Banco Sol fueron los pioneros en muchos de los aspectos descritos en el capítulo anterior, en el desarrollo de las microfinanzas y desarrollo institucional. A partir de la existencia de Banco Sol otras instituciones no gubernamentales han considerado retomar la aplicación de las instituciones financieras siguiendo este modelo.

En general, este tipo de esquemas se han constituido alrededor del concepto de "préstamo en grupo", los cuales se dan voluntariamente entre individuos de una misma comunidad; una de sus características más importantes es que, aunque el préstamo puede ser otorgado en forma individual o a todos los miembros simultáneamente, el grupo completo es responsable por su repago; estos esquemas de ninguna manera son la solución para resolver el problema de la pobreza y sólo pretenden ofrecer un medio para poder acceder a un empleo o para proteger el consumo frente a cambios impredecibles del ingreso.

La experiencia internacional nos muestra que muchas de estas instituciones pueden ser operacionalmente viables, pero no financieramente viables y requieren de subsidios por parte de donadores, ya sean públicos o privados. El análisis sobre la experiencia internacional es aún limitado, en buena parte por falta de suficiente información, sin embargo, existen estudios preliminares que sugiere un impacto social importante entre las comunidades que participan en estos esquemas, lo que justifica el creciente impulso que se les ha otorgado.

4.1.1. GRAMEEN BANK (GB)

Bangladesh

Principales Indicadores Socioeconómicos de Bangladesh

Población (2000): 129.8 millones de habitantes

PIB (2000): 47.1 miles de millones de dólares

Ingreso Per Cápita: 370 dólares

Población por debajo de la línea de pobreza nacional: 36% (Extrema pobreza)

Población analfabeta mayor de 15 años: 59%.¹

¹ Fuente: Base de Datos Banco Mundial 2001.

El Grameen Bank (GB) se basó en la formación voluntaria de pequeños grupos de cinco personas para proporcionarse mutuamente garantías y respaldo moral al contratar un préstamo. El proceso comienza con la elección de dos miembros del grupo que son asignados para aplicar los préstamos, si éstos tienen un buen desempeño en los pagos, se designan a otros dos miembros para que reciban préstamos, y así sucesivamente; si también muestran un buen desempeño el quinto miembro es sujeto de préstamo. El supuesto del que se parte, es que al individuo que se le presta y tiene acceso al crédito está en condiciones de identificar y ejecutar una actividad económica que le genere un ingreso. El sujeto como empresario mejora su estatus frente a su comunidad. Por otro lado, cabe destacar que el 90% de los beneficiarios de este programa son mujeres, por su papel relevante frente al hogar y la comunidad. La disciplina intensiva, la supervisión y el servicio constante son las características de operación de GB, el cual es conducido por "un grupo de banqueros en bicicleta", los cuales instalan sucursales a las que se les delega considerable autoridad. Los proyectos y los clientes son elegidos de manera rigurosa, lo que le garantiza a los operadores de GB presionar a los individuos o grupos para que estos reintegren los préstamos a más tardar en 50 semanas después de instalados, contribuyendo a la operación viable de este sistema de banco rural. De igual forma, la cultura del ahorro es alentada a través de una programación de provisiones de ahorro del 5% del monto del préstamo para que el grupo al final del proceso cuente con fondos propios que podrá utilizar para su proyecto o para otros fines. El éxito de este sistema ha sido tal, que se ha expandido rápidamente: en 1980 tenía 15,000 prestatarios, pero para 1984 ya eran 100,000; en 1998 el número de sucursales en operación fue de 1,128 con 2.34 millones de miembros (2.24 millones de mujeres) en 38,957 villas. Hay 66,581 centros de grupos de los cuales 33,126 son mujeres. Estos grupos han alcanzado ahorros de 162 millones de dólares, de los cuales 152 han sido ahorrados por mujeres.

Antecedentes

El Grameen Bank tiene sus orígenes en 1976, cuando el Dr. Muhammad Yunus, profesor de la Universidad de Chittagong en Bangladesh, estableció un proyecto de investigación, con el que experimentó estructuras organizativas y procedimientos de préstamo para superar el problema del crédito a los pobres. Ante los resultados del proyecto, éste se convirtió en banco en 1983. El Grameen Bank (GB) es ahora un banco privado, que a través de un innovador sistema de financiamiento provee microcréditos a los más pobres, generalmente mujeres, de hogares agrícolas que tienen menos de medio acre de tierra.

Una característica del crédito otorgado por el Grameen Bank es la orientación hacia una población objetivo entre "los pobres de entre los más pobres", orientados básicamente hacia mujeres y exclusivamente en las zonas rurales. Alrededor el 95% de los clientes son mujeres, las que representan cerca del 70% de los ahorros movilizadas, que a su vez reciben el 80% del crédito desembolsado por la institución. Los créditos también han servido como una forma para promover el desarrollo social entre

los clientes objetivo. En el caso de las mujeres, los créditos destinados a éstas, también cumplen con una visión social de dar poder en el medio social. De esta forma, los créditos permiten que mejoren su status social, disminuyan su dependencia económica sobre los esposos, a la vez de mejorar sus hogares y los estándares nutricionales de sus hijos. Esto ha ayudado en el contexto Bangladesh donde la población es predominantemente de religión musulmana, lo cual en algunas interpretaciones puede generar un status muy bajo a la mujer.

El método del crédito del GB dirigido a los pobres es efectivo porque se otorga solamente a aquellos que están dispuestos a llevar los costos de la formación de un grupo, capacitación y monitoreo de las actividades de cada uno de los miembros del grupo, así como a aquellos que están satisfechos con la pequeña suma que pueden pedir prestada y repagar. El esquema desarrollado por Grameen Bank ha logrado a alcanzar a un segmento de la población —los más pobres—, lo que ha servido para promover un movimiento internacional hacia nuevos esquemas de combate a la pobreza.

Fuentes de Financiamiento

Aunque la movilización de ahorro es promovida junto con las actividades de crédito del GB, la mayor parte de los fondos prestables son obtenidos del Banco Central, en mercados de capital, y por organizaciones bilaterales y multilaterales. En este sentido, los fondos subsidiados y donaciones por parte de organismos e instituciones internacionales son de suma importancia para el desarrollo institucional del banco. A través de una mayor membresía y crédito, el GB ha reducido su dependencia del subsidio de 23% por taka² en 1987 a 12% en 1993. De hecho en los últimos años el banco ha mejorado su rentabilidad: casi 55% de sus 1,039 sucursales operan ahora con rentabilidad. Es importante remarcar que 5 años de operación son necesarios para que una sucursal obtenga beneficios.

Tasa de Interés

La tasa de interés de todos los créditos es del 20%³, con un esquema de repago no mayor de 50 plazos semanales. La tasa de interés de los préstamos es al menos 8% más alta que la tasa de interés comercial en Bangladesh. La tasa de repago sobre el préstamo es de alrededor de 95%, como consecuencia de las presiones del grupo que inducen a reducir los costos de transacción y de monitoreo y, por otra parte, la motivación de los clientes por conseguir posibles créditos en el futuro. El monto de los créditos oscila en el rango de los 75 a los 300 dólares, con un monto promedio de 85 dólares por miembro. Los ahorros también han sido promovidos dentro de la metodología empleada por el GB. El GB moviliza ahorros como una parte integral del crédito. Cada miembro es requerido de ahorrar dos takas por semana (con un interés del 8% anual) y de comprar una acción del Grameen Bank valorada en

² Unidad monetaria utilizada en Bangladesh.

³ La tasa de interés era de 16% hasta 1991.

100 lakas con la idea de hacer sentir a los clientes como dueños del banco fomentando la responsabilidad por el repago del crédito.

Las características y principios sociales del programa desarrollado por el Grameen Bank se resumen a continuación:

- SO Poder del grupo sobre el individuo (fuerte disciplina y control social)
- SO Selección rigurosa de clientes
- SO Las mujeres son las beneficiarias preferentes, ya que se les considera que juegan un papel más activo en la sobrevivencia de los hogares
- SO Los clientes son organizados en pequeños grupos homogéneos
- SO Importancia de la supervisión (tanto en grupo como de los agentes del banco)
- SO Subsecuentes préstamos condicionados al reembolso previo
- SO Servicio a domicilio
- SO Transparencia
- SO Pequeños créditos
- SO Escalonamiento de los préstamos
- SO Compromiso en una agenda social relativa a las necesidades básicas de los clientes para promover:
 - la conciencia social y la política de los grupos
 - priorizar a las mujeres de las familias más pobres
- SO Descentralización de la estructura operativa y la cuidadosa formación del personal a todos los niveles, constituyen factores decisivos en la aplicación sistemática de la forma de trabajo del banco.
- SO Ampliación de la cartera para poder responder a otras necesidades:

Además el banco promueve entre la población una filosofía de cultura a través de los Centros Comunales, dirigida a la educación de los hijos, la planificación familiar, la mejora de la vivienda, la educación sanitaria, la solidaridad colectiva y la participación en las actividades comunitarias.⁴

4.1.2. BANCO SOL

Bolivia

Principales Indicadores Socioeconómicos de Bolivia

Población: 8,3 millones de habitantes

PIB: 8.2 miles de millones de dólares

Ingreso Per Cápita: 980 dólares

Población por debajo de la línea de pobreza nacional: 67.0%.⁵

⁴ <http://www.grameen.org>

⁵ Fuente: Base de Datos Banco Mundial 2001.

El Banco Solidario (Banco Sol) de Bolivia es una institución que provee servicios financieros a microempresarios y captación de ahorros. Banco Sol fue fundado en 1992 y surge como una iniciativa de la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM).⁶ Es el primer banco comercial de Bolivia dedicado exclusivamente a la microempresa. En 1994, el primer año en que la Superintendencia de Bancos de Bolivia emitió estadísticas completas del ejercicio fiscal, Banco Sol fue el único con un retorno en los activos del 2.2%, el más elevado de la banca boliviana. La cobertura también ha sido notable: todo el sistema bancario de Bolivia tiene 167,000 clientes, de los cuales 63,000 pertenecen a Banco Sol. En septiembre de 1997, Banco Sol se convirtió en la primera institución de microfinanzas a nivel internacional listada en un mercado de valores y una de las 12 empresas listadas en el mercado de valores de Bolivia. Al cierre de la gestión 2000 Banco Sol mantenía el 36% de la cartera de todas las instituciones microfinancieras del país, siendo líder en la industria con un alto nivel de competitividad.

El Banco Sol es un referente mundial sobre instituciones que han transitado de ONG a Banco, por lo que su análisis es muy relevante para la búsqueda de alternativas, en especial la experiencia obtenida durante el período de transición hacia una Institución financiera regulada.

50 PROCESO DE CRÉDITO

Identificación del Cliente

El proceso de aprobación de créditos está directamente ligado a las acciones comerciales que realiza el asesor. Al principio, éste identifica los clientes potenciales mediante visitas alrededor del área de influencia de la sucursal.⁷ Los asesores presentan los productos de crédito a los clientes potenciales, así como los requerimientos de elegibilidad.

Formación de Grupos Solidarios

Una vez que se identifica la potencialidad del cliente, se inicia el proceso de formación de grupos. Cabe mencionar que esta es la parte más sensible dentro de la operación de activo del Banco. Los grupos se componen entre 4 y 8 individuos, los cuales son la base para establecer el esquema de garantía solidaria, ya que cada miembro del grupo es responsable de los créditos de los demás miembros del grupo. Este mecanismo genera que los empresarios se auto-evalúen al formar grupos. Los asesores realizan una inspección a los negocios de cada uno de los miembros del grupo.

⁶ ONG Boliviana creada en 1983, con el objetivo de apoyar a las pequeñas empresas.

⁷ Cabe mencionar que Banco Sol no realiza campañas de publicidad en medios masivos, en cambio utiliza todos sus recursos para realizar trabajo comercial en campo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La utilización de grupos solidarios es uno de los pilares de operación del Banco Sol, este mecanismo ha probado ser sumamente eficaz en la reducción de la morosidad y sobre todo en los costos de monitoreo de los clientes. Al respecto destacan múltiples análisis empíricos y teóricos sobre los beneficios de este tipo de operación. Los grupos solidarios permiten reducir el costo de monitoreo, además de que establecen presión social a aquellos acreditados que no pagan a tiempo sus amortizaciones.

Recientemente el Banco Sol ha instrumentado un producto de crédito individual que tiene como objetivo alcanzar aquellos acreditados que por alguna circunstancia no son vinculables a un grupo o bien, aquellos acreditados (con perfiles muy buenos) que no participan de la idea de pertenecer a un grupo solidario.

Evaluación

Los requisitos mínimos para obtener un crédito son, además de pertenecer a un grupo solidario, contar con un "activo" para llevar a cabo una actividad económica y por último estar ubicado en la zona de influencia de la oficina (todos los miembros del grupo solidario deben ubicarse en esta zona). Las solicitudes son atendidas por el comité de crédito de cada oficina, la cual consiste en el gerente de oficina, el subgerente de ahorro, el subgerente de crédito y los asesores. En caso de que la solicitud sea aprobada el crédito se otorga en un periodo máximo de una semana. Una vez recibido el crédito, cada grupo designa un coordinador y un secretario, los cuales se encargan de realizar los pagos. Un aspecto que es relevante es que el crédito se otorga conjuntamente, con la presencia de todos los integrantes del grupo, lo cual reduce los costos operativos.

Seguimiento y Nuevos Créditos

En el caso de renovaciones, los comités de crédito consideran como forma fundamental el historial de pagos que haya generado el grupo; los retrasos en pagos son castigados con tasas de interés mayores aplicables a todo el grupo.

Los créditos son monitoreados en forma estricta, mediante el sistema transaccional del banco, que permite identificar los retrasos en pagos a partir de un día. Por otro lado, los asesores realizan visitas frecuentes a los grupos, con el objeto de identificar problemas en el desempeño de sus actividades.

FUENTES DE FONDEO

Estrategia General de Fondeo

La estrategia principal de fondeo se centra en la base de depósitos de banco, ya que provee de recursos a bajo costo y genera estabilidad de largo plazo. Sin embargo, las actividades activas del banco son mucho más maduras que los productos de captación, por lo que aún no son suficientes para cubrir la

demanda de recursos de crédito. Por lo anterior, Banco Sol ha complementado su estrategia de fondeo emitiendo certificados de depósito, los cuales son comercializados en el mercado Boliviano de deuda. Este mecanismo ha sido utilizado desde el inicio de operaciones como banco y continúa siendo una de las principales fuentes de financiamiento.

PRODUCTOS

Productos de Pasivo

Banco Sol cuenta con dos principales productos de pasivo: por un lado un plan de ahorro con liquidez total que ofrece aproximadamente una tasa de 6% anual para un balance mínimo en cuenta de \$100 USD; y el segundo producto, es un esquema de ahorro semi-liquido que permite retiros dos veces por mes, este programa ofrece una tasa del 4% anual para saldos menores a \$100 USD y 8% para saldos mayores a \$100 USD.

Productos de Activo

El primer préstamo a un cliente de Banco Sol es aproximadamente de 125 dólares y por norma nunca excede los 500 dólares. El rango mínimo es de \$80 dólares y el máximo de alrededor de \$5,000 dólares. La tasa de interés es de 2.5% mensual (créditos en dólares) y la comisión es de 1%. De forma adicional se agrega un 2% de comisión por gastos de oficina, estos últimos se deducen del primer pago.

SOL Individual

El crédito individual está destinado a personas, sean clientes o no del banco, propietarios de una unidad económica, que les permita generar flujos de caja suficientes para amortizar dicho crédito e insertos en el mercado del microcrédito, pudiendo ser comerciantes o productores de bienes o servicios. El crédito puede estar destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo, inversiones de capital y otras necesidades de consumo de los microempresarios. Son préstamos desde \$300 USD hasta \$30,000 USD, a un plazo de hasta 5 años, a otorgarse con garantía, quirografía, personal, prendaria o hipotecaria.

Crédito Solidario

El crédito solidario se otorga a microempresarios con negocio propio, en grupos de 3 a 4 personas, con garantía solidaria, mancomunada e indivisible en montos que no excedan los US\$3,000 por cliente ni US\$12,000 por grupo solidario.

Debe existir completa afinidad entre los componentes del grupo solidario y no deben formarse grupos con nexos familiares o relación consanguínea de grado 1 y 2. La secuencia y el inicio de operaciones a nivel bajo de endeudamiento inicial es característica básica del producto. No debe existir una dispersión

mayor al 30% entre el monto menor y el monto mayor de financiamiento entre cada componente del grupo para operaciones de crédito.

RENTABILIDAD

Aproximadamente tres cuartas partes del total de operaciones de Banco Sol pueden catalogarse como microcréditos, sin embargo, la institución ha generado un mercado de crédito pequeño-mediano el cual es mucho más rentable, derivado de que los costos por importe desembolsado son considerablemente menores. Por otro lado, las operaciones de muy pequeño tamaño también han mostrado ser rentables en el mediano plazo, ya que permiten generar una base de clientes estable que cada vez consumen más producto de activo y pasivo de la institución. Acorde con estudios sobre el nivel de subsidios que recibe la institución, el Banco Sol ha operado sin necesidad de subsidios a partir de 1994. La rentabilidad requerida por Banco Sol para cubrir subsidios y apoyos es de aproximadamente 27%, cifra que fue superada a partir de mitad de los noventa.

4.1.3. BANCO ESTADO DE CHILE Chile

Principales Indicadores Socioeconómicos de Chile

Población: 15,2 millones de habitantes



PIB: 70,000 miles de millones de dólares

Ingreso Per Cápita: 4,610 dólares



Población por debajo de la línea de pobreza nacional: 21

Población analfabeta mayor de 15 años: 4%.⁹

En 1996 el Banco Estado de Chile (BECH) creó el programa especializado para la microempresa, sector no atendido tradicionalmente por la banca institucional, en cuanto a sus necesidades de financiamiento, capacitación, desarrollo tecnológico y previsión. Bajo esta perspectiva, el programa busca dar atención a sectores populares no atendidos por el sistema financiero privado, teniendo como lema "Eficiencia Económica y Eficiencia Social". Anteriormente a la constitución del programa, en los años ochenta y principios de los noventa, este segmento fue atendido por Organizaciones no Gubernamentales (ONG's) y ocasionalmente por algunas instituciones financieras. La institución financiera se ha fijado como objetivos los siguientes:

-  Tener una orientación preferencial al sector socio-económico medio y bajo.
-  Ser un aporte al Fomento y desarrollo del sector de la Micro y Pequeña empresa.

⁹ Fuente: Base de Datos Banco Mundial 2001.

-  Bancarización de los sectores populares.
-  Trabajo con productos complementarios al crédito.

Operación del Programa

La operación del programa se fundamenta en una política proactiva de financiamiento, para lo cual se tiene un grupo de promotores del crédito (personal especializado en este sector) que visitan a las microempresas y asociaciones (visitadores), evalúan su capacidad de pago y resuelven en 48 horas si se otorga o no un apoyo financiero.

Fondo de Solidaridad e Inversión Social

El FOSIS cuenta con el Programa de Fomento Productivo Destinado a la capacitación de oficios y al financiamiento de servicios y proyectos dirigidos a los microempresarios, así como al financiamiento de las iniciativas generadas por ellos mismos. A través de este programa, el FOSIS financia los gastos institucionales de apoyo técnico y los gastos necesarios para la ejecución, que en el caso del Programa Especializado para la Microempresa financia a los visitadores del programa.

Fondo de Fomento para el Desarrollo Competitivo de la Microempresa

Son recursos del estado administrados por el SERCOTEC, para apoyar el desarrollo competitivo de las microempresas y la capacidad de gestión de sus empresarios. El fondo fomenta principalmente la asociatividad empresarial, cofinanciando o subsidiando los proyectos de grupos de empresas que se unen para realizar actividades que generan beneficios al grupo y a cada una de las empresas, tales como asesoría técnica y financiera; proyectos de compra y venta de conjunto; capacitación para introducir innovaciones en productos y servicios.

Proyecto Asociativo de microempresa

Grupos de al menos 5 microempresas chilenas de rubros similares o complementarios, generalmente ubicados en la misma localización geográfica, con ventas individuales netas inferiores a 2,400 UF anuales.⁹

⁹ <http://www.veme.cl>

4.2. Financiamiento a La Microempresa por parte de las Instituciones de Microfinanzas

Las microempresas generalmente tienen requerimientos de capital de inicio muy pequeños. La mayor parte de las microempresas operan en ciclos de planeación de corto plazo, por lo general diaria o semanalmente. La población de las microempresas esta en constante flujo, estos hallazgos sugieren que el financiamiento a corto plazo y en pequeñas cantidades constituyen la mayor necesidad. La mayoría de las microempresas no son unidades económicas autónomas, sino que forman parte de una familia o de unidades de establecimientos domésticos mayores, incluyendo otras empresas. Por lo tanto, las necesidades financieras de las familias, o al menos de los empresarios individuales no se pueden separar de las necesidades financieras de las empresas mismas. Esto es particularmente cierto en empresas que son propiedad de mujeres y son operadas por estas.

Las familias que operan microempresas por lo general carecen de propiedades, especialmente propiedades comerciales. Los miembros de la familia que operan las microempresas, tienen serias limitaciones de tiempo debido a las responsabilidades de los establecimientos domésticos. Estas características requieren sustitutos para los procedimientos formales de garantías colaterales y de procesamiento rápido de préstamos y ubicaciones convenientes para las oficinas financieras. Debido a las limitaciones de tiempo y movilidad, las microempresas requieren servicios ubicados cerca de los lugares de los negocios y que puedan procesar las transacciones rápidamente.

Es por eso que las instituciones financieras prevaletientes no pueden dar servicio fácilmente a las microempresas. Los bancos deben procesar los préstamos a un costo que puede ser cubierto mediante cargos de interés, deben tener confianza en la intención y capacidad de pago de los prestatarios¹⁰. Las prácticas que la mayoría de los bancos utilizan para obtener confianza en la calidad de los préstamos son caras. Implican verificaciones de crédito para obtener información sobre el carácter del cliente, un avalúo del proyecto es demasiado caro y las microempresas generalmente no llevan registros. Las microempresas no tienen una tasación de crédito establecido, carecen de garantías colaterales comerciales; estos factores impiden que los bancos comerciales otorguen préstamos a microempresas.

Recientemente, el campo de las finanzas microempresariales ha evolucionado como eje hacia la gran escala y una mayor autosuficiencia. Se han emprendido experimentos significativos, y muchos han tenido éxito más allá de lo esperado. En conjunto, estos experimentos y las lecciones que aportan constituyen un "nuevo mundo" para las finanzas microempresariales. Varias ideas han sido cruciales para la transformación de las finanzas microempresariales.

¹⁰ Los que toman un préstamo.

Las nuevas técnicas para proporcionar servicios financieros a los pobres han hecho posible alcanzar proporciones y alcances anteriormente impensables, al mismo tiempo que se logra la autosuficiencia financiera. En el proceso, la relación de los programas y sus beneficiarios ha girado hacia una relación de clientela. Un aspecto de ese cambio es que la aceptación de los servicios de ahorro son tan importantes como el crédito para la satisfacción de las necesidades financieras de los empresarios pobres. Estos cambios han llevado el campo de la microempresa desde su punto de inicio como una serie de programas pequeños y localizados al contacto con el sistema financiero en grande, trayendo consigo las recompensas de una escala de sustentabilidad, y responsabilidades mayores que acompañan a la intermediación financiera.

El desarrollo del sector microfinanciero en México se enfrenta, paralelamente, a la necesidad de conseguir el correcto fortalecimiento financiero de las Instituciones Microfinancieras y de las cooperativas de ahorro y crédito formalizadas, así como de aquellas ONG's semiformales que también prestan servicios a los emprendedores de más bajos recursos. Estas entidades constituyen un medio muy importante a través del cual las microempresas, y las personas pobres que trabajan en ellas, obtienen crédito, ahorran y reciben otros servicios financieros e incluso servicios vinculados a la educación y la salud. Si los servicios financieros en las zonas marginadas se encuentran poco desarrollados y los existentes pueden ser caracterizados como débiles e informales, con poca penetración y con esquemas de operación altamente segmentados, se puede afirmar que los individuos de bajos ingresos no tienen a su alcance una oferta de servicios financieros que en términos cuantitativos y cualitativos satisfaga sus necesidades de crédito y ahorro. Debido a lo anterior se analizará la importancia del financiamiento por parte de las Instituciones Microfinancieras a la microempresa en México, elaborando situaciones comparativas de las diversas fuentes de financiamiento con dichas instituciones, ya que representan una importante propuesta que ofrecer a los microempresarios del país.

La principal fuente de financiamiento inicial de las microempresas fueron¹¹ los ahorros personales. En las zonas marginadas y en las menos urbanizadas, el nivel de cobertura del sistema financiero es mucho más bajo que el promedio, de modo que a los emprendedores de bajos ingresos les resulta más difícil concretar o consolidar sus proyectos productivos, toda vez que es necesario recurrir a fuentes alternativas de financiamiento que resultan más costosas o los recursos no se obtienen con la prontitud necesaria para aprovechar las oportunidades del mercado. Por ejemplo, en el ámbito urbano los microempresarios han tenido que acumular capital antes de iniciar su negocio, ya que aun cuando la mayoría requirió financiamiento inicial para operar, los intermediarios financieros bancarios y no

¹¹ En base a la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998.

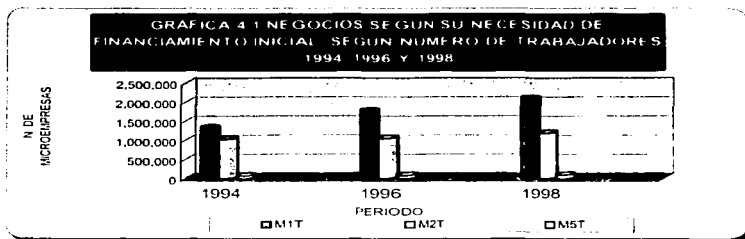
bancarios sólo funcionaron como fuente de recursos iniciales para menos del 5% de los casos. Es decir, los ahorros personales funcionaron como un sustituto del crédito.

CUADRO 4.1 NEGOCIOS QUE NECESITARON FINANCIAMIENTO INICIAL SEGUN NUMERO DE TRABAJADORES 1994 1996 Y 1998			
	1994	1996	1998
M1T	1,331,912	1,767,931	2,095,386
M2T	1,038,724	1,061,575	1,200,408
M5T	72,483	88,964	103,145
TOTAL *	2,453,911	2,919,698	3,400,891

* En el total se consideran también las microempresas de 11 a 16 trabajadores

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1994, 1996 y 1998.

A medida que se incrementa el número de microempresas en México aumenta también la necesidad de financiamiento inicial por parte de estas, sobre todo para las empresas de un solo trabajador (M1T) que para 1998, 2,095,386 microempresas de este tipo solicitaron financiamiento inicial; para las microempresas de más de dos trabajadores (M2T) el total fue de 1,200,408 y para las de más de 5 trabajadores (M5T) fue menor de 103,145. Se puede observar que las microempresas de un solo trabajador son las que más necesitan financiamiento inicial.



El caso es similar aún después de iniciar operaciones, a pesar de que con ello se generan activos que pueden garantizar el pago de los créditos. Las microempresas establecidas que obtuvieron crédito de la banca comercial, constituyen una proporción relativamente baja (16.34%) comparada con la de aquellos que lo obtuvieron de amigos o parientes (37.35%) y de igual forma con las Instituciones Microfinancieras que representan el (20.21%) por lo que se sitúan en segundo lugar, como una opción importante para ofrecer financiamiento a la microempresa. Esta distribución, reitera el bajo nivel de acceso de este sector al sistema bancario como fuente de financiamiento. Es decir, tanto los empresarios con microempresas

ya operando, como las personas que quieren iniciar un negocio; han tenido que recurrir principalmente al crédito sin intereses de amigos o familiares como fuente de financiamiento, para aprovechar las oportunidades de negocios.

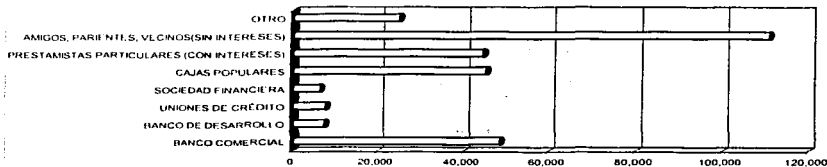
CUADRO 4.2 NEGOCIOS QUE SOLICITARON CRÉDITO DESPUÉS DE INICIAR OPERACIONES E INSTITUCIÓN A LA QUE SOLICITÓ EL CRÉDITO MÁS RECIENTE 1998

SOLICITÓ EL CRÉDITO MÁS RECIENTE A...

POSICIÓN EN EL TRABAJO Y SECTOR DE ACTIVIDAD	SUBTOTAL	BANCO COMERCIAL	BANCO DE DESARROLLO	UNIONES DE CRÉDITO	SOCIEDAD FINANCIERA	CAJAS POPULARES	PRESTAMISTAS PARTICULARES (CON INTERESES)	AMIGOS, PARIENTES, VECINOS(SIN INTERESES)	OTRO
		16.34%	2.62%	2.70%	2.27%	15.24%	14.99%	37.35%	8.49%
TOTAL	297,013	48,540	7,781	8,023	6,738	45,268	44,321	110,933	25,211
MANUFACTURAS	31,292	7,842	2,310	1,887	376	6,428	3,797	17,407	1,284
CONSTRUCCION	6,084	386	0	0	0	2,108	680	2,782	0
COMERCIO	135,501	16,470	3,887	4,364	3,658	10,928	22,314	54,510	10,361
SERVICIOS	84,081	18,968	1,045	734	2,377	13,111	10,830	28,057	9,219
TRANSPORTE	30,104	4,834	539	1,058	324	3,695	7,094	8,168	4,397

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1998

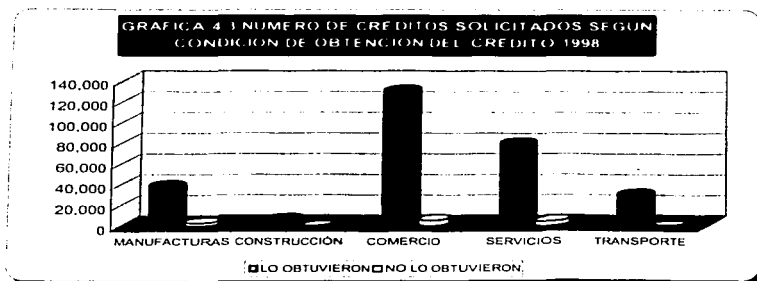
GRAFICA 4.2 NEGOCIOS QUE SOLICITARON CRÉDITO DESPUÉS DE HABER INICIADO OPERACIONES 1998



La importancia que cobran las cajas de ahorro populares como un mecanismo para el financiamiento popular para la microempresa, es fundamental las ventajas de cercanía con el mercado, y la amplia base institucional, las coloca en una posición de privilegio en el ámbito de las microfinanzas en México. La importante contribución del sector de las microfinanzas ha sido el desarrollo de metodologías de crédito que responden a las necesidades y posibilidades de los más pobres y de las microempresas. Esto es, otorgar crédito sin las formas tradicionales de garantías como requisito para el préstamo, sin que ello implique un alto riesgo y la posibilidad de quebranto de la cartera. Estas técnicas han permitido atender a segmentos muy pobres de la microempresa lo que de otra forma sería imposible atender.

SECTOR DE ACTIVIDAD Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO	TOTAL	SUBTOTAL	CREDITO OBTENIDO			CREDITO NO OBTENIDO	
			PATRON	TRABAJADOR POR SU CUENTA	SUBTOTAL	PATRON	TRABAJADOR POR SU CUENTA
TOTAL	343,785	323,277	112,431	210,846	20,488	5,574	14,914
Banco comercial (El Comercio, Banamco, etc.)	56,415	50,123	26,105	24,019	6,292	1,174	5,118
Banco de desarrollo (Nafin, Bancomec, BNCI)	11,476	7,486	4,915	2,567	3,990	1,221	2,769
Uniones de Crédito	8,870	6,766	4,661	2,105	2,104	930	1,174
Sociedad financiera (Ahorro y Préstamo)	6,819	5,364	1,153	4,211	1,455	1,212	243
Cajas populares	52,717	50,091	13,096	36,992	2,626	646	1,980
Proramistas particulares (con intereses)	48,538	48,538	17,624	30,914	0	0	0
Amigos o parientes y/o vecinos (sin intereses)	126,493	125,319	32,251	93,068	1,174	0	1,174
Otro	30,273	28,904	12,610	16,295	1,380	391	978
No sabe	2,164	686	0	686	1,476	0	1,476

Las cajas de ahorro aún cuando han penetrado en mercados inalcanzables para los bancos en general no han podido acceder a los segmentos más pobres porque no han asimilado la metodología del microcrédito y permanecen en los estratos más altos de la población de bajos ingresos. Expandirse y penetrar en esos mercados implica la comprensión, asimilación y adopción de la metodología de microcrédito. La efectividad de las cajas populares en cuanto a la oferta de crédito, estas han otorgado el 95.02% de los créditos solicitados, situándose en el tercer lugar, respecto a la banca comercial que ocupa el segundo lugar con un 88.85%, y los más altos niveles de otorgamiento de crédito esta representando por los prestamistas particulares (con intereses) y amigos o parientes (sin intereses) que siempre están dispuestos a otorgarlo. Esto indica que las Instituciones Microfinancieras en su conjunto han sido la segunda fuente más importante en la provisión de financiamiento a la microempresa.

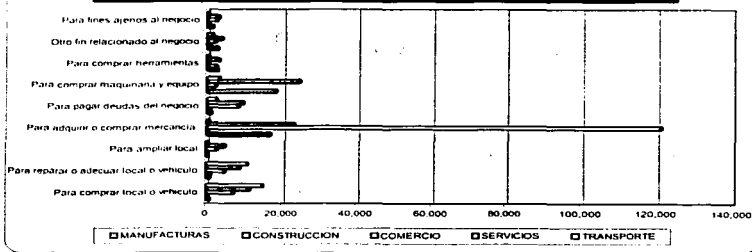


Para que sus negocios prosperen, todas las microempresas deben tener un suministro suficiente de capital de trabajo para la compra de artículos e inventarios. Al ampliarse, las microempresas también necesitan invertir en bienes como herramientas, equipo o mejora de locales. Al carecer de acceso a servicios financieros formales, muchos microempresarios deben aportar ellos mismos su financiamiento mediante sus propios ahorros, la ayuda de familiares o las ganancias del negocio; otros acuden a prestamistas informales, cuyos préstamos pueden resultar costosos. Es frecuente que las microempresas no logren asegurar el capital que requieren y pierdan las oportunidades para el crecimiento del negocio.

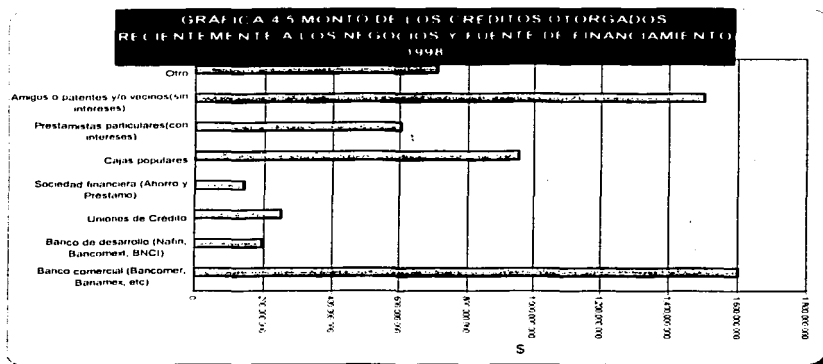
CUADRO 4.4 CREDITOS OBTENIDOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS Y DESTINO DEL CREDITO SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD 1998

POSICION EN EL TRABAJO DEL DUEÑO Y DESTINO DEL CREDITO	TOTAL	SECTOR DE ACTIVIDAD				
		MANUFACTURAS	CONSTRUCCION	COMERCIO	SERVICIOS	TRANSPORTE
TOTAL	323,277	43,565	6,066	150,026	91,129	32,497
Para comprar local o vehiculo	33,188	621	0	6,904	11,150	14,513
Para reparar o adecuar local o vehiculo	25,496	730	1,025	4,697	8,539	10,501
Para ampliar local	7,468	181	0	2,593	4,714	0
Para adquirir o comprar mercancia	160,803	16,433	0	120,896	23,083	391
Para pagar deudas r/nl negocio	21,506	955	685	8,124	9,294	2,447
Para comprar maquinaria y equipo	49,263	17,900	1,420	2,241	24,553	3,149
Para comprar herramientas	8,511	2,645	2,439	196	3,070	161
Otro fin relacionado al negocio	10,363	2,738	485	2,032	3,772	1,335
Para fines ajenos al negocio	6,679	1,382	0	2,343	2,954	0

GRAFICA 4.4 CREDITOS OBTENIDOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS Y DESTINO DEL CREDITO SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD 1998



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



CUADRO 4.6 CRÉDITOS OBTENIDOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO SEGUN CONDICION DE PAGO 1998

SECTOR DE ACTIVIDAD Y FUENTE FINANCIAMIENTO	TOTAL	CONDICION DE PAGO		
		PAGADO TOTALMENTE	PAGADO PARCIALMENTE	SIN PAGO ALGUNO
TOTAL	323,277	180,089	111,310	31,878
Banco comercial (Bancomer, Banamex, etc)	50,123	28,954	17,681	3,483
Banco de desarrollo (Nafin, Bancomex, BNCI)	7,486	6,817	665	0
Uniones de Crédito	8,766	4,644	1,958	161
Sociedad financiera (Ahorro y Préstamo)	5,364	1,991	2,344	1,029
Cajas populares	50,091	24,772	23,206	2,113
Prestamistas particulares (con intereses)	48,538	22,843	21,866	3,829
Amigos o patentes y/o vecinos (sin intereses)	125,319	70,297	34,980	20,042
Otro	28,904	19,075	8,608	1,221
No sabe	686	686	0	0

4.2.1. COMPARTAMOS

México

Compartamos es una institución dedicada a la provisión de servicio financieros para personas emprendedoras que viven en condiciones de desventaja. Es una institución de microfinanzas regulada con su centro de actividades localizado en la Ciudad de México. Entre los principales accionistas se encuentra ACCION International's Gateway Fund, Profund e inversionistas privados mexicanos.

Marco Jurídico

Compartamos surge a partir de un grupo denominado "Gente Nueva", el cual nace en 1982, en 1985 se funda la Asociación "Programa Compartamos" como una Institución de Asistencia Privada (IAP). Sin embargo, no es hasta 1990-91 que Compartamos inicia como una institución de otorgamiento de microcréditos, una entidad "que reconociendo la dignidad de la persona, promueve la autosuficiencia de quienes viven en condiciones de pobreza a través de la generación de oportunidades de desarrollo económico y cultural".

El crecimiento de Compartamos ha sido muy importante, orillando a su transformación. En octubre del año 2000, recibieron la aprobación por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para constituirse en una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL)¹²; la cuál comenzó a operar a principios del año 2001, una vez cerrado el ejercicio fiscal del 2000, por parte de Compartamos IAP.

Como una SOFOL, Compartamos pudo expandir sus tareas y su campo de acción. A través de esta figura jurídica, pudieron realizar una serie de actividades que antes no podían. Como SOFOL, se encuentra regulada por la Ley de Instituciones de Crédito (artículo 103, Fracción IV) y por reglas de operación especiales emitidas por la SHCP. El objeto de la SOFOL es "captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector". Para tal efecto, deben constituirse en una Sociedad Anónima, tener como socios a personas con solvencia moral, establecer su domicilio social en territorio nacional y suscribir y pagar el capital mínimo requerido (48 millones de pesos, para el caso de Compartamos, con una posterior ampliación a 60 millones).

Como una Sociedad Financiera, pueden captar recursos del público inversionista, obtener créditos de entidades financieras nacionales y del extranjero, otorgar créditos a las actividades o sectores señalados en la autorización para operar, invertir sus recursos líquidos en instrumentos de captación de entidades financieras, así como en instrumentos de deuda de fácil realización, y adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de sus actividades. Por el contrario, Compartamos, en tanto una SOFOL, tiene prohibido captar recursos en términos distintos a los permitidos en la ley y las reglas respectivas, celebrar operaciones y otorgar servicios en los que pacten condiciones y términos que se aparten de las políticas generales de la sociedad, celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o

¹² Las SOFOLES son instituciones autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, reglamentadas en sus operaciones por el Banco de México y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Tienen por objeto otorgar créditos o financiamiento para la planeación, adquisición, desarrollo o construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles, a sectores o actividades específicos, es decir atiende a aquellos sectores que no han tenido acceso a los créditos ofrecidos por los intermediarios financieros existentes. De esta manera las SOFOLES tienen una participación muy importante dentro del sistema financiero ya que amplían la capacidad productiva y reactivan la actividad económica del país. Cabe aclarar que las SOFOLES tienen una función muy parecida a otras instituciones de crédito, pero sus operaciones están limitadas de acuerdo a la autorización concedida por la SHCP y por lo tanto no pueden realizar todas aquellas actividades que llevan a cabo otras instituciones como los bancos.

puedan resultar deudores de las sociedades sus funcionarios o empleados, comerciar con mercancías y servicios de cualquier clase, participar en sociedades distintas de las señaladas en la normatividad aplicable, explotar por su cuenta establecimientos mercantiles, industriales o fincas rusticas, destinar los recursos que capten a fines distintos de los permitidos, y realizar operaciones no autorizadas.

Operación




Compartamos opera fundamentalmente en el medio rural, y a partir de 1998 opera en el área metropolitana de la Ciudad de México, fundamentalmente en el sector comercio.

Estructura

Actualmente cuenta con 35 sucursales distribuidas en los estados de: Chiapas, Oaxaca, Puebla, Edo. De México, Michoacán, Coahuila, Nuevo León, Veracruz, Yucatán y Tlaxcala.

Productos

Compartamos cuenta con los siguientes productos de crédito:

-  Programa Generadores de Ingreso (Rural)
-  Programa Generadores de Ingreso (Urbano)
-  Crédito Individual (Urbano)

Programa Generadores de Ingreso (Rural). Es el primer programa con el que inició operaciones COMPARTAMOS. Opera a partir de la constitución de una grupo de 20 personas como mínimo (preferentemente mujeres), en donde se utiliza el sistema de garantía solidaria. Previo al otorgamiento del crédito se tiene que cumplir con el requisito de constituir una cuenta mancomunada en una institución de la banca comercial con el 10% del total del crédito solicitado, la cual debe estar a plazo fijo. En términos del crédito para el caso de clientes nuevos (primer crédito) es de 800 pesos, incrementándose de manera progresiva hasta los 15,000 pesos. La tasa de interés aplicable es variable con un rango de 4.5% al 6% mensual sobre saldos insolutos la cual se determina de acuerdo a la puntualidad en el pago. Los plazos a los que se operan la mayoría de las operaciones es de 16 semanas. El mecanismo de pago se realiza vía pago directo en una sucursal bancaria, y se realiza un solo depósito por grupo; es decir, el día anterior al depósito el grupo se reúne para juntar el importe del pago contando con la presencia del promotor, y al día siguiente normalmente la persona que se ha acordado dentro del grupo que opere como tesorera es la que realiza el pago.

Programa Generadores de Ingreso (Urbano). El Programa opera bajo los mismos principios, salvo que considera la constitución de grupos entre 3 y 6 personas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO IV. UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA

Crédito Individual (Urbano). Este crédito se encuentra en fase piloto, y los montos van desde los 10 hasta los 50 mil pesos. Para este tipo de financiamiento se exige garantía real, con tasas que fluctúan entre el 3.8% y el 4.5%. Orientado fundamentalmente hacia el comercio en las zonas de Iztapalapa, Chimalhuacán y Ciudad Nezahualcóyotl.

El proceso crediticio se lleva a cabo a partir de un sistema de promotores (350 distribuidos a través de sus 35 sucursales). Los promotores pasan por un proceso de capacitación –generado por el Departamento de Capacitación de COMPARTAMOS- en donde son certificados. Los promotores cuentan con un esquema de incentivos fundamentado en el otorgamiento de un bono por colocación, calidad y recuperación de su cartera que puede ser hasta un 100% igual a su sueldo base –actualmente 3,500 mensuales más el bono, pudiendo llegar a 7,000. De igual forma, existe un sistema de escalafón en el área de promoción que incide sobre la posibilidad de mejorar nivel y salario con base en los resultados obtenidos- pasando de promotor junior a senior, a coordinador de promotores y gerente. Los tiempos de entrega son semanales cuando el grupo ya se le ha otorgado un crédito, y de un mes cuando es un grupo nuevo. La recuperación se sustenta en el ahorro inicial (10% del monto solicitado), así como en el ahorro incrementado semanal, el cual es sugerido por el promotor. De igual forma, la metodología del grupo solidario, presenta una presión social que incide sobre la recuperación. COMPARTAMOS presenta un nivel de recuperación del 99% de su cartera.

La situación financiera de COMPARTAMOS en el año 2000 se modificó como resultado de su aprobación como SOFOL. Para efectos de su constitución, se generó una aportación de capital de 48 millones, la cual se incremento recientemente a 60 millones, COMPARTAMOS tiene actualmente una cartera cercana a los 190 millones de pesos.

Número activo de clientes:	81,000
Portafolio Activo Millones de Dólares:	19
Balance Crediticio Promedio Dólares:	\$161
Portafolio en riesgo:	0.56%
Porcentaje de Clientes Mujeres:	99%

PRINCIPALES INDICADORES DE COMPARTAMOS

AÑO	MONTO DISTRIBUIDO (DÓLARES)	CLIENTES ACTIVOS	PORTAFOLIO ACTIVO	BALANCE DE CRÉDITO PROMEDIO	PORCENTAJE DE CLIENTES MUJERES
1995	\$1,802,799	17,500	\$547,176	\$31	100%
1996	\$5,018,967	26,176	\$1,448,453	\$54	100%
1997	\$9,502,798	32,254	\$2,150,757	\$67	100%
1998	\$14,462,189	43,401	\$2,864,122	\$66	100%
1999	\$24,587,000	48,835	\$6,223,000	\$127	100%
2000	\$46,519,165	64,141	\$10,336,943	\$181	99%

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

4.3. El Microcrédito

El financiamiento a pequeña escala se destaca en dos periodos. El que va de 1950 a 1970, se caracterizado por crédito subsidiado de gobiernos y donantes al sector agrícola y agricultores marginados con el fin de elevar sus niveles de productividad e ingreso. Y la década de los ochenta, siendo testigo de la emergencia del crédito microempresarial concentrado en los pobres, básicamente mujeres al frente de pequeños negocios, con el fin de apoyar la acumulación de activos y elevar los niveles de bienestar en sus hogares. El microcrédito se incluye en esta última corriente y crece de manera significativa en la última década del siglo anterior.

Iniciando con crédito, éste consiste en una operación o contrato mediante el cual una parte (acreedor) otorga una determinada cantidad de un bien (dinero) a otra (deudor) a cambio de la promesa de este último de devolver la cantidad prestada y un premio por el uso del recurso. Sin embargo, una característica distintiva del microcrédito es la pequeña escala de operación, de ahí el término micro. En general, el microcrédito es la operación de crédito que presenta las siguientes características:

Monto: Menor a la escala más baja de la banca y acorde con capacidad de pago de \$500 a \$3,000.

Destino: Primordialmente capital de trabajo.

Plazo: De 8 a 40 semanas.

Pago: Más frecuente que el tradicional: semanal, quincenal.

Garantías: No tradicionales: garantía solidaria (pagaré).

Sujeto: Grupos de cuatro a cinco, grupos de 15 a 20 o individual.

Tasa: De sustentabilidad.

Costo directo (sin comisiones o costos de contratación, avalúos, inscripción de garantías).

De todas estas características, el monto es el que usualmente se destaca, aunque formalmente todos los elementos distinguen a este tipo de operación de otros productos crediticios. Por ejemplo, un crédito a pequeña escala, \$3,000 pesos, por parte de un banco con base en la reciprocidad o como parte de una línea de crédito mayor, calificada y garantizada tradicionalmente no se ajustaría estrictamente a la definición del microcrédito. En los cuadros 4.7 y 4.8 se presenta un resumen de los modelos de microcréditos utilizados por organismos de microfinanzas. La definición de microcrédito de la que parten estos cuadros, son correspondientes con la propuesta de monto, sujeto de crédito y garantías.

A nivel de los productores más pobres, el efecto que busca el microcrédito es la creación de ingresos y activos que permitan al acreditado hacer frente a la incertidumbre y vulnerabilidad en que se encuentran: desempleo, desastres naturales e inestabilidad del ingreso.

CUADRO 4.7 MUESTRA DE LOS MODELOS DE MICROCRÉDITO EMPLEADOS POR 15 ORGANISMOS DE MICROFINANZAS

NOMBRE	TIPO ¹	METODOLOGÍA ²	LOCALIZACIÓN ³	CARTERA (DÓLARES) ⁴	N DE CRÉDITOS ⁵	CRÉDITO MEDIO (DÓLARES)	CARTERA DE RIESGO (%)	CRÉDITO PROM/PUBLICA (%)	PIB/PER CAPITA
1. Banco de Bolivia	Banco	Gpns. Solidarios	44 agencias 5 regiones	82 273 391	73 072	1 128 0	5,8	135,9	830
2. Grameen Bangladesh	Banco	Gpns. Solidarios	1 128 agencias 8 en 36 áreas urbanas	1 027 000 000	2 355 985	110 0	n.d.	91 5	260
3. Banco de Desarrollo de Bolivia	Banco	Individual	38 oficinas	102 000 000	85 000	1 200 0	n.d.	24 7	4 860
4. FINCA	Banco rural	Gpns. Solidarios	17 países	n.d.	121 120	55 0	n.d.	n.d.	n.d.
5. La Caixa	Caja	Gpns. Solidarios	4 332 oficinas	56 872 280 000	3 536 000	16 093 8	n.d.	110 0	14 623
6. Banco de los Sumatranos	ONG	Individual	1 matriz y 40 sucursales	1 548 145	20 000	77 5	5,0	2 1	3 670
7. PROCEMEX Bolivia	ONG	Individual	50 agencias	21 769 000	35 924	171 0	4,5	20 6	830
8. Caja Financiera Mexicana (CAF)	Caja de Ahorro	Gpns. Solidarios	360 sucursales	257 000 000	171 333	1 500 0	10 2	40 9	3 670
9. Desarrollo Canada	Caja/ONG	Gpns. Solidarios	1 254 cajas en 14 federaciones	8 632 000 000	1 700 000	5 077 6	n.d.	22 7	22 394
10. ADM	ONG	Gpns. Solidarios	40 agencias 17 Estados	572 210	2 826	202 4	5,5	5 5	3 670
11. COMPAZANOS	ONG	Gpns. Solidarios	14 agencias 8 Estados	15 276 850	48 836	206 0	n.d.	5 6	3 670
12. PROPESA Chile	ND	Gpns. Solidarios	3 oficinas (asesores)	3 821 412	3 823	999 6	4,9	20 6	4 880
13. Cooperativas Emprendedoras (COE)	ONG	Gpns. Solidarios	41 ONGs afiliadas	26 464 129	72 362	365 7	n.d.	17 1	2 140
14. Fondo 1 de Mayo Puno	ONG	Gpns. Solidarios	1 sucursal (2 por año)	257 094	750	356 1	0,0	9 7	3 670
15. FINCOMSA México (S ⁶)	IFNB UCR	Individual	4 sucursales	2 100 000	2 800	750 0	3 2	20 4	3 670
Finanzas				4 911 740 645	548 655	8 988 8	5 1	122 8	5 201 2
Finanzas				4 647 116 633	466 416	9 963 4		256 9	3 878 7
			Derivación Exterior	14 639 493 238	1 085 441	4 122 0			

NOTAS: 1. Clasificación de las entidades, suponiendo que la mitad de los clientes son créditos.
2. El 11% funciona en vista COPASA a las instituciones de Santa Fe con datos de sus funcionarios (27 de junio del 2000).
3. El 20% funciona en segundo encuentro de Banca Social en Guatemala julio 27 del 2000. Es puesto por su director general.
4. En \$ de América.
5. Incluye el monto de Banco Financiero Caja de Ahorro (ONG) en Banco Aldea de Ahorro.
6. COPASA Solitarios individual, asociación.
7. Operación en las áreas periféricas al campo.
8. Incluye el monto reciente y esperado año.
9. Incluye el monto a atribuirles especificando.

A nivel macroeconómico, la provisión de servicios a los pobres cumple con la función de profundizar, aún modestamente en el sistema financiero y generar un crecimiento del producto interno basado en el crecimiento de un mayor número de agentes productivos. Desde ambas perspectivas domina la generación de ingreso, es decir, la orientación del producto al combate de la pobreza; sin embargo, es importante reflexionar sobre la racionalidad de combatirla mediante esquemas costosos de crédito en lugar de ejercer programas de gasto directo para los más pobres. En realidad es muy fácil confundir entre una política de microcrédito y una de gasto, pues muchos programas crediticios financiados por el sector público carecen de disciplina en la recuperación, lo que prácticamente los convierte en instrumentos de gasto. La inconveniencia de esta confusión es que finalmente hacer llegar los créditos al pobre es doblemente costoso, debido a la asignación de los recursos ya que se debe agregar los altos costos del proceso de crédito para operaciones de pequeña escala.

De manera que es preferible para los gobiernos separar las políticas de gasto de las de crédito y, en la medida de lo posible, renunciar a operar directamente la segunda, aceptando, desde luego, el costo político de "no otorgar" directamente el crédito. Al no hacerlo, la contribución a la reputación de la entidad acreedora y a la cultura de crédito pueden ser muy negativas. Es necesario observar que existen dos condiciones para la realización de aporte al valor agregado de la microempresa: que el acreditado cuente con una actividad productiva, generadora de valor; y, que la rentabilidad del negocio sea suficiente para generar un remanente después del pago del crédito.

Cartera Bancaria México (pesos)		935,026.02 millones		
Cartera Bancaria (dólares)		99,895,942,307.69		
Entidad	Cartera (Dólares)	Crédito prom. (Dólares)	Número de créditos	Como cartera bancaria México (%)
1 Banco Sol Bolivia	82 273 391	1 124	73 073	0 0824
2 Gramina Bangladesh	3 027 000 000	1 284	2 355 984	3 0302
3 Banco del Desarrollo Chile (e1)	102 000 000	1 200	85 900	0 1021
4 FINCA	N D	N D	121 120	N D
5 La Caixa	56 872 280 000	16 083	3 530 000	56 9317
6 Santa Fe de Guanajuato (e)	1 549 145	78	20 000	0 0016
7 PRODEM Bolivia	21 769 000	600	35 924	0 0218
8 Caja Popular Mexicana	257 000 000	1 500	171 333	0 2573
9 Desparques Canadá	8 632 000 000	5 078	1 700 000	8 641
10 ADMIC	572 210	203	2 825	0 0008
11 COMPARTAMOS	15 276 850	313	48 835	0 0153
12 PROPESA Chile	3 821 412	1 000	3 823	0 0038
13 Cooperativa Emprender Col	26 464 126	361	72 362	0 0265
14 Fondo 5 de Mayo, Puebla	267 094	350	750	0 0003
15 Fincomun México (e1)	2 100 000	750	2 800	0 0021
Suma sin España	12,172,093,231			12 18
Suma total	89,044,373,231			89 12
Promedio sin España	1,014,341,103			1 02
Promedio	4 831 740 945	2 139		4 94

FUENTE: Elaboración propia basada en Cuadro de Muestra de Modelos de Microcrédito y Reporte de Cartera al final de diciembre de 1999 de CNBV (en www.cnbv.org.mx/).

La primera condición consiste en un requisito metodológico. La actividad del microcrédito exige que el pequeño productor realice una actividad económica, por ejemplo, con antigüedad mínima de un año. Además, es indispensable que conozca bien su negocio, lo que se evalúa mediante visitas de campo al negocio y estudios de flujo, con la posibilidad de organizar sesiones para asesorar la contabilidad y finanzas del productor.¹³ Por lo que toca a la generación de flujo, ésta debe ser suficiente para hacer frente a las tasas típicas del microcrédito, cuyos niveles de sustentabilidad pueden alcanzar entre 5 y 7% mensual en diferentes cotizaciones.¹⁴ A menudo, un exceso de los costos del crédito, los cuales pueden

¹³ En programas como los administrados por Santa Fe de Guanajuato y Fondo 5 de Mayo en Puebla, la capacitación incluye temas relativos a la administración de ahorros, las generalidades del crédito y la formalización de una empresa.

¹⁴ Existen evidencias de que los negocios en pequeña escala generan tasas de retorno muy elevadas (Rosenberg, Richard, "Microcredit Interest rates", Occasional Paper N. 1, CGAP Banco Mundial, Agosto 1996).

parecer altos en sí mismos para el observador casual, evidencian que el costo del crédito bancario que pagan los pequeños negocios resulta mucho mayor de lo que indica la tasa cotizada.¹⁵

Una explicación formal de las razones para que las microempresas puedan generar la rentabilidad que les permita hacer frente a las tasas de interés del microcrédito, debe incluir:

Oportunidad. Contar con financiamiento suficiente y adecuado del capital de trabajo puede ahorrar múltiples y costosos viajes con el proveedor para surtirse de insumos o mercancías, incluso sin considerar los ahorros derivados de menores precios por compras en volumen. Los ahorros son tan significativos que se traducen en incrementos de flujos suficientes para cubrir tasas muy superiores al 7% mensual.

Rendimientos decrecientes. La baja escala de las microempresas les permite iniciar proyectos con muy poco capital y llevar la inversión hacia nuevas oportunidades, encontrándose siempre más cerca de los proyectos de alto rendimiento.

Apalancamiento. Es importante reconocer que el peso de los intereses en el flujo de un negocio es proporcional al apalancamiento: para un negocio con niveles de pasivo de 50% sobre un activo total de un millón de pesos, un crédito a 2% mensual significa intereses de 10 mil pesos de inicio.

El éxito del microcrédito se basa en una serie de arreglos institucionales, es decir, un conjunto de restricciones que posibilitan transacciones eficientes entre los miembros de un grupo encaminadas a la obtención, administración y renovación de préstamos. Estos arreglos incluyen la autoselección, la contratación, monitoreo y la aplicación de las normas grupales y cuando se realizan de manera efectiva aseguran viabilidad al deudor. Por otro lado, el otorgamiento de préstamos pequeños es razonable para la entidad de microfinanzas bajo condiciones de número de créditos, tasa de interés y organización del proceso de crédito que se definen de manera diferente a los parámetros que privan en el proceso tradicional de crédito bancario. Cuando estas condiciones existen, también adquiere viabilidad la operación para el acreedor.

Aún cuando el microcrédito no es exclusivamente grupal, éste predomina en materia productiva o precede al crédito individual. Sobre esta idea, cabe considerar el crédito grupal como un "bien común" en el sentido de que el otorgamiento de un crédito a un conjunto de personas, les proporciona beneficio individual y grupal, así como el mal uso (o abuso) de cualquier individuo que puede derivar en el agotamiento (no renovación) del recurso para el grupo entero. En consecuencia, la correcta administración del crédito o bien común es indispensable para el mantenimiento del mismo, asimismo para el resto de los recursos con los que trabaja el pequeño productor (materias primas, mercancías,

¹⁵ Rojas, Mariano y Rojas, Luis Alejandro, "Transaction Cost in México's preferential credit". Development Policy Review, Vo. 15, 1997.

mano de obra). La diferencia reside en que, mientras que la administración de su negocio es de carácter individual, el manejo del crédito grupal es de carácter colectivo y, por tanto, el grupo debe encontrar los arreglos institucionales que permitan obtener, usar, pagar y renovar el préstamo. La eficiencia del microcrédito considerado como un bien grupal, puede ser analizada como una secuencia de transacciones económicas: selección, contratación, monitoreo y aplicación del contrato.

Selección: cada individuo del grupo debe ser escogido por los otros de entre los miembros de la comunidad y tener lazos de afinidad con el resto. La selección de los miembros no puede ser realizada por algún agente externo con la misma calidad y al mismo costo.

Contrato¹⁶: entre los miembros del grupo debe existir el deseo y compromiso de cooperar con el resto en el marco de sus costumbres y condiciones locales. Este tipo de contrato puede ser más fuerte que los formales, ya que aprovecha la interdependencia de los miembros en varias fases de sus vidas. Cuando uno de los miembros no puede hacer frente al pago de su crédito, los demás se comprometen a saldarla y posteriormente compensan la operación. Esta solidaridad es más fuerte entre grupos que interdependen para subsistir que la figura formal del aval solidario.

Monitoreo: el grupo tiene fuertes incentivos para supervisar la correcta aplicación de los recursos, su uso productivo y la adecuación del monto solicitado con el fin de evitar el sobreendeudamiento de algún miembro y la insolvencia del grupo. Todas estas medidas se encaminan a proteger al grupo de conductas inapropiadas que arriesguen el bien común. Esta transacción entre los miembros del grupo sería económicamente poco viable para un agente externo, como una entidad de microfinanzas, por ello tiene sentido que la transacción se apoye en el grupo.

Aplicación del contrato: las disposiciones establecidas entre los miembros del grupo en torno al crédito deben ser cumplidas y si no aplicarse sanciones en caso de incumplimiento.

Es importante considerar el crédito como un proceso o serie de transacciones entre la promoción y la recuperación para entender porqué una operación tan pequeña puede resultar posible. Todas las etapas del proceso tienen un costo, denominado "costo de transacción" para la entidad acreedora, sea éste un banco, un intermediario financiero no bancario, una entidad de microcrédito o un agiotista.

Una entidad tradicional de finanzas se encarga de realizar directamente todas estas transacciones con sus acreditados incorporando los costos derivados. Por ejemplo, cuenta con una estructura de promotores o ejecutivos encargados de identificar prospectos, asesorarlos y evaluar sus proyectos. Esta estructura representa costos en sueldos, comisiones y gastos de promoción.

En otros casos, los proyectos o solicitudes son evaluados por otra área especializada y presentados a un comité u oficial de crédito para su aprobación incurriendo en los costos de nómina, organización de

¹⁶ Aquí se usa la acepción pura de "contrato", es decir, el acuerdo de voluntades entre dos o más personas sobre una transacción o conjunto de transacciones específicas.

comités, capacitación y certificación de oficiales. Una vez realizada esta aprobación, se opera el crédito y así sucesivamente hasta la recuperación, se van agregando los costos, el carácter grupal del microcrédito abarata ciertas transacciones tanto para la institución microfinanciera, como para el usuario de los recursos.

En particular, la evaluación y la contratación se ajustan para simular un proceso tradicional de crédito sobre los cálculos correspondientes al microcrédito. El ajuste consiste en agregar sólo al personal especializado y suficiente para realizar estas dos transacciones. Se puede advertir que la tasa de interés, sólo por costo operativo del microcrédito, resulta 2.4 veces inferior a la del proceso tradicional. Las diferencias son mucho mayores para cada transacción en análisis, por las razones señaladas a continuación.

En el caso del microcrédito, las operaciones de promoción, evaluación, cobranza y recuperación se externalizan parcial o totalmente y por lo tanto su costo se modera para la entidad acreedora. La promoción se realiza entre grupos y líderes de la comunidad, de modo que es un proceso que se ejecuta con un frente que puede influir y escoger a sujetos viables para aplicar un microcrédito. En ese sentido se reduce el número de contactos y la dispersión geográfica y consecuentemente, el costo de la transacción. Del éxito en la selección de un buen grupo dependerá en gran medida la recuperación y el éxito del resto del proceso.

La solicitud debe ser un documento sencillo que contenga los generales del solicitante y concentrada en sus ingresos y egresos, así como en la descripción de la rotación de su capital de trabajo. La contratación se realiza mediante un pagaré solidario, excluyendo costos relacionados con avalúos, elaboración e inscripción de contratos, formalización de garantías, certificaciones de gravamen, entre otros. En esta medida, el personal encargado del proceso no requiere de una gran especialización (aun cuando la asesoría legal es determinante para la IMF). La autorización y operación, incluyendo el control contable, se mantienen dentro de la entidad de microcrédito, y son dos de los procesos más costosos.

La evaluación, si bien se realiza por parte de los asesores u oficiales de crédito de la entidad, en créditos grupales, el acto de escoger a los integrantes del grupo solidario es una tarea compartida entre el asesor y los propios miembros del grupo. Estos evalúan la capacidad de endeudamiento, de pago y el récord de formalidad y moralidad que ha demostrado cada miembro en transacciones anteriores de carácter crediticio informal, comercial, comunal o personal. La cobranza se desarrolla de manera similar. La entidad realiza el control de la cartera y la programación de la cobranza; sin embargo, existe en el grupo acreditado un responsable de coleccionar los pagos semanales de sus compañeros, verificar que correspondan a la tabla de amortización y llevarlos a la sucursal de la entidad. De manera que los costos se ven compartidos entre acreditado y acreedor. La recuperación es una fase de gran importancia, pues

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

en el evento de un incumplimiento en el día de pago, la fuerza del grupo entra en juego para: i) presionar al miembro que no está completando su cuota, de modo que lo haga y, en caso de que a éste le sea imposible, ii) los miembros restantes completarán el pago correspondiente al miembro atrasado y se presentarán a pagar el total del monto acordado.

Existe un costo de recuperación en que incurre la IMF en caso de atraso y éste se relaciona con la cobranza extrajudicial o judicial, en su caso. Sin embargo, en términos de una de microcrédito, este proceso siempre será de menor relevancia que el desarrollo de una cartera sana, por lo que la inversión en promoción es prioritaria. Sin embargo, la recuperación destaca en el establecimiento de una reputación de cobro. El microcrédito es razonable porque es un instrumento eficiente en el combate a la pobreza; porque utiliza el principio económico consistente en aprovechar la conducta de colaboración de individuos para obtener y administrar el crédito y, finalmente, porque estructura el proceso de otorgamiento-recuperación repartiendo los costos de las transacciones entre la IMF y el acreditado, haciendo posible una operación de pequeña escala a un costo viable.

La actividad de microcrédito se lleva a cabo principalmente por organizaciones no gubernamentales como las Asociaciones Civiles (A.C.), la de Santa Fe de Guanajuato, Fondo 5 de Mayo, Instituciones de Asistencia Privada (I.A.P.), Compartamos, Sociedades Cooperativas (como las que trabajan con la Fundación Mexicana de Desarrollo Rural), Sociedades de Ahorro y Préstamo (S.A.P.), las cajas de ahorro como Popular Mexicana e incluso, Uniones de Crédito como Fincomún. Prácticamente todas estas entidades trabajan con capital mayoritariamente propio, el ahorro de sus socios o con líneas de crédito, por lo que frecuentemente se argumenta que la restricción del acceso a la captación del público general (artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito) es una limitante a la expansión de sus operaciones.

De manera que se propone superar el problema a través de: i) el escalamiento de estas IMF a bancos o a intermediarios financieros no bancarios o ii) la asociación estratégica entre éstas y un banco comercial. Quienes plantean la alternativa de escalar ONG, a bancos deben tomar en cuenta la distancia que existe entre un tipo de organización y la otra en materia de capital y requisitos normativos prudenciales y no prudenciales. En tanto que la conversión de una organización no gubernamental (A.C. e I.A.P.) a intermediario financiero no bancario (S.A.P., Unión de Crédito o Sociedad Financiera de Objeto Limitado) presenta otro tipo de complicaciones, particularmente relacionados con los costos de supervisión.

Por un lado se reconoce la brecha que debe cubrirse entre las ONG para convertirse en banco o intermediario regulado, la cual consiste en alianzas estratégicas entre las ONG y los bancos. Por ejemplo, una ONG puede actuar como agente del banco, tomando una comisión por administrar la

cartera, propiedad de este último. Finalmente, la ONG puede actuar como captador del ahorro de su clientela para el banco, el cual regresa parte de estos depósitos para fondear el programa de microcrédito. La línea de trabajo que incluye alianzas entre IMF y entidades bancarias parece ser una alternativa atractiva.

4.4. Nuevo Marco Legal

La mayor parte de la población nacional carece de los servicios financieros que otorgan las instituciones legalmente reconocidas o tiene un acceso muy limitado a ello (sólo el 37% de la población económicamente activa tiene acceso al sistema financiero formal). Por tanto, el resto recurre a otras entidades que en ocasiones operan sin estar debidamente reguladas o supervisadas; entre otros factores, esto se debe generalmente al bajo nivel de ingresos que representa la población que acude al sector financiero informal, a su marcada dispersión geográfica y al alto costo de la administración de sus recursos.

Aunque la información disponible no es concluyente, diferentes estimaciones señalan que a mediados del año 2000 el sector del ahorro y crédito popular estaba integrado por 657 intermediarios que atendían aproximadamente a 2 millones 600 mil socios (clientes) y contaban con activos por casi 18 mil millones de pesos. Entre la diversidad de organizaciones y figuras jurídicas que integran la banca popular en nuestro país destacan las Uniones de Crédito, las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP's), las Sociedades Cooperativas, las Cajas Populares y en años más recientes las Cajas Solidarias. La situación jurídica de estas entidades se encuentra debidamente normada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

No obstante, sólo las SAP's y las Uniones de Crédito están autorizadas para captar ahorros del público y además son reguladas y/o supervisadas; por su parte, por las Sociedades Cooperativas les está permitido captar recursos de sus agremiados, pero no están sujetas a supervisión. Las organizaciones restantes, como sociedades y asociaciones civiles, sociedades de solidaridad social, instituciones de asistencia privada, además de otras que ni siquiera tienen una figura legal, no les es permitido captar recursos y sin embargo lo hacen; además de no estar reguladas y supervisadas.

Dicho entorno se traduce en la ausencia de 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, conllevando a su vez implicaciones económicas, sociales y políticas que limitan el desarrollo del sector. Por consiguiente, es necesaria una ley que brinde seguridad a los ahorradores particulares que confían en estos intermediarios, dotándoles así de una fuente estable de financiamiento.

4.4.1. Ley de Ahorro y Crédito Popular

La Ley del Ahorro y Crédito Popular permite que se regulen todos aquellos intermediarios financieros que bajo la figura de Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo no estaban reguladas ni supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). De esta forma, los ahorradores que mantienen sus recursos en las entidades de ahorro y crédito popular cuentan con un marco jurídico que los proteja, a la vez se proveen de una serie de pautas, normas y procedimientos que las entidades de ahorro y crédito popular deben de llevar a cabo y que en el futuro redundarán en su profesionalización e institucionalización.

La Ley del Ahorro y Crédito Popular también se caracteriza, porque además de conocer las pautas que norman las actividades de todas las entidades de Ahorro y Crédito Popular, establece la estructura de control de las mismas, si la CNBV la autoridad que se encarga de la supervisión, precisa que las entidades se agrupen en Federaciones y las Federaciones en Confederaciones teniendo cada una de estas entidades de integración funciones específicas que buscan lograr el buen funcionamiento de las entidades en beneficios de sus asociados.

La Ley del Ahorro y Crédito Popular se aprobó el 30 de abril del 2001:¹⁷ el objetivo de la Ley es por un lado, dar seguridad al ahorrador que participa en el sector, contando así con una fuente de financiamiento estable. Por el otro, promover el desarrollo ordenado del sector de Ahorro y Crédito Popular que permita:

- ☞ Convertirse en un vehículo de financiamiento de la micro y pequeña empresa.
- ☞ Dotar de servicios financieros a los sectores y regiones que carecen de ellos, incorporándolos a la formalidad y a las principales corrientes de actividad económica, promoviendo así un desarrollo compartido.
- ☞ En los países en que el sector de Ahorro y Crédito Popular ha tenido éxito, representan hoy en día la principal fuente de financiamiento de la micro y pequeña empresa.

Esta Ley tiene por objeto regular, promover y facilitar el servicio de captación de recursos y colocación de crédito por parte de las entidades de ahorro y crédito popular, así como también la organización y funcionamiento de las Federaciones y Confederaciones (organismos de integración) en que estas se agrupan; además de buscar proteger los intereses de quienes celebren operaciones con ellas.

¹⁷ Publicada el día 4 de Junio del 2001 En el Diario Oficial de la Federación.

El sistema de ahorro y crédito popular estará integrado por las **Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras Populares** que tengan dictamen favorable de una federación para que puedan operar como entidades de ahorro y crédito popular; por las confederaciones autorizadas por la CNBV para que ellas administren los fondos de protección de recursos que todas las entidades tienen que constituir.

Las Sociedades Cooperativas que tengan por objeto realizar actividades de ahorro y préstamo estarán regidas por La Ley del Ahorro y Crédito Popular además de la Ley General de Sociedades Cooperativas. Las Sociedades Financieras Populares serán sociedades anónimas, cuyas acciones representativas podrán ser suscritas por cualquier persona, con excepción de ciertas instituciones financieras. Las Uniones de Crédito podrán participar en el capital de las sociedades financieras populares.

La federación se constituirá por la agrupación voluntaria de cuando menos 10 entidades, deberá estar autorizada por la CNBV y realizará la supervisión auxiliar de la CNBV de entidades con objeto de comprobar, revisar, verificar y evaluar los recursos, obligaciones, patrimonio, así como las operaciones, funcionamiento y sistemas de control y todo lo que pueda afectar la posición financiera y legal de las entidades. La confederación se constituirá con la agrupación voluntaria de cuando menos cinco federaciones y deberá estar autorizada por la CNBV. La confederación administrará el fondo de protección que se constituirá con las aportaciones mensuales que las entidades deberán cubrir.

Las entidades tendrán por objeto facilitar a sus miembros el acceso al crédito, apoyar el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas y propiciar la solidaridad y superación económica de sus miembros. Las operaciones que realicen las entidades estarán respaldadas por los fondos de protección de acuerdo con los límites establecidos, por lo que el Gobierno Federal y las entidades de la administración pública no podrán responsabilizarse ni garantizar el resultado de las operaciones de las entidades ni de las de sus organismos de integración.

Se considera a las entidades como intermediarios financieros y se requerirá dictamen favorable de una federación y la autorización de la CNBV para su organización y funcionamiento. La solicitud deberá acompañarse de las regiones y plazas en las que piensa operar, un estudio de viabilidad financiera y organizacional, las bases para la aplicación y distribución de dividendos y las bases a su control interno; la aceptación de una confederación para que la entidad participe en el fondo de protección que la confederación administre; y otros requisitos.







Las entidades constituirán dos fondos: de reserva y de obra social. El de reserva se deberá constituir con cuando menos 10% de los excedentes o utilidades que se obtengan en cada ejercicio social hasta alcanzar un monto equivalente a por lo menos 10% del capital social de la entidad. El fondo de obra



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

social de constituirá de un porcentaje de los excedentes o utilidades. Las entidades deberán contar con: asamblea general, consejo de administración, consejo de vigilancia o comisario, comité de crédito y un director o gerente general. El comité de crédito será el encargado de analizar y en su caso de aprobar las solicitudes de crédito que los socios o clientes presenten a la entidad. El consejo de vigilancia será el encargado de supervisar el funcionamiento interno de la entidad y el cumplimiento de sus estatutos, políticas y lineamientos.

La CNBV expedirá reglas de carácter general para el funcionamiento de las entidades, en las que se determinarán las operaciones, activas, pasivas y de servicios que podrán realizar de acuerdo con el nivel de operaciones (del I al IV) en que se les haya clasificado. Las reglas para establecer los criterios para asignar el nivel de operaciones deberán de considerar, entre otros elementos: el monto de los activos y pasivos de la entidad, el número de socios o clientes, el ámbito geográfico de sus operaciones y la capacidad técnica y operativa de la entidad.

Algunas Operaciones

-  Recibir depósitos a la vista, de ahorro, a plazo y retirables en días preestablecidos
-  Recibir préstamos y créditos de instituciones de crédito nacionales o extranjeras, fideicomisos de fomento, así como de sus proveedores
-  Recibir créditos de las Federaciones a las que se encuentren afiliadas
-  Realizar inversiones en valores
-  Otorgar préstamos o créditos a sus socios o clientes, sujetos a plazos y montos máximos
-  Fungir como receptor de pago de servicios por cuenta de terceros

LOS NIVELES DE DESARROLLO DE LAS SOCIEDADES SE DEFINIRÁN CONSIDERANDO LAS SIGUIENTES DIMENSIONES:	NIVELES PROPUESTOS	PEQUEÑAS SOCIEDADES DE AHORRO Y CRÉDITO LOCALES
-  + <ul style="list-style-type: none"> • PASIVOS • NUMERO DE SUCURSALES 	NIVEL I NIVEL II NIVEL III NIVEL IV A MAYOR NIVEL DE DESARROLLO MÁS OPERACIONES PERMITIDAS A MAYOR COMPLEJIDAD DE LAS OPERACIONES MAYOR REGULACION	 CUASI BANCOS

La CNBV emitirá lineamientos mínimos de regulación prudencial al que deberán sujetarse las entidades en temas tales como provisionamiento de cartera, coeficientes de liquidez, administración integral de riesgos, controles internos, procesos crediticios, mejores prácticas financieras y otros. También emitirá

reglas relativas al capital mínimo que deberán mantener las entidades, así como los requerimientos de capitalización aplicables en función de los riesgos de crédito y de mercado en que incurran las entidades. Las Sociedades de Ahorro y Préstamo, las Uniones de Crédito que capten depósito de ahorro, las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y aquellas que cuenten con secciones de ahorro y préstamo constituidas con anterioridad al inicio de la vigencia de esta Ley contarán con un plazo de 4 años para solicitar a la CNBV la autorización para operar como entidad.

4.4.2. Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros BANSEFI

El Patronato del Ahorro Nacional fue creado el 31 de diciembre de 1949, con objeto de facilitar, proteger y estimular el ahorro nacional en beneficio del desarrollo económico del país. Su función era prestar servicios financieros a un segmento de la población desatendido por instituciones financieras privadas, tales como obreros y personas de ingresos modestos y así llenar uno de los vacíos en el sistema financiero mexicano. La Banca popular ofrece servicios de ahorro y crédito a la población que tradicionalmente no tienen acceso a los servicios financieros tradicionales. Por estas razones es conveniente la transformación del Patronato del Ahorro Nacional en el Banco del Sector del Ahorro y Crédito Popular para que pueda desempeñar sus funciones de promotor del ahorro y de entidades que conforman la banca popular.

El Banco del Ahorro Nacional y Servicio Financieros, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo tendrán por objeto promover el ahorro, el financiamiento y la inversión entre los integrantes del sector (o entidades de ahorro y crédito popular así como sus Federaciones y Confederaciones y personas físicas o morales que reciban u otorguen servicios a estas), ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los mismos, así como canalizar apoyos financieros y técnicos para fomentar el hábito del ahorro.

La institución estará facultada para: promover, gestionar y financiar proyectos que atiendan al sector; promover y encauzar la inversión de capitales al sector; ser agente financiero del Gobierno Federal en la negociación, contratación y manejo de crédito del exterior que fomenten al sector; propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, entre otras actividades. La institución podrá establecer planes de ahorro; emitir o garantizar valores, así como garantizar obligaciones de terceros a través de operaciones particulares o de programas masivos de garantías, entre otras. El Gobierno Federal responderá en todo tiempo de las operaciones que la institución celebre con personas físicas y morales nacionales y las que concierte con instituciones en el extranjero. El capital social de la institución estará representado por certificados de aportación patrimonial en 66% de la serie A (que solo podrá ser suscrita por el Gobierno Federal) y en

34% de la serie B (que podrá ser suscrita por el Gobierno Federal y por personas físicas y morales mexicanas).

La institución otorgará financiamientos a través de las entidades de ahorro y crédito popular y los organismos de integración (Federaciones y Confederaciones de entidades) regulados por la Ley de Ahorro y Crédito Popular que asuman total o parcialmente el riesgo de recuperación de estos apoyos. Cuando se trate de financiamientos que tengan por objeto proveer de liquidez a las entidades de ahorro y crédito popular, éstos deberán quedar garantizados por el fondo de protección y saneamiento que tenga constituido conforme a lo establecido por la Ley de Ahorro y Crédito Popular, en caso de no se contar con dicho fondo el Consejo Directivo de la institución determinará en cada caso las características de las garantías que tendrán que otorgarse.

4.4.3. Institucionalización

El desarrollo institucional es un proceso complejo que tiene que ver con los valores, la misión, el programa y las metas proyectadas. En su definición están contenidos cuatro conceptos importantes:

Proceso. El desarrollo institucional no es estático. Es orgánico y evolutivo, afecta todas las facetas de una organización e implica el aprendizaje, adaptación y cambio.

Cambio. El desarrollo institucional implica recursos humanos así como sistemas y estructura organizacional. Ambos necesitan fortalecerse de manera concertada.

Sustentabilidad. El propósito del desarrollo institucional es una organización que pueda sostener el flujo de los servicios y beneficios estimados a sus miembros o clientes a través del tiempo.

Impacto. El desarrollo institucional no es una meta. Es un medio para resolver problemas, crear un clima económico o de políticas más favorables y mejorar la calidad de vida.

El problema en los países en desarrollo es complejo. Los mercados, en ocasiones, al no contar con un marco institucional posible, simplemente no operan, son ineficaces (no alcanzan el objetivo), además de ineficientes (elevado sacrificio de recursos) por los altos costos de transacción.

El desarrollo de una economía institucional de mercado es lo que permite, primero, que el mercado funcione y luego, desarrollar mercados eficientes con un costo mínimo de operación o transacción. Esto porque a final de cuentas está sustentado en el capital social que es la confianza en sus instituciones (leyes) y su gente (organizaciones) y sólo genera (la economía institucional) en un Estado de derecho donde se hacen cumplir y se observan las leyes, a través de un sistema judicial que también sea institucional y efectivo.

El desarrollo institucional es el proceso dinámico de convertirse en una organización capaz de influir y adaptarse a un ambiente de continuo cambio... es una vía de dos sentidos que fortalece las dos organizaciones socias... que conduce a la confianza propia y a la autonomía financiera, material y de recursos humanos... al apoyar el desarrollo institucional mutuo, las organizaciones no gubernamentales construyen un fuerte movimiento internacional en solidaridad con los comprimidos.

Los antecedentes muestran que el desarrollo institucional, y el fortalecimiento de la capacidad organizacional, es clave para una implementación efectiva de los programas de desarrollo de pequeñas empresas. Ya sea que una organización se forme para implementar el desarrollo de microempresas, como servicios, o que una institución existente inicie programas de desarrollo de pequeñas empresas, existen ramificaciones para el diseño, la visión, la capacidad, los recursos y los enlaces del programa. Si se ignora el mejoramiento de la capacidad organizacional, se puede acarrear dificultades que comprometan la estabilidad financiera de un programa y disminuyan su impacto. Las organizaciones de desarrollo privado institucional sea un componente programado consciente y escrupuloso de las tentativas de programas de desarrollo de micro y pequeñas empresas.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación se destacó la importancia del financiamiento a la microempresa siendo esta un ente fundamental en el proceso del desarrollo económico y social del país; el reconocimiento de este sector o del sistema de la microempresa como parte de la economía requiere de una mayor presencia y promoción, elementos de los cuales carece dado el pequeño volumen con que operan las microempresas en lo particular y los montos tan bajos de las transacciones de las instituciones de microfinanzas y de las organizaciones que prestan servicios financieros y no financieros a las mismas. Constituido por operaciones aisladas, la medición de este sistema o sector de la economía suele ser equivocada, al ubicarlo como un aspecto marginal de la economía del país. Para que el sistema de servicios financieros y no financieros a la microempresa pueda ser un intermediario en la economía, es conveniente que los participantes en este sistema se identifiquen así mismos como partes o miembros de una industria o de un sector, que si bien en su etapa actual es poco desarrollado tiene un futuro prometedor.

El supuesto central del análisis teórico de esta investigación esta sustentado a través de la teoría del desarrollo económico de Joseph Schumpeter; el argumentó que cuando se da la relación entre los agentes financieros y los empresarios, se determinan las condiciones de desarrollo económico de un país, ya que, cuando el sistema financiero se encuentra poco desarrollado, este no tendrá los recursos "adelantados" para aquellas empresas que pongan en funcionamiento los recursos de la producción y por otro lado, cuando los empresarios son ineficientes, poco puede hacer el sistema financiero al que le corresponde desempeñar un papel fundamental en el proceso de desarrollo económico. Con base en el planteamiento anterior la teoría demuestra que en México el sistema financiero no ha cumplido con su función de apoyar al desarrollo económico, debido en gran parte a los cambios que ha experimentado y en especial la banca comercial; en este sentido el momento actual es crítico debido a la escasez de financiamiento a las microempresas y como consecuencia las ha llevado a buscar financiamiento a través de otras vías.

La escasa participación de la Banca Comercial en el financiamiento a la microempresa se debe principalmente a la percepción de los banqueros argumentando que los microcréditos son costosos y de alto riesgo en su recuperación, así como las barreras socioeconómicas y culturales que han existido entre la banca comercial y los microempresarios. Tomando en cuenta esto, el compromiso de la banca comercial con respecto al financiamiento ha sido generalmente frágil, y con la ausencia de una metodología financiera apropiada para ofrecer servicios al sector microempresarial, la atención de un gran número de clientes de bajos ingresos y la adopción de garantías sustitutas efectivas. Sin dejar de lado la crisis económica y financiera que atravesó el país en la segunda mitad de la década pasada,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

observándose una caída en el otorgamiento de créditos por parte de este sector y el rechazo a toda idea y posibilidad de trabajar con microempresas, así como la de financiar el desarrollo económico.

Otro intermediario fundamental es la Banca de Desarrollo que se ha caracterizado por implementar programas dirigidos a la microempresa, pero con un número mayor de fracasos en comparación con las experiencias exitosas, debido a que estos programas no fueron lo suficientemente vigilados y supervisados en la canalización de recursos, aunado a esto el manejo de la política económica implementada por los gobiernos en turno, de poco ayudaron a fortalecer a esta banca de desarrollo generando un aumento progresivo de sus pasivos, desatendiendo su misión y razón de ser, que es la de financiar el desarrollo económico del país a través de proyectos productivos. Con la caída del otorgamiento de crédito, el fracaso de programas sectoriales y la implementación de las Uniones de Crédito por Nacional Financiera no se cumplió la meta primordial para ampliar las oportunidades económicas.

Los principios existentes dentro de las técnicas alternativas para ofrecer servicios financieros a las personas de bajos ingresos a través de las Microfinanzas, son iguales a los que se encuentran dentro de cualquier sistema financiero e incluyen los siguientes elementos: una perspectiva de mercado que comprende las preferencias del grupo de clientes y diseña productos para satisfacerlas, así como el reconocimiento de que los ahorros pueden ser tan importantes como el crédito para las microempresas y el resto de la economía. Con la participación de las instituciones financieramente viables, es decir, que recuperen los gastos y obtengan ganancias en sus operaciones financieras y reúna fondos a partir de fuentes no subsidiadas, la evolución de estas instituciones lleva a las microfinanzas hacia una intermediación financiera real y este pensamiento introduce a la microempresa a un enfoque de desarrollo.

La existencia de instituciones o programas de crédito y ahorro para personas de bajos ingresos, no es algo nuevo, estos mecanismos surgieron ante la necesidad de ofrecer servicios financieros a un amplio sector de la población, olvidado o descuidado por el sector bancario comercial, sin embargo, durante las dos últimas décadas se ha observado un importante desarrollo de nuevas metodologías para la provisión de estos servicios financieros, especialmente de microcréditos. En general han sido promovidas por algunos gobiernos, pero su mayor impulso proviene de la misma sociedad a través de organizaciones no gubernamentales y de Instituciones Microfinancieras principalmente, con la esperanza de reducir los altos índices de pobreza de la población.

Se argumenta que las Instituciones Microfinancieras en México, que adoptan ciertos principios clave de otorgamiento de créditos y servicios de ahorro demuestran una estrategia prometedora para proporcionar un acceso más amplio a los servicios financieros. Estas instituciones están situadas en un

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

contexto de desarrollo del sistema financiero como un todo, desarrollándose como una propuesta de sistemas financieros para la microempresa. La escala y la autosuficiencia financiera se han convertido en dos principios de organización para abordar las necesidades de los empresarios de bajos ingresos en todo el mundo.

La atención al crecimiento y al desarrollo es imperativa por que existen millones de empresarios que carecen de acceso a los servicios financieros. Si se ha de atender a estos microempresarios, entonces los modelos de financiamiento a la microempresa deben tener características de diseño que permitan la expansión continua. La atención a la autosuficiencia financiera en la ampliación de los servicios financieros a las microempresas se deriva del compromiso de este desarrollo. La única forma en que las instituciones puedan crecer y continuar su desarrollo es volviéndose autosuficientes financieramente. Los ejemplos más exitosos del préstamo a gran escala a microempresas se han logrado a través de instituciones financieras especializadas que han podido obtener buenos resultados con pocos o ningún subsidio.

Además, la autosuficiencia es un concepto que surgió a raíz de un cambio de actitud muy difundido respecto al subsidio de préstamos y de la toma de conciencia, de que los préstamos a gran escala no pueden efectuarse mediante subsidios provenientes de donativos. Las Instituciones Microfinancieras buscan generar niveles de bienestar bajo un esquema de responsabilidad ética y compromisos con los sectores menos favorecidos. Cabe destacar que las denominadas finanzas sociales no constituyen en sí mismas la solución como se deja claro en esta investigación, ninguna institución puede resolver por sí sola todos los obstáculos para el desarrollo de las microempresas, pero utilizando las ventajas comparativas de los distintos protagonistas (el sector público, el sector privado y las organizaciones no lucrativas) se puede incrementar la eficacia de las microfinanzas como instrumento para enfrentar los problemas de financiamiento a la microempresa acompañadas del otorgamiento de servicios financieros y programas de desarrollo integrales.

Diversas experiencias en el mundo han demostrado que existen metodologías adaptadas para otorgar servicios de crédito y ahorro, atendiendo a un número considerable de personas de bajos ingresos con la recuperación de préstamos casi total. Los esfuerzos de estos intermediarios financieros privados y no privados, regulados, como bancos comerciales, financieras, cooperativas de ahorro y crédito y cajas municipales y de ahorro, en profundizar el alcance de sus servicios para la microempresa obteniendo resultados importantes. Como ejemplo, existen sistemas bastante significativos como el modelo Raiffeisen en Alemania, como pilar de los sistemas de ahorro y crédito popular, donde el 70% de la población es socia de un Banco Cooperativo; el caso de las Cajas de Ahorro en España y el modelo de cooperativas de ahorro y crédito fundado por Desjardins en Canadá hasta el Grameen Bank en Bangladesh, con su programa de préstamos a grupos en su mayoría dirigidos a mujeres empresarias; el

Banco Sol en Bolivia que se constituyó como un banco comercial con un enfoque explícito a la microempresa. Estos modelos han requerido tanto de la transferencia de nueva tecnología como reformas al marco jurídico y regulatorio indispensables para hacer posible operaciones Microfinancieras, y permitir una estructura que promueva la sostenibilidad de las organizaciones de microfinanzas. Las Instituciones Microfinancieras no podrán progresar sin un entorno propicio al desarrollo de sus actividades, por lo que es necesario propiciar un marco regulatorio neutral que no discrimine las actividades en pequeña escala. Este marco regulatorio debe crear incentivos para el aumento de la productividad y la competitividad. La reciente expedición de la Ley de Ahorro y Crédito Popular que incorpora de manera formal a los Organismos Financieros Solidarios, tiene como objetivo formalizar los servicios del sector microfinanciero y brindar los mecanismos para que las instituciones crezcan y se consoliden de manera ordenada.

Las Instituciones Microfinancieras en su conjunto han demostrado que el financiamiento otorgado por parte de estas, ha sido significativo en comparación con otras fuentes de financiamiento como la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo, aunque la mayoría de los microempresarios atienden sus necesidades financieras mediante sistemas informales, como prestamistas, agiotistas, tandas, cajas de ahorro entre otros. Si bien estos mecanismos en ausencia de servicios formales de financiamiento resuelven un problema de recursos para estas microempresas, los créditos son sumamente caros y el ahorro no cuenta con plena seguridad. El financiamiento informal revela sin embargo, que existe un alto cumplimiento del pago de estos préstamos, pues de lo contrario las transacciones no serían tan frecuentes ni habría incentivos por parte de la sociedad a utilizar estos mecanismos como una de sus principales fuentes de crédito.

De acuerdo a la hipótesis expuesta en esta investigación: las Instituciones Microfinancieras como parte del sector financiero no bancario, emergen como una importante alternativa para satisfacer los requerimientos de financiamiento a las Microempresas, aprovechando sus características básicas, como es el conocimiento y especialización del mercado de la micro y pequeña empresa, el otorgamiento de crédito razonado, la oferta de instrumentos de acuerdo a las necesidades de la población, el establecimiento de oficinas cercanas al cliente, así como el manejo de tasas de interés más bajas en comparación con fuentes de financiamiento informales, entre otras. El financiamiento a la microempresa permite la incorporación de estas en el desarrollo productivo del país, las Instituciones Microfinancieras les brindan servicios financieros con metodologías y estrategias particulares. En consecuencia, la efectividad en la provisión de servicios financieros (microcréditos) parte del conocimiento de los micronegocios a los que va enfocado, especialmente cuando la actividad económica de un país se basa en este tipo de empresas. Tomando en cuenta lo anterior, el fortalecimiento de la microempresa abrirá espacios de oportunidades productivas, permitiendo la inserción de gran parte de la población que ve a la microempresa como fuente generadora de empleo e ingreso y potenciadora del desarrollo económico.

RECOMENDACIONES

Todo financiamiento es resultado de una necesidad, es por ello, que se requiere que el financiamiento sea planeado, por tanto la microempresa debe tomar en cuenta lo siguiente:

La microempresa debe analizar sus necesidades de financiamiento y con base en ello:

- ☞ Determinar el monto de los recursos necesarios, para cubrir sus necesidades monetarias.
 - ☞ El tiempo que necesita para pagar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa, sin descuidar la fecha de los vencimientos de los pagos, e incluso períodos de gracia.
 - ☞ Tasa de interés a la que está sujeto el préstamo, dependiendo de sus necesidades.
- El análisis de las fuentes de financiamiento. En este contexto, es importante conocer de cada fuente:
- ☞ El monto máximo y el mínimo que otorgan.
 - ☞ El tipo de crédito que manejan y sus condiciones.
 - ☞ Tipos de documentos que solicitan.
 - ☞ Políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración).
 - ☞ Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones.
 - ☞ Los tiempos máximos para cada tipo de crédito.

En caso de que la Banca Comercial se interese en otorgar financiamiento a la microempresa es necesario explicar claramente qué se considera como microempresa y cuál es su importancia dentro del desarrollo de la economía nacional. Generalmente nadie se involucra con algo que no conoce, aunado a esto, se deben de impartir cursos de capacitación en el área de microfinanciamiento ya que el manejo operativo de este tipo de créditos es muy diferente al convencional.

También es importante que la banca de desarrollo tome en cuenta que los programas de financiamiento dirigidos a la microempresa, deben ir de la mano con la acción de las Instituciones Microfinancieras, de no ser así, esto representaría una competencia desleal solo por el afán de cumplir con un apoyo de política económica impuesta por el gobierno, por lo tanto es necesario dar coherencia, complementariedad y orden a dichos programas.

Para fortalecer el sector de las Microfinanzas se requiere que la gente tenga confianza en la continuidad de las Instituciones Microfinancieras. Aún cuando los establecimientos domésticos y las empresas tomen préstamos de instituciones en las que no confían, depositarán voluntariamente sus ahorros sólo cuando tengan confianza en la institución (pública o privada). Las Instituciones Microfinancieras que dan servicios a nivel local dependen de la movilización de ahorro, cuyo éxito depende en gran medida de la confianza.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para que se consolide lo antes mencionado y para lograr que se cumpla la misión de estas instituciones, es preciso encaminarlas hacia una canalización más amplia y eficiente de los recursos hacia los sectores marginados. En la búsqueda de este objetivo, las reglas aplicables también tendrán un papel determinante. Con lo que respecta al nuevo marco legal, este debe buscar la equidad y la inclusión de diversas instituciones dedicadas al ahorro y crédito popular y que no queden marginadas.

Para que las Instituciones Microfinancieras puedan ser una alternativa de financiamiento a la microempresa en México y alcancen un nivel de fortalecimiento y sostenibilidad adecuados, se deben aplicar elementos tales como, ofrecer servicios financieros de buena calidad y bajo costo adaptados a las necesidades de las microempresas y a sus actividades económicas para crear un entorno propicio para este tipo de transacciones financieras ya que las microfinanzas deben considerarse como servicios financieros en pequeña escala para empresas y familias que tradicionalmente han permanecido al margen del sistema financiero formal, en vez del enfoque más limitado de las microfinanzas como servicios para microempresarios pobres, para usar bien las microfinanzas a fin de reducir esta pobreza hay que comprender tanto los aspectos positivos como las limitaciones del microcrédito y reconocer que es necesario complementarlos con otros instrumentos y medidas.

Para que las Instituciones Microfinancieras funcionen adecuadamente en su operatividad, es necesario entender su demanda, es decir, tener un amplio conocimiento de los clientes para poder brindarles servicios financieros de acuerdo a sus necesidades, aplicando una metodología apropiada para su población y asimismo conocer la capacidad institucional con la que se cuenta, también es necesario contar con transparencia en sus operaciones a fin de prescindir de malos manejos evitando así los quebrantos y mantener una buena imagen institucional.

Las Instituciones Microfinancieras antes de ofrecer algún servicio debe realizar un test adecuado para ver la viabilidad de este, para que la oferta del crédito sea óptima se deben tomar en cuenta diversos factores, se debe de contar con instrumentos que midan la capacidad de endeudamiento del cliente por que de eso depende mucho que el crédito pueda ser pagado y ofrecerles condiciones crediticias adecuadas a cada cliente, así como de ofrecerte servicios complementarios como servicios de desarrollo empresarial, también es necesario tener un análisis permanente de cartera a nivel institucional.

Con el futuro desarrollo de las Instituciones Microfinancieras y para contar con una seguridad tanto para los clientes y para las mismas instituciones es indispensable contar con fuentes de información confiables administradas a través de la creación de un buró de crédito del sector microfinanciero con un soporte técnico adecuado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Nadie debe permanecer indiferente ante la falta de satisfacción de las necesidades básicas para el desarrollo de una persona, de las familias y de las comunidades. Las medidas puramente asistenciales no resuelven de fondo el problema de la pobreza, que no se resuelve dando dinero ni concediendo el título de empresario o microempresario a quien sólo comercializa o presta un servicio nada calificado. Es necesario que todos colaboremos para crear las políticas sociales y de cambio estructural que permitan superar la pobreza a través de la creación de condiciones de desarrollo fundadas en la justicia social.

De igual modo, se considera que las organizaciones dedicadas a las finanzas sociales son una respuesta solidaria, que busca evitar que personas y comunidades sean objetos de uso o de abuso. Las instituciones de la sociedad civil, que exigen los nuevos tiempos en México, deben promover la corresponsabilidad y la interdependencia basadas en la dignidad de personas con derechos y obligaciones, de tal manera que los grupos y comunidades se conviertan en sujetos activos de su propio desarrollo y no en receptores pasivos de ayudas o subsidios.

INDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

❖ CAPÍTULO I

CUADROS

- 1.1 TOTAL DE MICROEMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES 1992-1998
- 1.2 DISTRIBUCIÓN DEL NUMERO DE MICROEMPRESAS POR ANTIGÜEDAD 1992-1998
- 1.3 DISTRIBUCIÓN DEL NUMERO DE MICROEMPRESAS POR POSESION DE LOCAL 1992-1998
- 1.4 NEGOCIOS CON GANANCIAS Y PERDIDAS SEGÚN NUMERO DE TRABAJADORES 1992-1998
- 1.5 PROBLEMAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICROEMPRESA POR PROBLEMA PRINCIPAL SEGÚN NUMERO DE TRABAJADORES 1992,1994
- 1.6 PROBLEMAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICROEMPRESA POR PROBLEMA PRINCIPAL SEGÚN NUMERO DE TRABAJADORES 1996,1998

GRÁFICAS

- 1.1 TOTAL DE MICROEMPRESAS
 - 1.1.1 TOTAL DE MICROEMPRESAS SEGÚN NUMERO DE TRABAJADORES
- 1.2 DISTRIBUCIÓN DEL NUMERO DE MICROEMPRESAS POR ANTIGÜEDAD
- 1.3 DISTRIBUCIÓN DEL NUMERO DE MICROEMPRESAS POR POSESION DE LOCAL
- 1.4 NEGOCIOS CON GANANCIAS Y PERDIDAS SEGÚN NUMERO DE TRABAJADORES

❖ CAPITULO II

CUADROS

- 2.1 FINANCIAMIENTO DE LA BANCA COMERCIAL AL SECTOR PRIVADO 1992-1997
- 2.2 PRINCIPALES RAZONES PARA NO OTORGAR MICROFINANCIAMIENTO 1998
- 2.3 CONDICIONES PARA OTORGAR MICROFINANCIAMIENTO 1998
- 2.4 INSTITUCIONES QUE HAN RECIBIDO CURSOS DE CAPACITACIÓN SOBRE MICROFINANCIAMIENTO 1998
- 2.5 RAZONES PARA OTORGAR MICROFINANCIAMIENTO
- 2.6 CARACTERÍSTICAS DESEABLES DE LAS MICROEMPRESAS
- 2.7 ASPECTOS A EVALUAR DEL DUEÑO DE LA EMPRESA
- 2.8 COSTOS INVOLUCRADOS EN EL OTORGAMIENTO DE EL MICROFINANCIAMIENTO
- 2.9 FACTORES A CONSIDERAR EN EL CALCULO DE LA TASA DE INTERES
- 2.10 CRÉDITO POR GRAN DIVISIÓN (GD) ECONOMICA BANCA DE DESARROLLO 1990-1999
- 2.11 CRÉDITO TOTAL DE LA BANCA DE DESARROLLO 1990-1999
- 2.12 DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE PRESTAMOS DE SEGUNDO PISO DE NAFIN -DATOS PARA AÑOS SELECTOS
- 2.13 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS FONDOS DE SEGUNDO PISO DE NACIONAL FINANCIERA

GRÁFICAS

- 2.1 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO OTORGADO POR EL SISTEMA BANCARIO
- 2.2 INSTITUCIONES ENCUESTADAS QUE OTORGAN MICROFINANCIAMIENTO
- 2.3 INSTITUCIONES QUE REALMENTE OTORGAN MICROFINANCIAMIENTO
- 2.4 INSTITUCIONES ENCUESTADAS QUE RECIBIERON CURSO DE CAPACITACION DE MICROFINANCIAMIENTO

◆ **CAPÍTULO III**

CUADROS

- 3.1 NÚMERO DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO- TOTAL DE ACTIVOS Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
- 3.2 CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO 1998
- 3.3 CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DE LAS CAJAS DE AHORRO POPULAR 1998
- 3.4 CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DE OTRAS INSTITUCIONES DE AHORRO Y PRÉSTAMO 1998

◆ **CAPITULO IV**

CUADROS

- 4.1 NEGOCIOS QUE NECESITARON FINANCIAMIENTO INICIAL SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES 1994, 1996 y 1998
- 4.2 NEGOCIOS QUE SOLICITARON CRÉDITO DESPUÉS DE INICIAR OPERACIONES E INSTITUCIÓN A LA QUE SOLICITO EL CRÉDITO MAS RECIENTE 1998
- 4.3 NÚMERO DE CRÉDITOS SOLICITADOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO, SEGÚN CONDICIÓN DE OBTENCIÓN DEL CRÉDITO Y POSICIÓN EN EL TRABAJO DEL DUEÑO 1998
- 4.4 CRÉDITOS OBTENIDOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS Y DESTINO DEL CRÉDITO, SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD 1998
- 4.5 MONTO DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS RECIENTEMENTE A LOS NEGOCIOS Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO 1998
- 4.6 CRÉDITOS OBTENIDOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO, SEGÚN CONDICIÓN DE PAGO, 1998
- 4.7 MUESTRA DE LOS MODELOS DE MICROCRÉDITO EMPLEADOS POR 15 ORGANISMOS DE MICROFINANZAS
- 4.8 COMPARACIÓN DE CARTERAS DE MICROCRÉDITO (1999) CON CARTERA BANCARIA EN MÉXICO (JUNIO DE 1999)

GRAFICAS

- 4.1 NEGOCIOS SEGÚN SU NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO INICIAL SEGÚN NÚMERO DE TRABAJADORES 1994, 1996 Y 1998.
- 4.2 NEGOCIOS QUE SOLICITARON CRÉDITO DESPUÉS DE HABER INICIADO OPERACIONES 1998
- 4.3 NÚMERO DE CRÉDITOS SOLICITADOS SEGÚN CONDICIÓN DE OBTENCIÓN DEL CRÉDITO 1998
- 4.4 CRÉDITOS OBTENIDOS RECIENTEMENTE POR LOS NEGOCIOS Y DESTINO DEL CRÉDITO, SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD 1998
- 4.5 MONTO DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS RECIENTEMENTE A LOS NEGOCIOS Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 1

Uno de los objetivos principales del proyecto es recopilar información que muestre la experiencia en México de la microempresa y de los servicios de apoyo que ha tenido, en particular el de los servicios financieros. Dentro de estos servicios financieros se encuentran los programas de crédito de banca comercial. Es por eso que le pedimos nos conteste el siguiente breve cuestionario, agradeciéndole de antemano su tiempo y atención al presente.

Nombre de la Institución _____
Total de activos de el Banco _____
Número de tipos o clases de créditos que otorga la institución _____
Número de ejecutivos de crédito por tipo de crédito _____
Nombre del funcionario que contesta _____
Puesto que desempeña _____
Teléfono _____ Fax _____
e-mail _____

- ¿Tiene conocimiento de que aproximadamente el 85% de las empresas en México son microempresas?
Si () No ()
- Su empresa ¿otorga créditos a microempresas?
Si () No ()
- Si si los otorga, ¿cuál sería el rango del crédito?
Mínimo _____ Máximo _____
- Si no los otorga, señale las principales razones:
 - Los microempresarios son deudores de alto riesgo
 - Los microempresarios no tienen cultura de negocio
 - Los microempresarios no tienen activos o bienes que los respalden
 - Los costos administrativos de otorgar microcrédito son muy altos
 - No es posible aplicar una tasa de interés tan alta que permita solventar los costos y tener una ganancia
 - No se cuenta con ejecutivos de crédito para atender microcréditosOtras favor de especificarlas: _____

-
5. ¿Cuál es el monto mínimo que su institución otorga en un crédito?
\$ _____
6. ¿Bajo que circunstancias su institución estaría dispuesta a otorgar créditos a los microempresarios?

-
7. El personal del departamento de crédito de su institución, ¿ha tenido alguna capacitación sobre microfinanciamiento?
Si () No ()
8. Si ha recibido capacitación, ¿cuál fue el curso y qué institución lo dictó?

-
9. ¿Su institución desearía que se ofrecieran diversos cursos sobre microfinanciamiento?
Si () No ()
10. ¿Su institución estaría interesada en conocer investigaciones realizadas sobre microfinanciamiento?
Si () No ()
11. ¿Cree su institución que se debería crear modelos financieros que permitieran hacer más accesible el microfinanciamiento?
Si () No ()

Si desea realizar cualquier comentario adicional, favor de expresarlo en las siguientes líneas:

Anexo 2

- Su institución otorga préstamos a microempresarios porque considera que las microempresas son un sector de la economía que puede ser fuente de desarrollo para nuestro país?
Si () No ()
- Otras razones importantes que considera su institución para otorgar crédito a las microempresas pueden ser:
 - La microempresa crea empleo ()
 - La microempresa puede hacer crecer las exportaciones de los productos del país ()
 - La creación y fortalecimiento de las microempresas ayuda a mejorar la distribución del ingreso en nuestro país ()
 - Es un negocio redituable otorgar préstamos a las microempresas ()
 - Es un mercado potencial en México que no ha sido explotado todavía ()
- Entre las características que tiene que tener la microempresa para que su institución decida otorgar un micropréstamo están:
 - Tener utilidades demostrables ()
 - Llevar más de un año establecida ()
 - Ubicación de la microempresa ()
 - Tener una estructura administrativa aceptable ()
 - Debe tener una situación contable clara ()
 - Debe tener una estrategia clara de acción ()

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Debe tener conocimiento en ventas
 Debe tener dominio técnico de su maquinaria () ()
 Competencia del negocio () ()
 Que tengan garantías colaterales () ()
 Las finanzas de la empresa deben estar definidas () ()
 No considera ninguna de las anteriores () ()
4. ¿Para otorgar un micropréstamo su institución realiza una evaluación del dueño de la empresa?
 Si () No ()
5. Si sí la realiza, ¿qué aspectos evalúa básicamente?
 La edad del propietario () ()
 Si tiene una visión clara de lo que quiere de su empresa () ()
 Si domina los aspectos contables de su empresa () ()
 Si resuelve las finanzas de su empresa con las familiares () ()
 Si tiene habilidades técnicas () ()
 Número de horas que trabaja en la microempresa () ()
6. Para calcular el costo total de un crédito otorgado a una microempresa, su institución considera:
 Los costos administrativos operativos () ()
 Los costos financieros () ()
 Los costos de los fondos que se prestan () ()
 Los costos de las reservas () ()
 Otros costos: _____
7. ¿Cómo calcula su institución la tasa de interés aplicada a los micropréstamos?

8. Al calcular la tasa de interés que su institución cobrara en los préstamos, ¿qué factores considera?

- La inflación () ()
 Los costos de operación () ()
 Las tasas prevalecientes en el mercado () ¿Cuál? _____
 La tasa interbancaria promedio () ()
 Los costos financieros directos () ()
 El riesgo por incumplimiento de pago () ()
 La paridad peso-dólar () ()
 Otros _____ () ¿Cuáles? _____

9. La tasa de interés que su institución aplica a micropréstamos es:

Sobre saldos insolutos () Sobre la deuda original ()

10. ¿Las tasas de interés que su institución cobra en los préstamos son fijas para todo el periodo o variables? Si varían, ¿cada cuándo varían?, y, ¿en función de qué varían?

11. ¿Calcula su institución diferentes tasas de acuerdo con el giro de la empresa o en función de alguna otra característica?

12. ¿Considera que sus tasas son menores, mayores o iguales a las prevalecientes en el mercado informal (usureros) al momento de otorgar el préstamo?

13. ¿Considera que sus tasas son menores, mayores o iguales a las prevalecientes en el mercado de tarjetas de crédito al momento de otorgar el préstamo?

14. ¿Esta convencida su institución de que la viabilidad financiera de estos créditos a microempresas depende en gran medida de las tasas de interés que cobran?

Si () No ()

15. ¿Logra su institución abatir los altos costos administrativos que implica un micropréstamo?

Si () No ()

¿Por qué?

16. Al otorgar un micropréstamo, ¿cómo maneja su institución el riesgo inherente de morosidad?, ¿qué porcentaje representa este?

17. Para disminuir el riesgo de morosidad, ¿qué medidas toma?

- Otorga préstamos a grupos de microempresarios () ()
 Se vale de la promesa de otorgarles nuevos préstamos () ()
 Otras _____ () ()
 ¿Cuáles? _____

18. ¿Su institución aplica como evaluación del riesgo una selección de clientes buenos o malos?

Si () No ()

19. ¿Qué proporción de su cartera cree que sea incobrable? _____%

20. ¿Utiliza algún modelo para evaluar el riesgo financiero?

Si () No ()

¿Cuál es este?

21. ¿Cuenta su institución con personal capacitado que pueda realizar una verdadera evaluación del riesgo?

Si () No ()

22. ¿Está su institución interesada en capacitarse para poder realizar una verdadera evaluación del riesgo?

Si () No ()

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA



ANGUIANO Bravo, Ricardo. "Metodología de la Investigación Económica", Ed. Alhambra Mexicana, México.



ASPE, Pedro, "El camino mexicano de la Transformación económica". Ed. Fondo de Cultura Económica, 1994.



CALVA, José Luis, "Política económica para el desarrollo sostenido con equidad", Tomo I, Edit. UNAM, México 2002.



CALVO, Thomas y MÉNDEZ Bernardo, "Micro y Pequeña empresa en México (frente a los retos de la globalización)", 1995.



CARVAJAL Manuel J, FIEDLER Anne M. y GONZÁLEZ N Florencia. "La Microempresa en México: problemas, necesidades y perspectivas", Instituto de proposiciones estratégicas, México, 1990.



CASKEY, Jhon. 1994. "Fringe Banking –Check Cashing outlets, pawnshops and the poor" Nueva York.



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). "The dynamics of Social Deterioration in Latin America and the Caribbean in the 1980's", Santiago de Chile, 1989.



Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Informe anual 1994.



Comisión Nacional Bancaria, Las Cajas de Ahorro: Estudios Comparativos entre México y España, primavera de 1992.



CONDE, Buenfil Carola, ¿Pueden ahorrar los pobres?. Colegio Mexiquense, México DF, 2000.



Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad, "El programa Nacional de Solidaridad. Ed. Fondo de Cultura Económica, 1994.



Encuesta Nacional de Micronegocios 1998 (ENAMIN). Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México (2000).



ESPINOSA, Villareal Oscar "Programa de Fortalecimiento a uniones de crédito", Foro para el desarrollo de la empresa, Nacional Financiera, abril de 1993.



GANITSKY Joseph, Contraste de Empresarios Latinoamericanos enfocados a mercados internos y externos, Memorias del Congreso Latinoamericano: investigación en iniciativa

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

empresarial, Caracas, Instituto de Estudios Superiores en Administración, 1 a 4 de noviembre de 1989.



HEGE, Gulli, "Microfinanzas y Pobreza ¿Son válidas las ideas preconcebidas?, Ed. Unidad de Microempresa, (BID), 1999.



IMPERIAL Zúñiga Ramón, "Banca Social", Edit. Caja Popular Mexicana. (2001).



JONSON, Susan y Rogaly Ben, "Microfinanciamiento y reducción de la Pobreza", UEDC, ACTIONAID, XFAM, AMSAP, A.C y Foro de Apoyo Mutuo, México, 1997.



KING, Robert G., y Ross Levina, "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right", The Quarterly of Economics, agosto de 1993.



Ley de Ahorro y Crédito Popular 2001. Comisión de Fomento Cooperativo y Economía Social.



Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, México, 1991.



LEDGERWOOD, Joanna, "Manual de Microfinanzas, Una perspectiva Institucional y Financiera". Ed. Banco Mundial, Washington, D.C.1999.



LEVY, Orlik Noemí, "Cambios institucionales del sector financiero y su efecto en el fondeo de la inversión México 1960-1994", Ed. UNAM. FCE, México 2001.



MAGILL, Jhon. "Credit unions: a formal-sector alternative for financing microenterprise development". 1994.



MCKINNON, R. I. "Dinero y Capital en el Desarrollo Económico", Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1974.



MANSELL, Carstens Cetherine, Las Finanzas Populares en México. El redescubrimiento de un Sistema Financiero Olvidado. CEMLA-ITAM. Ed. Milenio. 1995.



MAZA, Pereda, A(1997) "Reflexiones sobre las causas de mortalidad de la micro y pequeña empresa" en L. Corona Treviño (coord.), Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México, UNAM.



ORTIZ, Guillermo, "La Reforma financiera y la Desincorporación Bancaria" F.C.E. (1994).



Patronato del Ahorro Nacional. Presentación de Banca Social, Junio de 2001.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



PAXTON, Julia 1996^a. "A world wide inventory of microfinance institutions" Banco Mundial, Proyecto Sustainable Banking whit the poor, Washington.



RENDÓN Teresa y SALAS Carlos, El Mercado de Trabajo no Agrícola en México. Tendencias y cambios recientes, en: ajuste estructural, mercados laborales y TLC, Ed. El Colegio de México/El Colegio de la frontera Norte, 1992.



ROJAS, Mariano y ROJAS, Luis Alejandro, "Transaction Cost in México's preferential credit". Development Policy Review. Vo. 15,1997.



SALINAS DE GORTARI Carlos, *II INFORME DE GOBIERNO*, anexo, México, Presidencia de la República, Noviembre, 1990.



SALINAS DE GORTARI Carlos, "México un paso difícil a la modernidad" ED. Plaza & Janes, Barcelona, 2000.



SCHUMPETER Joseph, "Teoría del Desarrollo Económico". Ed. Fondo de Cultura Económica. ed. 5^a. México. 1978. (T).



SKERTCHLY, Ricardo W., "Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México", Ed. Porrúa, México 2000.



SOLÍS, Leopoldo, "Evolución del sistema financiero mexicano hacia los umbrales del siglo XXI". Ed. Siglo Veintiuno Editores, 1997.



STUDART, Rogeiro (1991), "Financial Represión and Economic Development: a post Keynesian Response", Discusión Paper 91-19, Departament of Economic, University College of Londres, Gran Bretaña.



VILLASEÑOR, Florencio E., "El ahorro Social de las cajas populares", en el Colegio Nacional de Economistas, México: perspectivas de una economía abierta, México, 1993.



VON PISCHKE, J.D. 1991 Finance at the frontier: Debt capacity and the role of credit in the private economy. Banco Mundial, Economic Development Institute Washington. D.C.



WATERFIELD, Charles y DUVAL Ann. 1996. CARE Savings and credit sourcebook, Atlanta.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PERIÓDICOS Y REVISTAS



Economía Mexicana, Nueva Época, Vol. X, núm. 2. segundo semestre de 2001. Pág. 365.



MERCADO Graciela, "Ahorro Popular de éxito vs. Fracaso Mexicano", en El Financiero (2002), 1 de julio: Pág. 14.



Revista Federalismo y Desarrollo, "El futuro de la Banca de Desarrollo: el reto del fomento económico", Trimestre Julio-Agosto-Septiembre 2000. N. 69. Año 13. Ed. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.

DIRECCIONES DE INTERNET



<http://www.veme.cl>



<http://www.worldbank.org>



<http://www.confecoop.org.co/mexico.htm>



<http://www.grameen.org>



<http://www.bancosol.com.bo/solidario.html>



<http://www.compartamos.org.mx>

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN