



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA



**EL DESARROLLO DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO
BANCARIOS EN MÉXICO: EL CASO DE LAS SOFOLES**

**TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:
PÁVEL CARRILLO QUIROZ**

DIRECTOR DE TESIS: MTRO. LEONARDO LOMELI VANEGAS

CIUDAD UNIVERSITARIA, DICIEMBRE DE 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Dedicatoria

A mis padres, Dora Luz y Jesús, por todo el amor, apoyo, esfuerzo, dedicación, constancia y entrega que incondicionalmente me dan. A mi hermana Yunuén por su amor y visión crítica con la que siempre me impulsa. A Lucía por el amor y cariño con el que me nutre.

A Juanjo por la entrañable amistad que nos une. A David Ricardo, Gabriel, Antonio (... a la Hacienda), Marcos, Mario (... a Taxco) por la familia que siempre me ha ayudado.

A la UNAM (Facultad de Economía y Escuela Nacional de Música) por la educación y valores de excelencia que me han inculcado.

A mis familiares y amigos que no nombro pero que están en mi espíritu.

A los amigos que se han ido y a los que vendrán.

Agradecimientos

A mi familia por impulsarme constantemente hacia la consecución de las metas que me propongo.

Al profesor Leonardo Lomelí por tenerme la paciencia necesaria para ayudarme a concretar este importante objetivo.

A Clemente Ruiz, Alejandro Valle, Alejandro Montoya, Miguel Ángel Rivera, Nieto Rojas, José Ayala (†) (todos de la Facultad de Economía), Douglas Bringas, Adonis González (de la Escuela Nacional de Música) y a todos los profesores por darme su tiempo y enseñanzas.

Índice

Nota precautoria.....	1
Introducción.....	2
Objetivo general	5
Objetivos específicos.....	5
Hipótesis de la investigación.....	6
Justificación de la investigación.....	7
Siglas y acrónimos utilizados.....	10
Capítulo I.....	12
1.1 Panorama actual del Sector Financiero Mexicano.....	12
1.2 ¿Qué son las microfinanzas?.....	15
1.2.1 ¿Por qué la banca tradicional no ha ofrecido servicios microfinancieros?.....	17
1.2.2 ¿Quiénes han ofrecido servicios microfinancieros?.....	19
1.2.3 Ventajas de la banca comercial en el campo de las microfinanzas...20	
1.2.4 Desventajas de la banca comercial en el campo de las microfinanzas.....	21
Capítulo II.....	23
2.1 ¿Qué son las Sofoles?.....	23
2.2 Marco regulatorio de las Sofoles.....	27
2.3 ¿Qué sectores de la economía atienden las Sofoles?.....	29
Capítulo III.....	32
3.1 Sofoles Hipotecarias.....	32
3.2 Sofoles Automotrices.....	35
3.3 Sofoles de Consumo y Préstamos personales.....	38
3.4 Sofoles para intermediarios o distribuidores.....	41
3.5 Sofoles para bienes de capital.....	44
3.6 Sofoles para micro, pequeña y mediana empresa.....	47
Capítulo IV.....	52
4.1 Micropréstamos.....	52
4.1.1 Metodología de micropréstamos.....	53

4.1.2 Tasas de interés y plazos.....	55
4.1.3 Condiciones de pago, desembolso y garantías.....	56
4.1.4 Selección de prestatarios.....	57
4.1.5 Seguimiento.....	58
4.2 Delineamiento operativo de las Sofoles de consumo y MPYME.....	59
4.2.1 Sucursales.....	59
4.2.2 Recursos humanos.....	60
4.2.3 Remuneraciones a los empleados.....	61
Capítulo V.....	64
5.1 Marco de referencia.....	64
5.2 ¿Qué es credit scoring?.....	65
5.3 ¿Qué se entiende en las finanzas por scoring?.....	67
5.4 Componentes críticos dentro del análisis de un micropréstamo.....	68
5.5 Tipos de fallas de la información solicitada.....	70
5.6 ¿Cómo se desarrolla un proceso de credit scoring?.....	71
5.6.1 Dificultades para elaborar una escala de evaluación.....	73
5.7 Tipos de credit scoring.....	75
5.7.1 Ventajas del credit scoring estadístico.....	76
5.7.2 Desventajas del credit scoring estadístico.....	79
5.8 Ejemplo de credit scoring estadístico.....	83
Capítulo VI.....	85
6.1 ¿Cuál es el papel de la microempresa en el contexto socioeconómico actual?...85	
6.2 ¿Cuál es la postura gubernamental para el sector microfinanciero?.....86	
6.2.1 ¿Por qué algunos individuos acumulan activos y los utilizan productivamente mientras que otros no lo pueden hacer?.....87	
6.3 ¿Puede el microfinanciamiento ayudar a reducir la pobreza?.....88	
6.4 Dos casos de microfinancieras mexicanas que han mejorado el nivel de vida de sus clientes.....92	
Conclusiones.....	95
Bibliografía, hemerografía y recursos electrónicos.....	101

Nota precautoria

Algunos comentarios y observaciones fueron hechos con base a la experiencia laboral de dos años que tuve en una institución microfinanciera.

Introducción

El mercado financiero potencial que conforman los sectores socioeconómicos más bajos de la población mexicana ha sido totalmente olvidado. La razón detrás de ello es simple: existe muy poca información sobre este mercado porque la banca comercial se ha manifestado notablemente ausente de este campo y las instituciones educativas apenas comienzan a estudiar este nuevo sector de la economía.

Dadas las condiciones de marginación financiera que tienen estos segmentos de la población, las operaciones de ahorro y crédito de estos estratos socioeconómicos han sido asimiladas a través de un camino alternativo, operado por: organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras instituciones financieras especializadas, tales como cajas populares, cajas solidarias, sociedades cooperativas, sociedades de ahorro y préstamo, fondos regionales, organizaciones auxiliares de crédito, sociedades anónimas, sociedades de producción rural, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades financieras de objeto limitado, unidades agrícolas e industriales de la mujer y uniones de crédito, así como diversos programas gubernamentales.¹

¹ Carola Conde Bonfil, " Estructura del sector de las microfinanzas en México y su problemática actual", Memoria de la ponencia presentada en el seminario, *Microempresa y Organizaciones de Finanzas Populares*, Universidad Iberoamericana, México D.F, 16 de mayo 2002, pp. 1-2.

En el presente documento se analizará, en seis capítulos, la figura de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL). Cada sección abordará un tema relevante dentro del estudio de estos nuevos intermediarios financieros.

El Capítulo 1 describe; el panorama actual del sector financiero mexicano y profundiza en el sector de las microfinanzas, se analizan las causas por las que los bancos no han entrado en el terreno de las microfinanzas y se hace una evaluación de las ventajas y desventajas que tiene la banca comercial tradicional para operar en el mercado microfinanciero.

El segundo capítulo describe; qué son las SOFOLES, las condiciones en las que fueron creadas, la normatividad y leyes bajo las cuáles se rigen y los distintos tipos de SOFOLES.

En el capítulo 3 se analizan las características propias de cada segmento y el desempeño que cada sector ha tenido desde su creación.

El cuarto capítulo estudia el principal producto financiero de las SOFOLES de consumo y MPYME y delinea su funcionamiento operativo.

El siguiente capítulo analiza una de las metodologías que siguen las SOFOLES de consumo y MPYME para cuantificar el riesgo (Credit Scoring).

El último capítulo revisa a las microfinanzas como herramienta útil en la reducción de la pobreza.

Finalmente se presentan las conclusiones a las que se llegaron después de haber revisado el tema de las SOFOLES en nuestro país.

Objetivo general

Esta tesis tiene como objetivo principal aportar a sus lectores información relevante y comprensible de un tema nuevo y poco estudiado en nuestro país, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado.

Objetivos específicos

- Establecer un punto de referencia para aquellas personas que estén interesadas en profundizar en este segmento del sector financiero mexicano.
- Explicar la aparición de las SOFOLES como una alternativa a los requerimientos crediticios de amplios sectores de la sociedad mexicana.
- Contextualizar a las SOFOLES de consumo y Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MPYME) dentro del sector de las microfinanzas.

Hipótesis de la investigación

La aparición de las SOFOLES en el sector financiero mexicano ha sido una alternativa crediticia exitosa ante la contracción en el otorgamiento de préstamos que la banca comercial ha tenido después de la crisis de 1994.

Justificación de la investigación

En México se estima que de un total de tres millones de empresas formales, cerca de 2.8 millones son microempresas o empresas pequeñas, las cuales desempeñan además una función significativa en la economía mexicana: más del 90% de las empresas mexicanas son microempresas y absorben a más del 40% de la fuerza de trabajo. De este sector formal únicamente 100,000 empresas tienen acceso a los servicios del sector bancario.²

Estas cifras ni siquiera llegan a tener en cuenta la enorme cantidad de empresarios del sector informal, por lo que la limitación al acceso a los servicios financieros tiene consecuencias no solamente para los pobres, sino para el país en su conjunto, pues se está dejando de dotar de servicios financieros a 2.7 millones de microempresas formales además del número indeterminado de microempresas informales.

Otra característica de la demanda de servicios financieros en el país es que la mayor parte de los mexicanos vive en comunidades rurales, complicando así la capacidad para proveer servicios financieros de manera eficaz. A este respecto, se estima que de los 97.48 millones de mexicanos censados en el año 2000 el 25% viven en pueblos con menos de 2,500 habitantes y existen más de 180 mil poblados con menos de 500 personas.³

²Encuesta Nacional sobre Microempresas 2000, INEGI.

³<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/cpv2000/definitivos/Nal/tabulados/00po01.pdf> (consulta 12/07/04).

Estos son tan sólo algunos de los datos disponibles sobre el incremento potencial de los servicios financieros en México, con una población “objetivo” cercana a las 42 millones de personas, agrupadas en diez millones de familias con necesidades urgentes de servicios de intermediación financiera.

Como anteriormente se señaló, la mayoría de las microempresas en México carecen de acceso a servicios financieros formales. Esto es crítico ya que muchas microempresas se encuentran en los sectores más pobres de las áreas urbanas y de las zonas rurales, y su desarrollo es importante para lograr un crecimiento equitativo.

El financiamiento no se ha desarrollado adecuadamente en México por lo que los pobres en el país no tienen acceso a los servicios financieros formales, esto crea un gran mercado potencial para las *instituciones de microfinanciamiento (IMF)*.

Algunas IMC especializadas, orientadas hacia el comercio, cuentan con una amplia base de clientes. Un ejemplo es la SOFOL Compartamos, que con sus 229 mil clientes, es el líder de las IMF mexicanas y llega a comunidades rurales remotas que carecían de acceso a los servicios financieros.⁴

El crecimiento del sector de microfinanciamiento en México, se ha visto limitado por serios factores, específicamente la inflación y la quiebra de muchas instituciones financieras

⁴ <http://www.compartamos.com/index1.htm> (consulta 12/07/04).

(entre ellas numerosas cooperativas de crédito) después de la Crisis del Efecto Tequila, así como la rigidez e insuficiencia de las regulaciones⁵.

Dado el número considerable de familias de escasos recursos y microempresas que dependen directa o indirectamente del sector financiero, la atención de este sector se ha vuelto un asunto de la más alta prioridad para el Gobierno Federal y la sociedad en general.

⁵ Este tema se profundizará en la revisión del marco legal y la creación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular

Siglas y acrónimos utilizados

AMSFOL	Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado
BM	Banco de México
CEMEX	Cementos Mexicanos
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CONDUSEF	Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
FOVI	Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda
GMAC	General Motors Acceptance Corporation
IIEC	Instituto de Investigaciones Económicas
IMF	Instituciones microfinancieras
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
LACP	Ley de Ahorro y Crédito Popular
MPYME	Micro, pequeña y mediana empresa

NAFIN	Nacional Financiera
ONG	Organización no gubernamental
PRONAFIDE	Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SOFOL	Sociedad Financiera de Objeto Limitado
TIIE	Tasa de interés interbancaria de equilibrio
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
USAID	United States Agency for International Development
WWB	Women's World Banking

CAPITULO I

1.1 Panorama actual del Sector Financiero Mexicano

La banca comercial ha sido el principal oferente de créditos en la economía nacional, pero en los últimos años el financiamiento al sector privado se ha contraído significativamente en términos reales, lo que ha provocado que la banca comercial en México tenga un desempeño muy inferior en comparación con su evolución histórica¹.

Durante el periodo 1988-1994 el sistema financiero mexicano inició un proceso de reformas que permitieron una mayor participación de los intermediarios bancarios en el financiamiento del desarrollo². Estas reformas fueron dirigidas a liberalizar el sistema financiero y a lograr una mayor canalización de recursos por medio del sistema formal de intermediación. La eliminación de restricciones en la asignación de créditos se tradujo en menores costos de intermediación y en la determinación de las tasas de interés por parte del mercado, durante este lapso se privatizaron los bancos comerciales. Estas modificaciones permitieron liberar recursos para el financiamiento de la actividad productiva y promovieron la creación de nuevos instrumentos y operaciones financieras³.

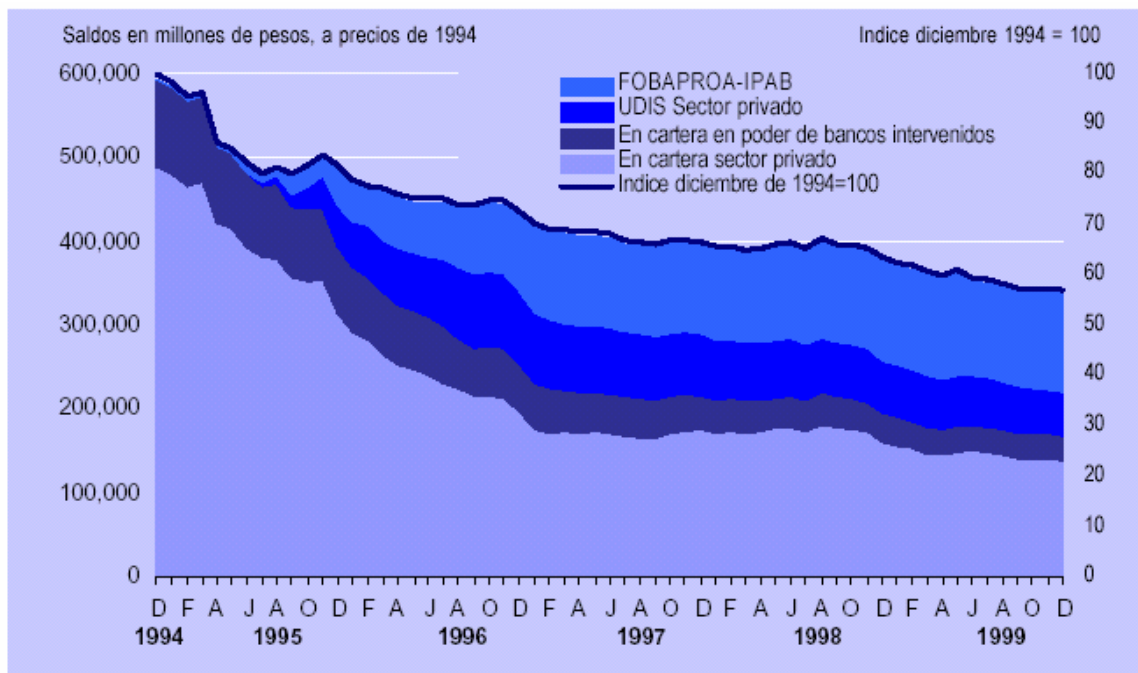
¹ PRONAFIDE 2002-2006. Diagnóstico del Sistema Financiero. P 54.

² Irma Manrique. Financiamiento alternativo: respuesta al reto que impone la Reforma Financiera. Estructuras Financieras: fragilidad y cambio. IIEC-UNAM. 2001, pp 14-15.

³ PRONAFIDE 2002-2006. Diagnóstico del Sistema Financiero. P 51.

En el sexenio encabezado por Zedillo (1994-2000) el sector bancario no desempeñó su función como detonador de la actividad económica, tuvo que ser apoyado con recursos fiscales para proteger a los ahorradores y para evitar la quiebra de las propias instituciones. De este modo, aún cuando la economía comenzó su recuperación en el periodo 1996-2000, las instituciones bancarias continuaron con problemas de alta morosidad en su cartera, mismos que no se revirtieron sustancialmente hasta que se implementó el programa “Punto Final”⁴.

Financiamiento Canalizado por la Banca Comercial al Sector Privado



Fuente: informe anual 1999 Banxico.

⁴ PRONAFIDE 2002-2006. Diagnóstico del Sistema Financiero. P 53-54.

Las reformas al marco regulatorio y de supervisión del sistema bancario en el periodo comprendido entre 1996-2000, no fueron suficientes para inducir la modernización del sector y eliminar las posibilidades de una nueva crisis bancaria, por lo que la Administración encabezada por Vicente Fox ha presentado iniciativas que buscan fortalecer y coordinar el sistema bancario, específicamente las reformas a la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras⁵ y la Ley para el Ahorro y Crédito Popular, todas aprobadas en 2001.

Cabe señalar en este punto, que estudios como el de Leslie Theodore y Jacques Trigo⁶ indican claramente que problemas vinculados con la aplicación práctica de las leyes se refleja en un menor otorgamiento de crédito bancario y en un mayor costo de financiamiento para el deudor.

Las reformas y leyes aprobadas promoverán una mayor eficiencia en la operación de los intermediarios bancarios⁷ al ampliar la gama de servicios que dichas instituciones pueden ofrecer y al fortalecer las facultades de las autoridades encargadas de la regulación y supervisión bancaria⁸.

Por su parte el Senado de la República promovió una iniciativa de ley para reglamentar la constitución y operación de las sociedades de información crediticia, estableciendo reglas

⁵ Ibid., p 53-55.

⁶ Leslie Theodore and Jacques Trigo, *The Experience of Microfinance Institutions with Regulation and Supervision: Perspectives from Practitioners and a Supervisor*, Microenterprise Best Practices, USAID, 2001.

⁷ Promesur Consulting Group, *Instrumentos innovadores para el financiamiento rural en el Cono Sur*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 2003. P 8-10

⁸ PRONAFIDE 2002-2006. *Diagnóstico del Sistema Financiero*. P 55.

claras que fomenten la transparencia y eficiencia de las mismas, poniendo especial énfasis en el derecho de los usuarios al acceso a su información. Cabe señalar que estas sociedades son pieza clave de la infraestructura necesaria para que las instituciones de crédito otorguen financiamiento con bases sanas⁹, con esta iniciativa se robustecerá la información que el Buró de Crédito procesa.

Siguiendo el tenor de la necesidad de una normatividad eficiente y clara, en mayo del 2002, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación la resolución por la que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de las Reglas para los Requerimientos de Capitalización de las Instituciones de Banca Múltiple.¹⁰

La Administración encabezada por Vicente Fox también ha reconocido la ausencia de un marco normativo que otorgue una mayor seguridad jurídica a los acreedores mediante adecuados procesos y mecanismos de otorgamiento de garantías y de cobranza de créditos. Así, el Ejecutivo Federal envió al H. Congreso de la Unión, en el 2003, una Iniciativa que pretende inducir la reactivación del crédito, al impulsar el perfeccionamiento de los distintos componentes legales y prácticos involucrados en las operaciones de crédito y en el pago oportuno de los mismos¹¹.

1.2 ¿Qué son las microfinanzas?

⁹ PRONAFIDE 2002-2006. Diagnóstico del Sistema Financiero. P 55.

¹⁰ Ibid

¹¹ Ibid

El inicio de esta nueva área económica es relativamente reciente, nace formalmente en 1976 con el Grameen Bank en Bangladesh.

En resumen la historia es así; el Dr. Muhammad Yunus realizó un experimento, otorgó pequeños préstamos a gente pobre que vivía a su alrededor, el hallazgo que hizo fue sorprendente, no sólo todos sus prestatarios le pagaron a tiempo, si no que los resultados en el incremento de nivel de vida de sus “clientes” fue notorio. Yunus no podía mantener el crecimiento en la demanda de préstamos y con apoyo gubernamental fundó el Grameen Bank¹².

Este nuevo banco bengalí demostró al mundo que el financiamiento a los pobres no sólo ayudaba a incrementar el nivel de vida de éstos si no que además era un negocio sustentable. Desde ese momento la idea del financiamiento a micro escala se esparció en el mundo, desde Asia, África hasta América Latina, incluso en países ricos como E.U e Inglaterra nacieron estos nuevos bancos.¹³

El término microfinanzas, acuñado recientemente, ha sido definido por Berguer como todos los servicios financieros (créditos, depósitos, seguros y otros) específicamente diseñados para microclientes. Las microfinanzas cubren toda la gama de servicios financieros a micro escala.¹⁴

¹² Beatriz Armendáriz y Jonathan Morduch, Microfinance: Where do we stand?, Ensayo presentado en la Reunión de la Asociación Inglesa de Avance en las Ciencias, University of Salford, 2003.

¹³ PRONAFIDE 2002-2006. Diagnóstico del Sistema Financiero. P 55

¹⁴ Berguer Marguerite " Microfinance: An Emergin market within the Emerging Markets", Inter. - American Development Bank, Social Sustainable Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington DC, 2000. Pp 1-3.

Hay que hacer dos importantes aclaraciones:

- 1) Si bien las microempresas son la clientela de las microfinanzas, esto no significa que esta clientela sólo pide créditos con fines empresariales, por el contrario, dada la naturaleza de las microempresas en la que las actividades del hogar y de la empresa se traslapan, es de lo más común que los prestatarios soliciten préstamos tanto para producción como para consumo¹⁵.

- 2) Como la mayoría de las personas tienen la capacidad de generar su propia microempresa, prácticamente cualquier humano es un cliente potencial de las microfinanzas.

1.21 ¿Por qué la banca tradicional no ha ofrecido servicios microfinancieros?

Durante el periodo conocido como “desarrollo estabilizador”, 1950 a 1970, el sistema financiero mexicano estaba predominantemente compuesto por bancos estatales o por las sucursales de bancos comerciales extranjeros que proporcionaban líneas de crédito limitadas y a corto plazo. Los bancos estatales promovieron prioridades de desarrollo económico a través de instituciones financieras tales como bancos agrícolas, bancos de

¹⁵ Marina Ortiz, Conocer la Clientela y Satisfacer sus Necesidades. Lecciones aprendidas en República Dominicana. V Foro Interamericano de la Microempresa. Brasil. 2002.

fomento, bancos de exportación, etc. Tomando prestado para ello créditos otorgados por bancos privados extranjeros o multilaterales que respaldaran estos esfuerzos.

Hasta la década de 1980, la represión normativa de los mercados financieros formales que existía en México — límites en sus tasas de interés, altos requisitos de reservas (encaje legal) y líneas de crédito dirigido hacia ciertos sectores — evitó en gran medida el hecho de que los bancos establecidos pudieran atender los requerimientos de una clientela microempresarial. Con el advenimiento del ajuste estructural y la liberalización financiera que se dio a finales de la década de los ochentas y principio de los noventas, la banca comercial privada se expandió rápidamente pero siguió dejando de lado a los sectores socioeconómicos que han sido endémicamente marginados.

Baydas (et al) sostiene que la banca comercial no ha considerado a las microfinanzas como una opción genuina de negocio, los banqueros argumentan que no resulta rentable y utilizan tres conceptos básicos¹⁶:

1. **Demasiado Riesgoso:** se considera que los pequeños negocios y microempresas constituyen un riesgo crediticio muy alto.
2. **Demasiado Costoso:** se piensa que debido a que los micropréstamos son pequeños y se conceden a corto plazo, las operaciones bancarias resultan ineficaces y costosas.

¹⁶ Mayada Baydas, Douglas Graham, Liza Valenzuela. “Commercial Banks in Micro-finance: New Actors in the Micro-finance World”, USAID, 1997. Pp 1-13.

3. **Barreras Socio-económicas y Culturales:** los clientes pertenecientes a la micro y pequeña empresa tienen dificultad en acercarse a un banco porque carecen de educación y no cuentan con los antecedentes comerciales que les permitan demostrar su flujo financiero.

1.22 ¿Quiénes han ofrecido servicios microfinancieros?

En vista de las circunstancias, las operaciones de crédito a la microempresa y a las familias de escasos recursos, han sido asimiladas a través de un curso alternativo operado por un gran número de organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras instituciones financieras especializadas¹⁷.

Cabe señalar que por parte de la banca comercial apenas se ha iniciado el “scouting” de este nicho de mercado y algunos de los bancos que operan en México han comenzado a examinar el mercado de las microfinanzas (un ejemplo claro es el de Banamex con su filial Crédito Familiar - SOFOL¹⁸), pues la creciente competencia bancaria ha forzado a algunas de las instituciones a tratar de diversificar sus actividades e incursionar en nuevos mercados. Algunos buscan proyectar una nueva imagen pública. Otros han tenido oportunidad de escuchar las ganancias que generan los exitosos bancos microfinancieros y se han interesado por explorar este nicho de mercado.

Al parecer el enorme mercado potencial de ahorro y crédito que se ha “descubierto” ha hecho que se inicie una competencia entre la banca comercial tradicional, que ha

¹⁷ Op. Cit. P 2.

¹⁸ Es interesante leer Citigroup and Microfinance
<http://www.citigroup.com/citigroup/citizen/community/data/microfinance.pdf> (consulta 15/07/04)

comenzado a buscar las maneras de atender al gran número de clientes potenciales, y las distintas figuras que captan ahorro y otorgan crédito a las familias y microempresas (ONG, asociaciones civiles, etc.), pues estas últimas han comenzado a escalar sus operaciones buscando transformarse en bancos debidamente normados o en instituciones financieras especializadas que ofrecen facilidades de micro depósitos así como micro préstamos (tal es el caso de Financiera Compartamos, institución microfinanciera mexicana que después de operar más de ocho años como ONG, a partir del año 2000 se constituyó como SOFOL).

Las distintas figuras microfinancieras y los bancos tradicionales han comenzado a convergir dentro de un mismo mercado que ofrece posibles utilidades, pero partiendo de dos mundos financieros que constituyen un contraste drástico.

1.23 Ventajas de la banca comercial en el campo de las microfinanzas.

La banca cuenta con algunas ventajas por sobre las SOFOLES y demás organizaciones microfinancieras¹⁹:

- Infraestructura física que abarca una vasta red de sucursales desde las cuales pueden desplegar sus servicios hacia un importante número de clientes microfinancieros.
- Controles internos y administrativos bien establecidos, así como con sistemas contables que hacen el seguimiento de un gran número de transacciones.

¹⁹ Mayada Baydas, Douglas Graham, Liza Valenzuela. “Commercial Banks in Micro-finance: New Actors in the Micro-finance World”, USAID, 1997. Pp 1-13.

- Ofrecen productos financieros, que incluyen préstamos y depósitos, los cuales son atractivos para la clientela microfinanciera.
- No dependen de donaciones pues cuentan con sus propias fuentes de financiamiento.

Estas son algunas de las ventajas comparativas más importantes que podrían tener los bancos sobre las SOFOLES y demás microfinancieras al momento de proporcionar servicios microfinancieros.

1.24 Desventajas de la banca comercial en el campo de las microfinanzas.

- *Nivel de compromiso:* la preocupación de la banca comercial tradicional con respecto a la concesión de créditos para la microempresa depende, generalmente, de uno o dos miembros visionarios de la directiva del banco, en lugar de basarse en una misión institucional, por lo que el nivel de compromiso para desarrollar servicios microfinancieros esta expuesto a reducirse o desaparecer sin estos “impulsores”.
- *Metodología financiera:* para entrar a dar servicios financieros al sector microempresarial, los bancos deben adquirir y asimilar una metodología financiera apropiada que les permita realizar un análisis de bajo costo pero eficaz (determinar la factibilidad del crédito, dar seguimiento de un gran número de clientes relativamente pobres, adopción de sustitutos eficaces para las garantías o colaterales, etc.)

- *Eficacia en relación con el costo:* para los bancos tradicionales los programas microfinancieros resultan costosos debido a dos factores; el reducido monto de sus préstamos y a que no pueden operar empleando para ello sus mecanismos tradicionales y estructuras de costos. Los bancos deben encontrar estrategias que les permitan minimizar los costos de procesamiento, incrementar la productividad de su personal y expandir rápidamente el número de préstamos microempresariales. Los bancos deben cubrir los costos implicados en las operaciones microfinancieras y la inversión en capacitación especializada recurriendo a economías de escala.

- *Regulación y supervisión:* Los bancos deben cambiar sus procesos de comunicación con las autoridades bancarias para cumplir con las regulaciones peculiares y especializadas que contienen los programas microfinancieros.²⁰

²⁰ Mayada Baydas, Douglas Graham, Liza Valenzuela. “Commercial Banks in Micro-finance: New Actors in the Micro-finance World”, USAID, 1997. Pp 1-13.

CAPITULO II

2.1 ¿Qué son las SOFOLES?

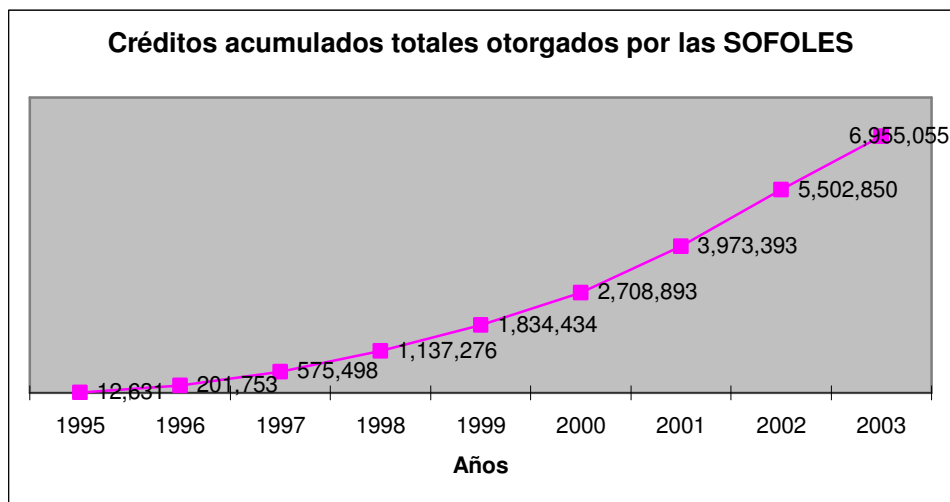
Las SOFOLES son instituciones autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, reglamentadas en sus operaciones por el Banco de México y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las SOFOLES tienen por objeto otorgar financiamiento para la planeación, adquisición, desarrollo, construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles, a sectores o actividades específicos. Es decir, las SOFOLES atienden a aquellos sectores que no han tenido acceso, o éste ha sido notoriamente deficiente, 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.

Las sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL) son instituciones financieras especializadas que surgen en 1993, constituyen un sector que ha demostrado notable capacidad para adaptarse a situaciones económicas difíciles. El principal componente que ha guiado exitosamente¹ su desempeño ha sido la especialización de sus actividades, aunque no debe olvidarse que parte de su éxito resultó de la imposibilidad de la banca múltiple para continuar otorgando financiamiento a diversas ramas productivas y sectores de la sociedad, luego de la crisis de 1994.

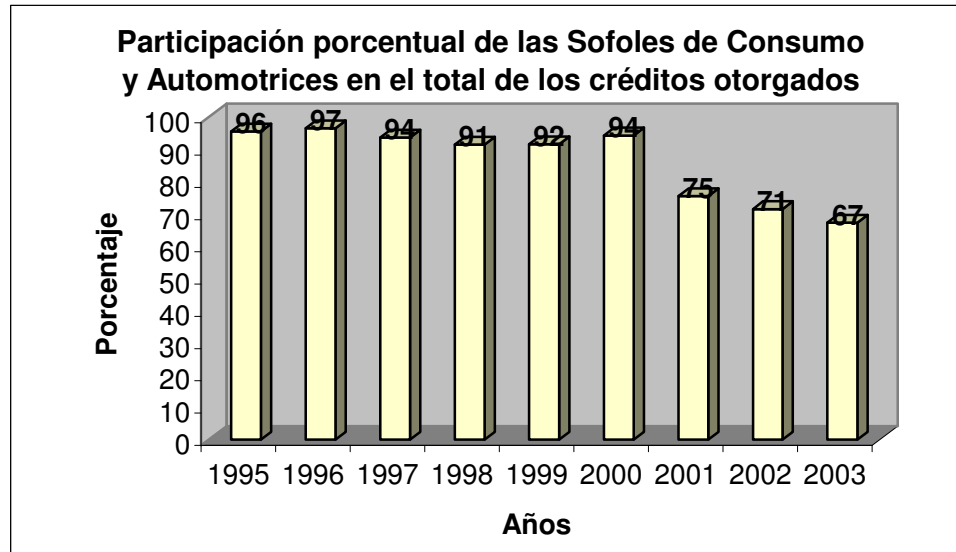
Las SOFOLES constituyen un segmento dinámico de financiamiento a la economía, que a diciembre de 2003 registró un acumulado histórico total de 6, 955, 055 créditos otorgados a diferentes sectores, destacando en particular el financiamiento a los sectores automotriz y de consumo.²



Fuente: elaboración propia con base en datos proporcionados por la AMSFOL y la CNBV.

¹ Tercer Informe de Gobierno. 2003. P 365-366.

² AMSFOL, A.C. Síntesis Financiera 2003. Pp 2-8.



Fuente: elaboración propia con base en datos proporcionados por la AMSFOL y la CNBV.

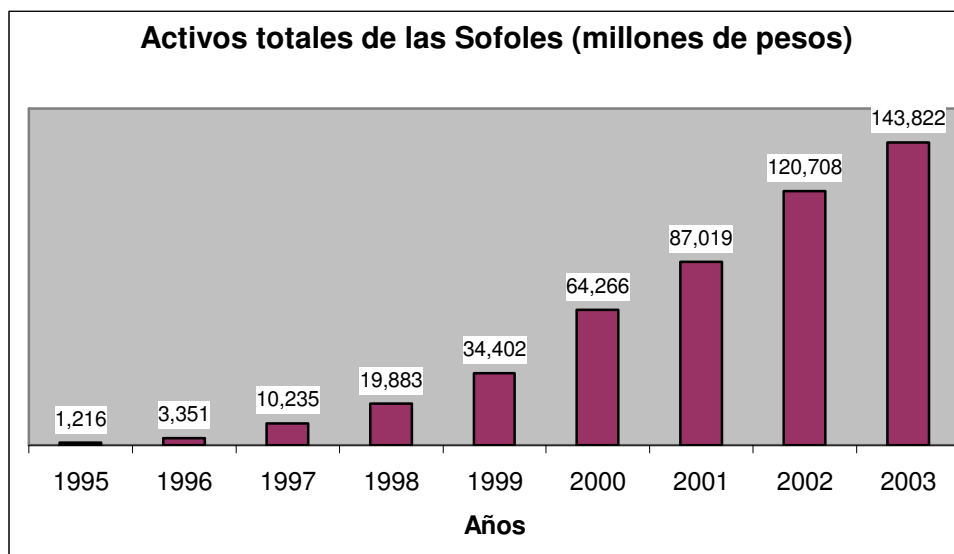
Los activos totales al cierre de 2003 ascendieron a 143,823 millones de pesos y cabe resaltar que las SOFOLES tuvieron un índice de morosidad del 2.41 por ciento, que se compara con el 3.55 por ciento que la banca comercial tradicional tuvo durante el mismo periodo (2003)³. (ver cuadro 1 anexo A)

Los activos de las SOFOLES representaban, en diciembre de 2003, apenas el 2.13⁴ por ciento del PIB y 7.75 por ciento de los activos totales de la banca. No obstante este reducido tamaño, a través de la especialización en una sola rama del crédito, el enfoque hacia nichos de mercado específicos abandonados por la banca comercial, y gracias a su adaptación a las necesidades particulares tanto de recursos financieros como de capacidad de pago de grupos de agentes económicos, las SOFOLES se han abierto oportunidades de negocio en una variedad de campos, tales como: el otorgamiento de créditos al consumo, financiamiento a

³ Ibidem

⁴ Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Boletín de Prensa. 12 de abril de 2004.

la educación, créditos para autos, financiamiento a la vivienda, financiamiento a la pequeña y mediana empresa, préstamos para maquinaria y capital de trabajo, entre otros. (ver cuadro 2 anexo A)



Fuente: elaboración propia con base en datos proporcionados por la AMSFOL y la CNBV.

El éxito del sector se refleja en los resultados alcanzados, teniendo el sistema de las SOFOLES una rentabilidad del capital de 26.34 por ciento (comparado con el 14.20 por ciento de la banca comercial tradicional) y un índice de eficiencia operativa (medido como Gastos de administración anualizados / Activo total promedio) de 4.46 por ciento a diciembre de 2003 (comparado con el 5.01 por ciento de la banca comercial)⁵. (ver cuadro 3 anexo A)

⁵ <http://www.cnbv.gob.mx/estadistica/boletines/SO/200304/excel/0403if.xls> (consulta 27/04/04).

El sector más dinámico lo constituye el sector hipotecario que participa con 62.95 por ciento de los activos del sistema⁶ y registró la mayor expansión en créditos colocados en 2003, reportando un crecimiento de 425.75 por ciento del total de sus créditos. (ver cuadro 4 anexo A)

2.2 Marco regulatorio de las SOFOLES

Se cita a continuación el fundamento legal para la operación de las SOFOLES⁷:

- Ley de Instituciones de Crédito, Fracción IV del Artículo 103.
- Reglas generales a las que deberán sujetarse las sociedades a que se refiere la fracción IV del artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 14 de junio de 1994.
- Las disposiciones que en su momento dicten la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En segundo término, son aplicables a las SOFOLES⁸:

- La ley de Instituciones de Crédito.
- Por lo que se refiere a SOFOLES integrantes de Grupos Financieros, deberán someterse a la regulación de la Ley para regular Agrupaciones Financieras.

⁶ <http://www.cnbv.gob.mx/estadistica/boletines/SO/200304/excel/0304bc.xls> (consulta 27/04/04)

⁷ http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec_id=136&com_id=0 (consulta 12/07/04)

⁸ Ibid (consulta 12/07/04)

- La Ley del Mercado de Valores, en cuanto a la colocación de valores ante el gran público inversionista.

Asimismo y en virtud de que las SOFOLES se constituyen como Sociedades Anónimas, son reguladas por⁹:

- La Ley General de Sociedades Mercantiles
- El Código de Comercio
- Los Códigos Civil y de Procedimientos Civiles.

Las características esenciales de estas entidades son¹⁰:

- I. Deberán obtener la autorización de la SHCP para operar como sociedades financieras de objeto limitado;
- II. Podrán captar indirectamente recursos del público en territorio nacional, mediante la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Intermediarios;
- III. Sólo podrán otorgar créditos para determinada actividad o sector;
- IV. Deberán contar en todo momento con participación mexicana mayoritaria en su capital social;

⁹ http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec_id=136&com_id=0 (consulta 12/07/04)

¹⁰ Ibid (consulta 12/07/04)

- V. Deberán sujetarse a las reglas que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Asimismo la escritura constitutiva y las reformas que se hagan a la misma deben someterse a aprobación previa de dicha Secretaría;
- VI. Deberán sujetarse a las disposiciones que respecto de sus operaciones emita el Banco de México; y
- VII. Deberán sujetarse a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

El marco regulatorio para las SOFOLES está regido por tres instituciones que se traslapan: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en cooperación con otras dependencias, está poniendo en práctica *La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)* promulgada en abril de 2001 y que entrará en vigor en 2006, esta ley facilitará la provisión de servicios de microfinanciamiento por parte de las instituciones financieras privadas. La LACP busca consolidar y crear un contexto de supervisión para las sociedades de ahorro y préstamo, SOFOLES, uniones de crédito, cooperativas y corporaciones crediticias privadas.

2.3 ¿Qué sectores de la economía atienden las SOFOLES?

Las SOFOLES atienden a los sectores: hipotecario, inmobiliario, a la micro, pequeña y mediana empresa, servicios de banca especializada, sector comunicaciones y transportes; computación, administración de garantías y a la actividad agropecuaria. Por lo tanto los créditos que otorgan dichas instituciones son:

- Créditos al consumo
- Créditos a intermediarios
- Créditos hipotecarios
- Créditos a la pequeña y mediana empresa
- Créditos automotrices
- Créditos para la adquisición de bienes de capital

Es importante mencionar que, queda expresamente prohibido a las SOFOLES otorgar créditos a una actividad o sector diferente al autorizado.

Para diciembre de 2003 existían 35 SOFOLES de las cuales 17 se especializan en el financiamiento a la vivienda, 6 se dedican al financiamiento al consumo, 3 a los créditos automotrices, 3 financian a intermediarios, 2 a bienes de capital y 4 a la micro, pequeña y mediana empresa¹¹.

¹¹ <http://www.amsfol.com.mx/interior/interior.asp?opciones=ASOCIADOS> (consulta 13/01/04)

A continuación se lista la relación de las SOFOLES existentes y la fecha en que la SHCP les autorizó a iniciar operaciones:

		NOMBRE COMPLETO DE LA SOFOL	FECHA DE AUTORIZACIÓN
AREAS DE LAS SOFOLES	HIPOTECARIO	Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V.	08/04/1994
		Hipotecaria Su Casita, S.A. de C.V.	12/07/1994
		Hipotecaria Crédito y Casa, S.A. de C.V., antes Crédito Hipotecario e Occidente S.A. de C.V.	29/10/1997
		Crédito Inmobiliario, S.A. de C.V.	05/04/1994
		Metrofinanciera, S.A. de C.V., antes Impulsa S.A. de C.V.	18/02/1999
		Patrimonio, S.A. de C.V.	11/01/1994
		General Hipotecaria, S.A. de C.V.	12/07/1994
		Hipotecaria ING Comercial América, S.A. De C.V. antes Hipotecaria Comercial América, S.A. de C.V., antes Financiera Comercial América S.A de C.V., antes Financiera Vector S.A. de C.V.	20/04/1998
		Fincasa Hipotecaria, S.A. de C.V.	12/07/1994
		Hipotecaria México, S.A. de C.V., antes Financiera México S.A. de C.V.	14/06/1994
		Hipotecaria Vanguardia S.A. de C.V.	04/08/2000
		GMAC Hipotecaria, S.A. de C.V.	21/01/2000
		Hipotecaria Casa Mexicana S.A. de C.V.	29/11/2001
		Operaciones Hipotecarias de México, S.A. de C.V.	26/11/1998
		Fomento Hipotecario, S.A. de C.V.	28/01/1998
		Crédito Inmobiliario Terras S.A. de C.V.	08/04/1994
		Hipotecaria Associates S.A. de C.V.	28/06/1995
		AUTOMOTRIZ	Ford Credit de México, S.A. de C.V.
	GMAC Mexicana, S.A. de C.V.		04/08/1995
	CONSUMO Y PRÉSTAMOS	Crédito Familiar S.A. de C.V. Grupo Financiero Associates S.A. de C.V.	09/12/1996
		Financiera Independencia, S.A. de C.V.	28/06/1993
	PERSONALES	Sociedad de Fomento a la Educación Superior, S.A. de C.V.	04/02/2000
		Crédito Progreso S.A. de C.V.	13/08/2003
	INTERMEDIARIOS O DISTRIBUIDORES	Finarmex, S.A. DE CV.	17/06/2003
		Financiera Alcanza, S.A. de C.V.	28/02/2003
	BIENES DE CAPITAL	GMAC Financiera, S.A. de C.V.	21/01/2000
		Cemex Capital, S.A. de C.V.	05/09/2000
	MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	Corporación Financiera de América del Norte S.A. de C.V.	14/09/1998
		De Lage Landen Agrcredit, S.A. DE C.V. antes Financiera de Tecnología e Informática, S.A. de C.V.	27/10/1995
		Servicios Financieros Navistar, S.A. de C.V.	19/12/1997
		Caterpillar Crédito, S.A. de C.V.	30/10/1995
		Financiera Compartamos, S.A. de C.V.	30/10/2000
	Sociedad Financiera Associates S.A. de C.V.	28/06/1995	
	FICEN, S.A. de C.V.	12/07/1994	
	Prime Capital, S.A. de C.V., antes Wyss Carrasco S.A. de C.V., antes Financiamiento TC S.A. de C.V.	06/09/1995	

Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Capítulo III

A continuación se revisarán las características específicas de cada sector y el comportamiento histórico de las SOFOLES, agrupando a estas instituciones por el giro del financiamiento que otorgan.

3.1 SOFOLES hipotecarias

Las Sofoles hipotecarias ofrecen créditos para viviendas cuyo valor fluctúa entre 80 mil y 470 mil pesos, es decir, para inmuebles clasificados como de interés social o medio. Cabe señalar que a partir de 2002 empezaron a prestar recursos también para la edificación de conjuntos de vivienda de nivel medio-residencial (de 500 mil pesos hasta dos millones de pesos)¹.

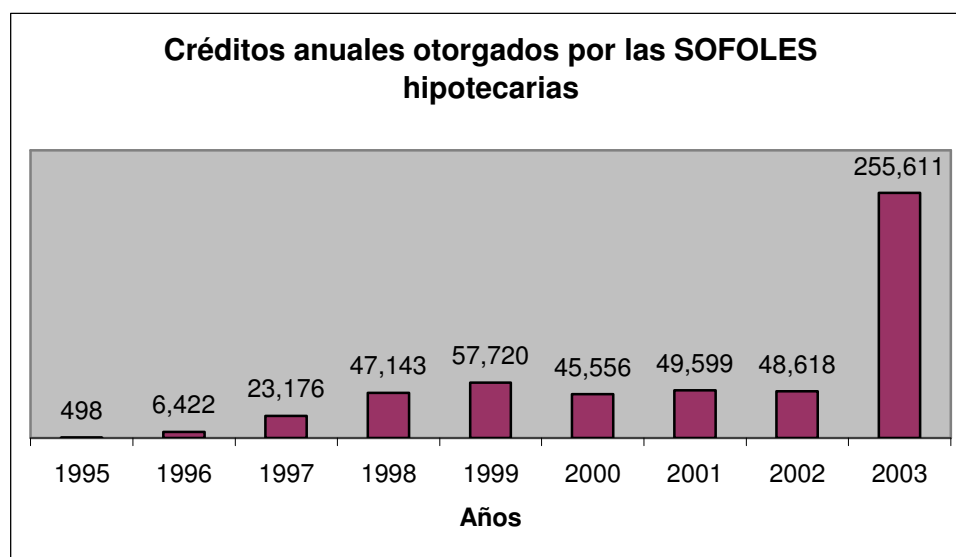
Entre los principales requisitos para solicitar un crédito se encuentran los siguientes:

- Comprobante de ingresos de los últimos tres meses.
- Un año de arraigo en la ciudad.
- Ser mexicano o tener carta de naturalización.
- Un año de permanencia en la empresa en donde labora.
- Credencial de Elector.
- Tener entre 18 y 50 años de edad.

¹ Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Revista Proteja Su Dinero. Mayo 2002. Pp 13-16.

- Buenas referencias crediticias (no tener antecedentes negativos en el Buró de Crédito)
- Disponer del enganche, que oscila entre 30 y 100 mil pesos, en el caso de las viviendas de interés social.
- En algunas Sofoles es necesario además disponer de tres tarjetas de crédito, o bien haber tenido créditos sociales; así como estar dado de alta en el IMSS o el ISSSTE.

También vale la pena señalar que existe una alternativa que las Sofoles tienen en convenio con el Banco del Ahorro nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) para las familias que no tienen ahorro previo y, por tanto, no pueden pagar el enganche.²



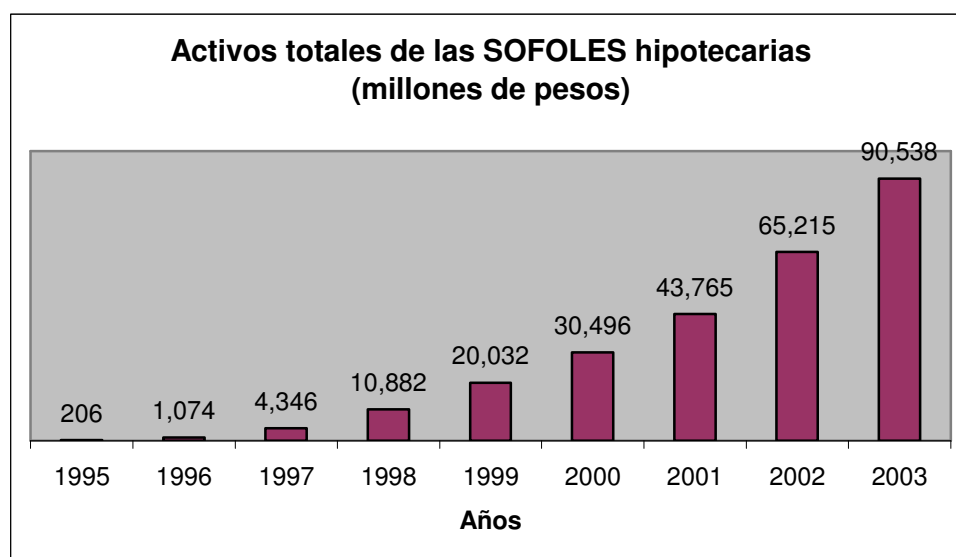
Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Actualmente las Sofoles hipotecarias tienen dos tipos de créditos:

² Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Revista Proteja Su Dinero. Mayo 2002. Pp 13-16.

1) Créditos puente: para los promotores y constructores de vivienda (como Geo, Ara, Sadasi, Urbi, etc.) a quienes les prestan dinero para la edificación de sus desarrollos, especialmente para vivienda de interés social (con valor no mayor a 470 mil pesos).

2) Créditos individuales: para los compradores directos, a quienes se les califica previamente para saber si son sujetos de crédito.

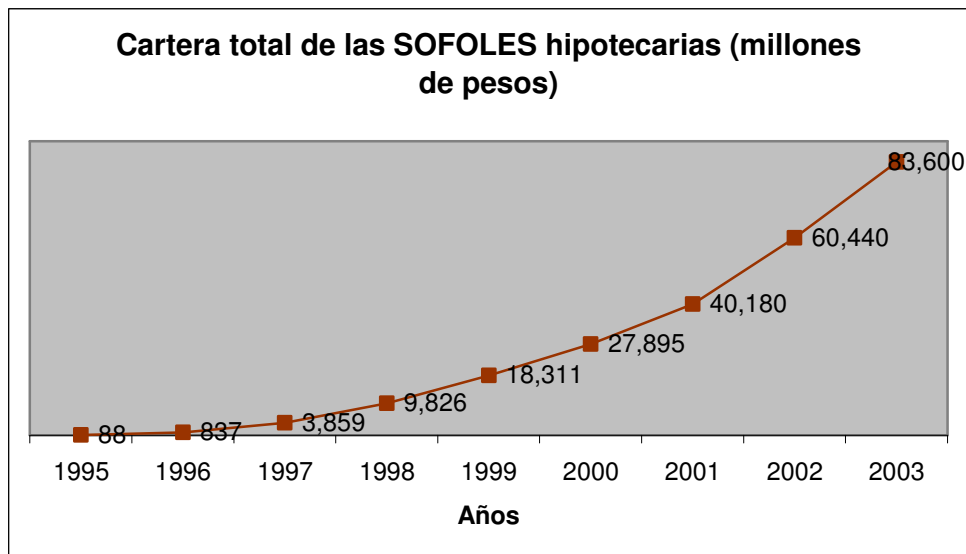


Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Las SOFOLES de financiamiento a la vivienda desempeñan una función relevante dentro del sector, con 83 600 millones de pesos en su cartera total (diciembre 2003)³, son las responsables del otorgamiento y administración del 99% de las hipotecas colocadas por el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), institución

³ <http://www.cnbv.gob.mx/estadistica/boletines/SO/200304/excel/0304pm.xls> (consulta 22/04/04)

gubernamental que funge como banco de segundo piso para el financiamiento a la vivienda de bajos ingresos. . (ver cuadro 5 anexo A)



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

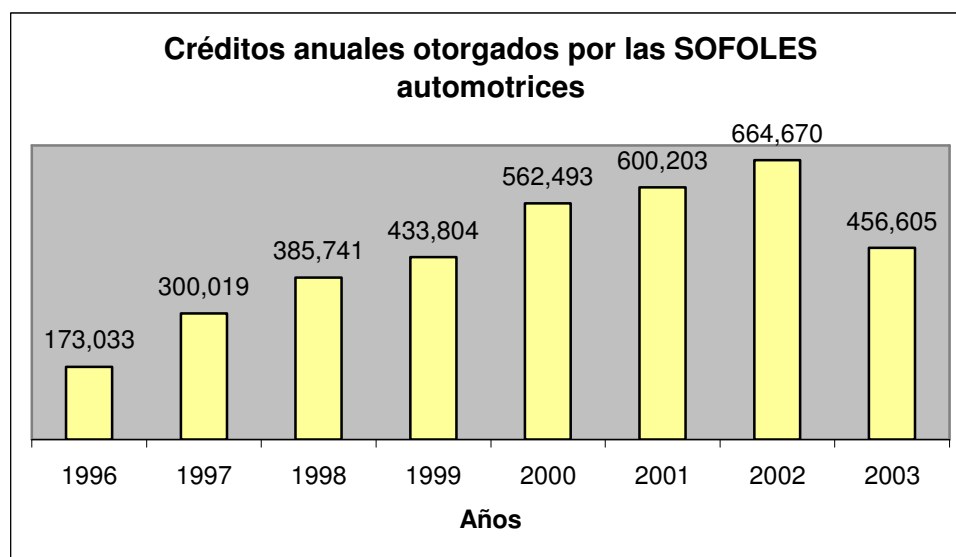
Actualmente las SOFOLES hipotecarias enfrentan un problema central: son sumamente dependientes del financiamiento proveniente del FOVI, por lo que necesitarán fuentes de financiamiento adicionales en un mediano y largo plazo para reducir esta dependencia.

3.2 SOFOLES automotrices

Las SOFOLES que se especializan en otorgar préstamos para compra de autos son compañías filiales de las empresas automotrices manufactureras de México y por esta razón cuentan

con la gran ventaja de tener el prestigio de las firmas de las que son parte⁴. Esto hace que les sea relativamente fácil la emisión de deuda en el mercado financiero doméstico, logrando resolver el problema de la capitalización de la financiera.

Las dos SOFOLES que otorgan créditos automotrices en México son Ford Credit de México y GMAC Mexicana.

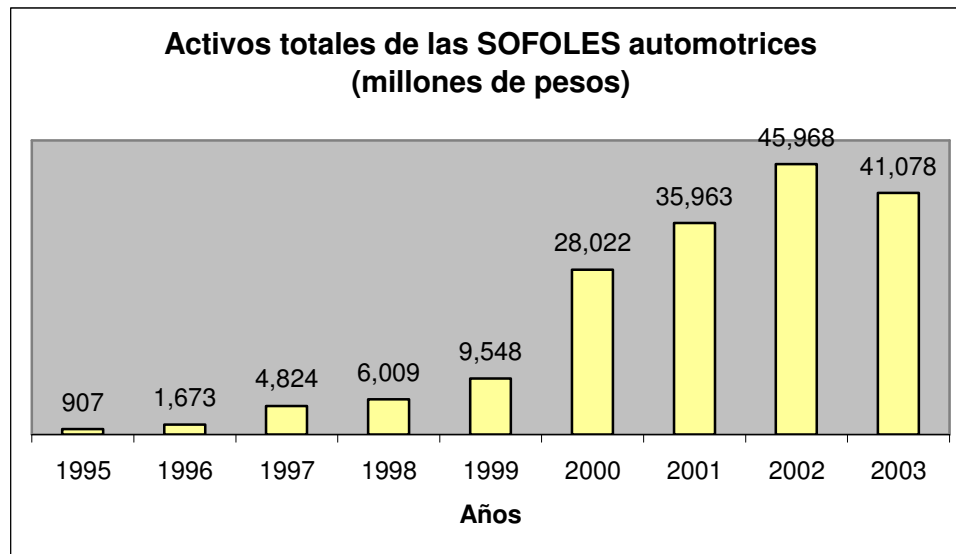


Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Una de las grandes características que le han dado a las SOFOLES automotrices su exitoso desempeño es la disponibilidad de planes y esquemas que ofrecen, por ejemplo: tienen enganches que van desde 0% hasta 35%; plazos que van desde 0 hasta 48 meses; pagos bajos con un pago mayor al final del periodo de financiamiento; planes con pagos irregulares; pagos fijos y pagos con tasa variable.

Cuentan con una gama tan amplia de opciones que cubren prácticamente cualquier forma de pago de cualquier cliente potencial.

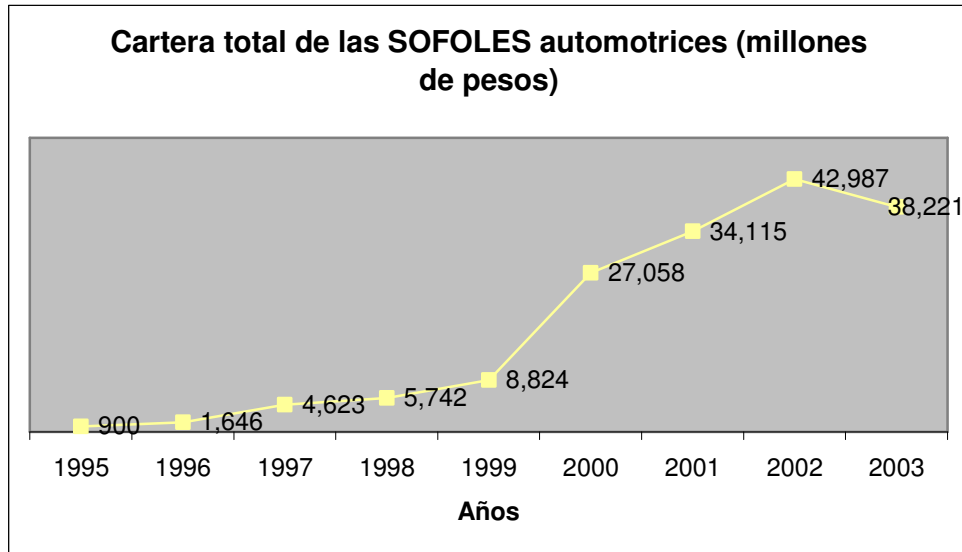
⁴ <http://www.bancomer.com.mx/economica/lineco/le250.pdf> (consulta 24/02/03) P 3.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL , SHCP y CNBV.

Entre los principales requisitos para solicitar un crédito se encuentran los siguientes:

- Identificación oficial.
- Tres últimos comprobantes de ingresos.
- Estabilidad laboral mínima de dos años.
- Comprobante de domicilio.
- Arraigo domiciliario mínimo de un año.
- Referencias personales.
- No tener deudas preexistentes.
- Ser mayor de edad.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

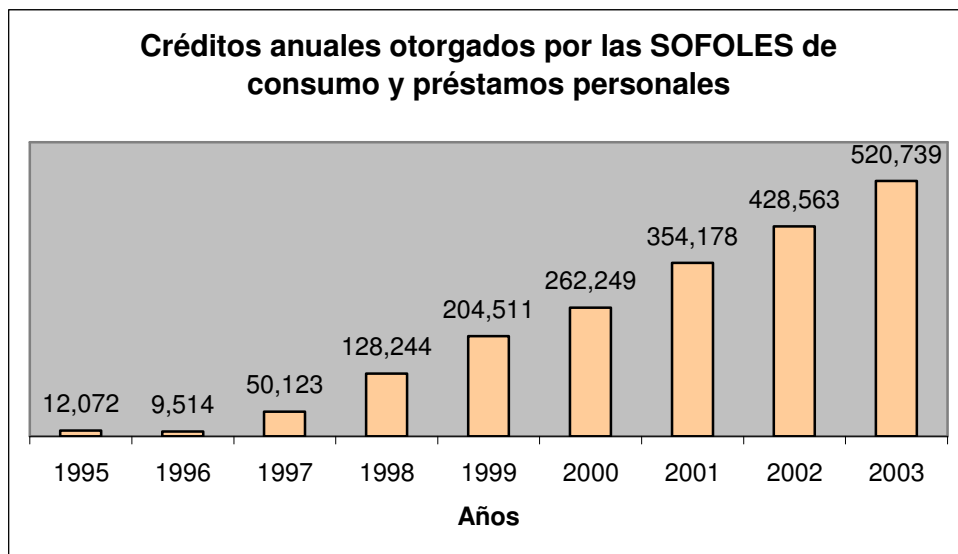
3.3 SOFOLES de consumo y préstamos personales

Existen en el mercado las Sofoles que se encargan de otorgar créditos personales y al consumo, cuyo objetivo principal es facilitar el acceso a dinero en efectivo a personas físicas del mercado popular (con ingresos de tres a diez salarios mínimos), quienes actualmente son poco atendidos por las instituciones bancarias.

Este segmento del mercado no tiene la oportunidad de solicitar préstamos a través de la banca tradicional y en una gran cantidad de ocasiones el nicho de las SOFOLES de consumo atiende también a los microempresarios (por el traslape hogar – micronegocio que anteriormente se señalaba).

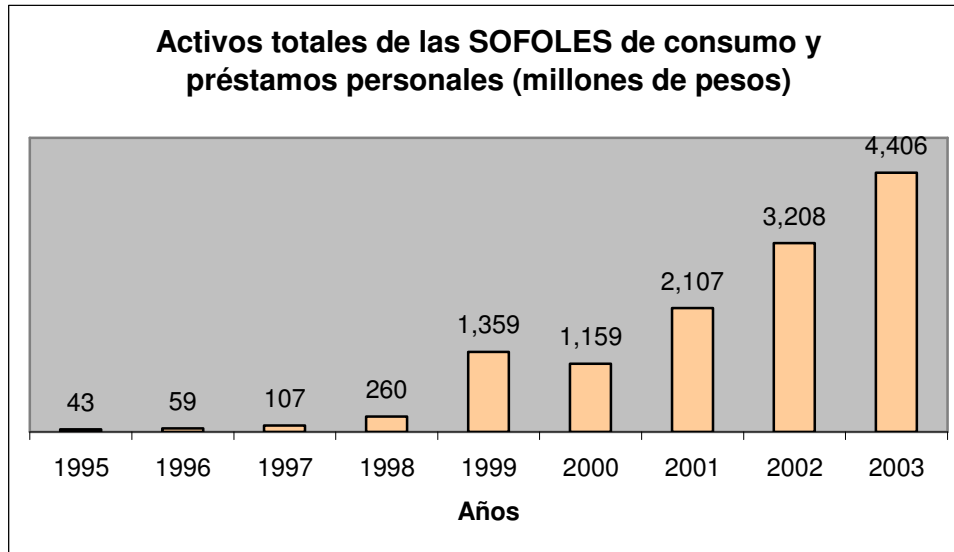
El apoyo se otorga únicamente a personas físicas, con una tasa de interés que fluctúa entre cinco y ocho por ciento mensual, lo que equivale a 60 y 96 por ciento anual, respectivamente, que es más alto que el bancario.

Los préstamos pueden ir desde dos mil hasta 50 mil pesos, y para cantidades mayores a diez mil pesos es necesario que el cliente deje como garantía la factura del automóvil o presente la firma de un aval.⁵



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

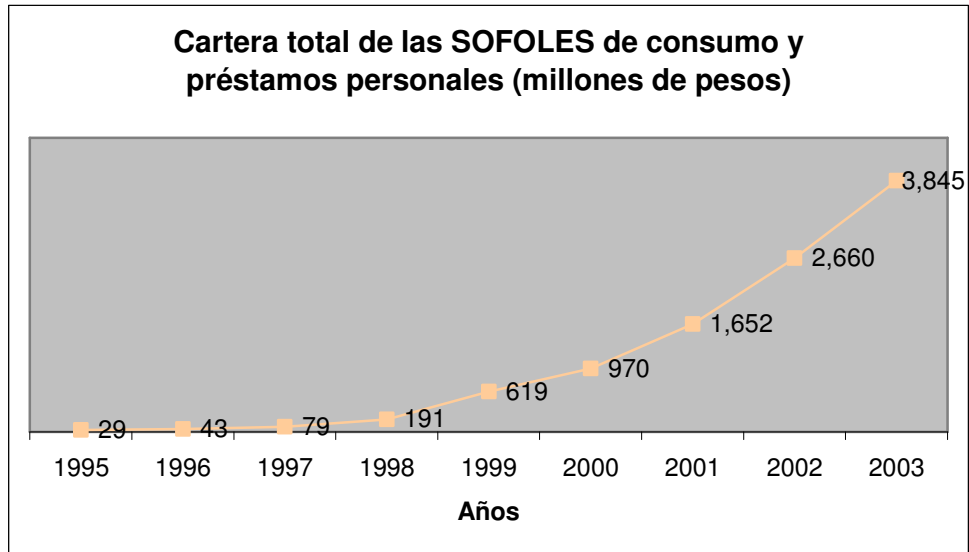
⁵ CONDUSEF. Revista Proteja Su Dinero. Junio 2002. Pp 11-15.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Entre los principales requisitos para solicitar un crédito se encuentran los siguientes:

- Identificación oficial.
- Recibo de nómina de los últimos tres meses (en algunos casos).
- Recibo de agua, luz o teléfono (comprobante de domicilio)
- Referencia de tres personas.
- Un aval en el área metropolitana del Distrito Federal con boleta predial (éste no es necesariamente un requisito para todas las Sofoles.)
- Identificación del aval.
- Presentar la factura del automóvil (si se solicitan más de diez mil pesos).
- Ser mayor de edad.
- Tener un ingreso mínimo de tres mil pesos.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

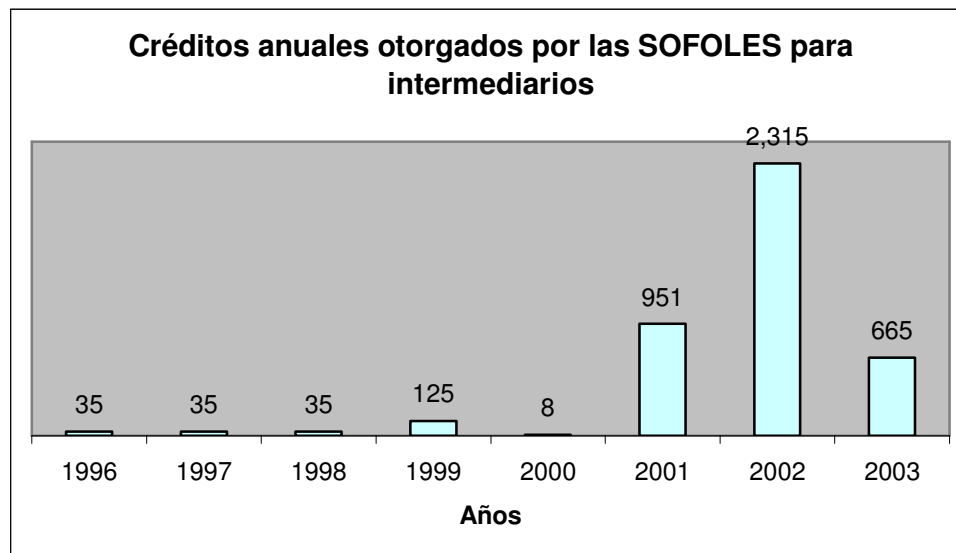
3.4 SOFOLES para intermediarios o distribuidores

Ante la escasez de créditos en el mercado financiero las SOFOLES también dan servicios financieros al nicho de mercado que toca a los distribuidores o intermediarios de importantes empresas, como es el caso de CEMEX y GMAC Financiera, buscando reactivar con propios recursos el segmento económico en el que se desempeñan.

Algunas de las características que han hecho crecer a este segmento son la accesibilidad y rapidez de autorización del crédito, la ausencia de comisiones y los plazos que se ajustan a las necesidades de los distribuidores.

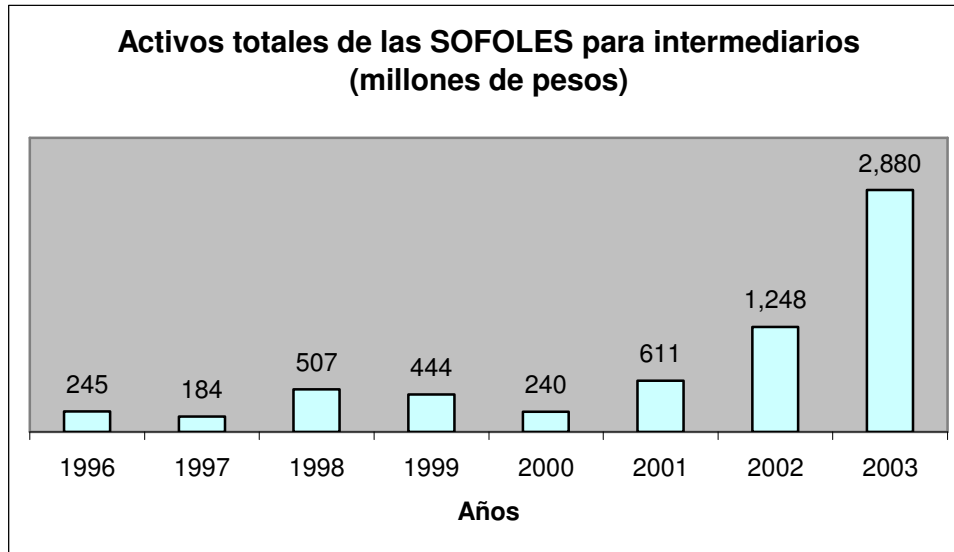
Por ejemplo, los rangos de tasas de interés a los que otorga financiamiento la SOFOL de CEMEX son⁶:

- Créditos hasta \$10 Millones de pesos (Mdp) --> Tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) + 6 puntos porcentuales (pp).
- Créditos mayores a \$10Mdp y menores a \$25 Mdp --> TIIE + 5 (pp).
- Crédito mayores a \$25 Mdp y hasta \$50 Mdp --> TIIE +4 (pp).



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

⁶ http://www.cemexmexico.com/se/se_cc_ve.html (consulta 03/07/04)



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Los tipos de créditos que tiene este segmento de las SOFOLES son:

Crédito revolvente, para apoyo eventual a capital de trabajo.

- Consiste en ofrecer una línea de crédito con la que pueden hacer líquida su facturación a la SOFOL.

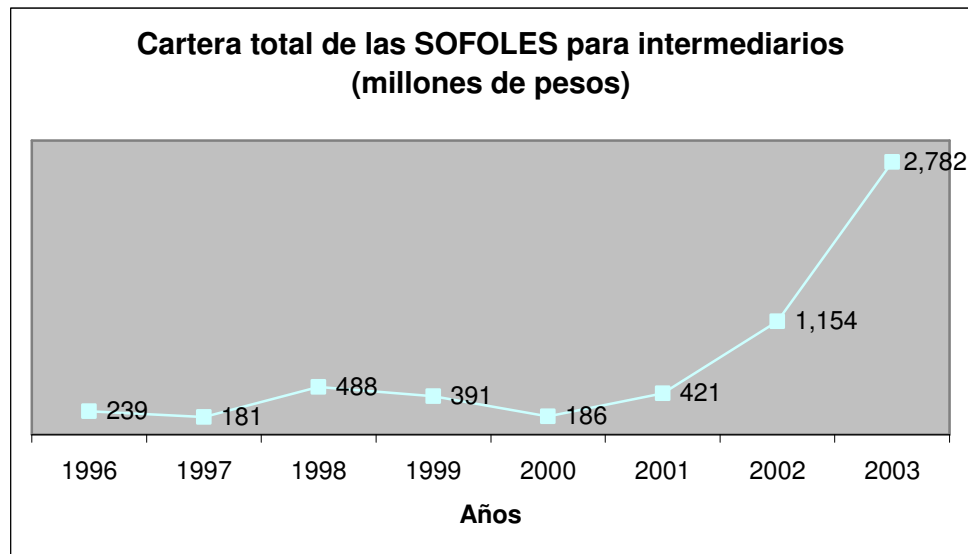
Crédito de avío

- Fortalecimiento de tu capital de trabajo a largo plazo.
- Adquisición de inventarios.
- Crédito refaccionario.
- Ampliaciones de la planta productiva.

- Apertura de nuevos puntos de venta.

Entre los principales requisitos para solicitar un crédito se encuentran los siguientes:

- Tener una relación comercial con la empresa a la que pertenece la SOFOL (CEMEX o GMAC Financiera) de por lo menos dos años, como cliente, o bien, como proveedor de bienes y servicios.
- Presentar la documentación necesaria para realizar un estudio de crédito que muestre la viabilidad del proyecto.



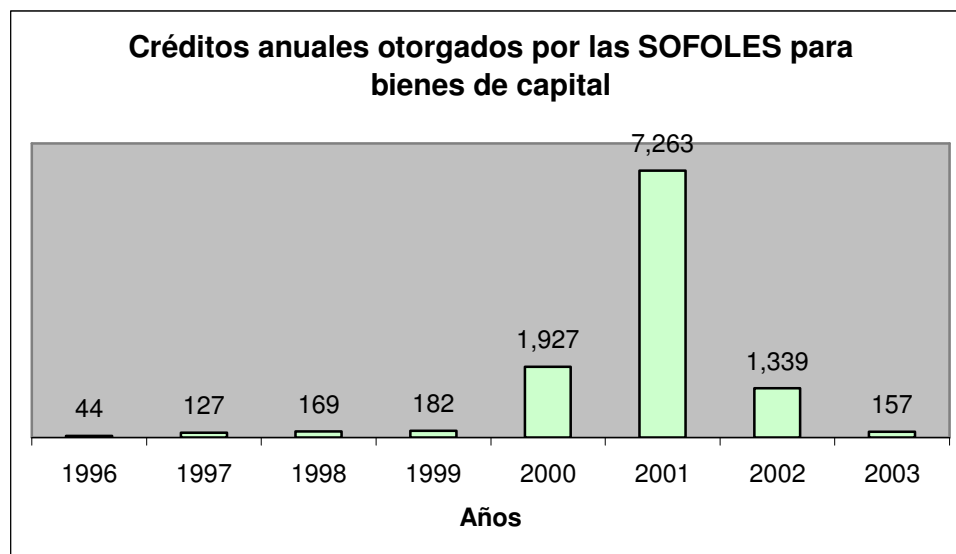
Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

3.5 SOFOLES para bienes de capital

Las SOFOLES que atienden al segmento del financiamiento de bienes de capital tienen por clientes a todas las personas morales y físicas, Estados y Municipios, que por sus necesidades requieran de tractocamiones, camiones de carga de rango medio, camiones urbanos y suburbanos, maquinaria de construcción, minería, agrícola, forestal, industrial y de generación de electricidad.

Debido a que el financiamiento es dado de acuerdo al monto y características de cliente, el crédito se otorga en pesos o en dólares y la tasa puede ser fija o variable con techo.

Los plazos del financiamiento oscilan entre 6 y hasta 60 meses.

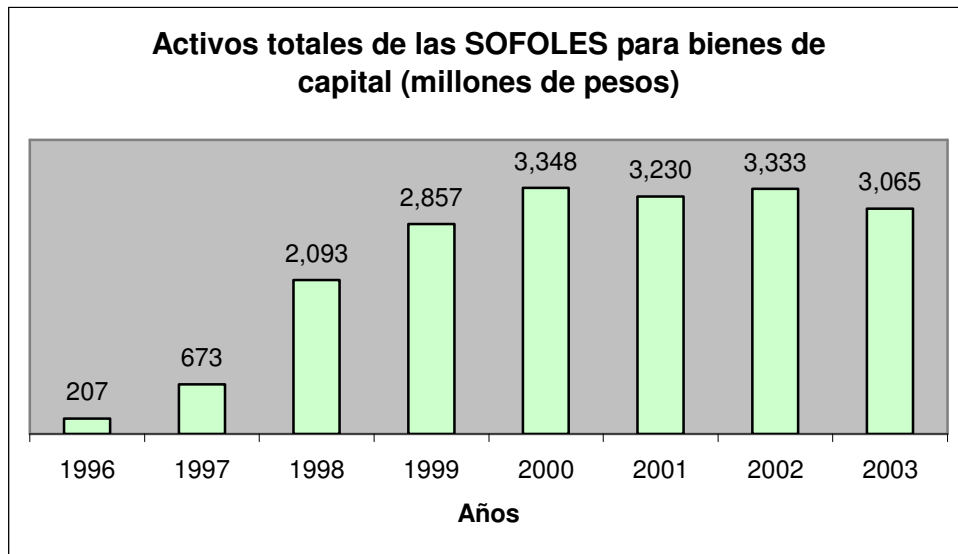


Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

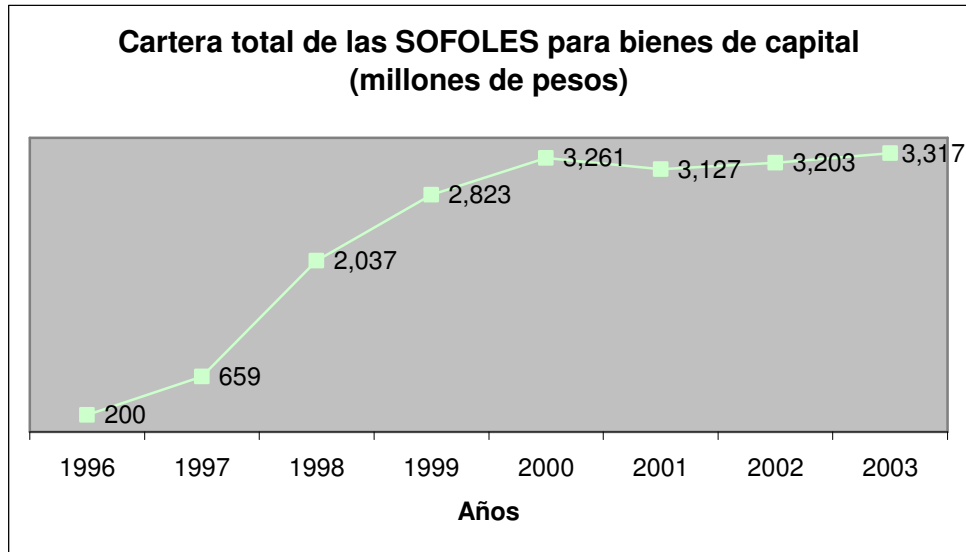
Entre los principales requisitos para solicitar un crédito se encuentran los siguientes⁷:

⁷ http://www.sfi-international.com/pdfs/solicitud_carga.pdf (consulta 05/07/04)

- Identificación oficial (acta constitutiva en caso de ser persona moral).
- Comprobante de domicilio vigente de los últimos 3 meses.
- Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y cédula de identificación fiscal.
- Curriculum empresarial (en hojas membretadas).
- Estados financieros y relaciones analíticas de los 2 últimos ejercicios fiscales y el parcial del año en curso, con antigüedad no mayor a tres años.
- Declaraciones de impuestos.
- Estados de Cuenta Bancarios de los últimos 3 meses.
- Presentar copias fotostáticas de las unidades de las cuales es propietario.
- Copias fotostáticas de escrituras de propiedades.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

3.6 SOFOLES para micro, pequeña y mediana empresa (MPYME)

El objetivo principal de las SOFOLES para MPYME es financiar a las empresas existentes o a los proyectos productivos que lo ameriten.

El financiamiento se otorga en tres formas⁸:

1.-A corto plazo:

a) Para realizar compras de materias primas.

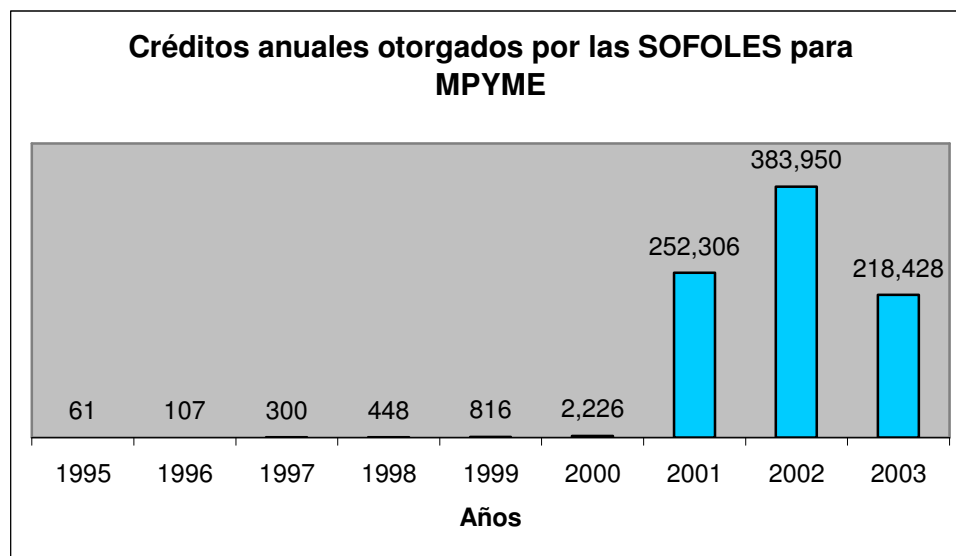
⁸ http://www.ficen.com.mx/todo_quehacemos1.htm (consulta 09/04/04)

- b) Financiamiento de elaboración de productos terminados.
- c) Financiamiento de cartera para realizar ventas a crédito.

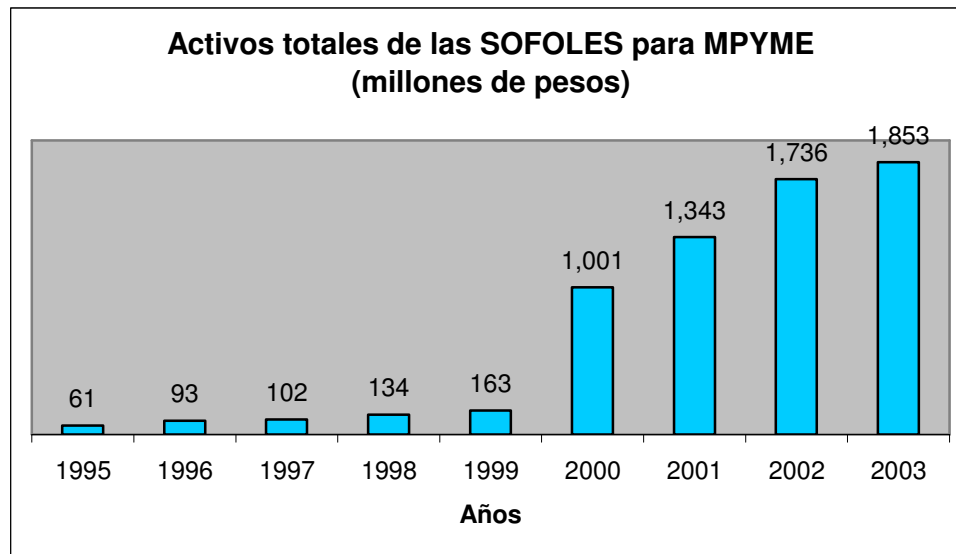
2.- A largo plazo:

- a) Ampliación, mejora o renovación de maquinaria, equipo o instalaciones.
- b) Inicio de proyectos de inversión.

3.- Directamente a los proveedores y clientes de la empresa para que esta pueda vender y crecer más rápidamente sin necesidad de distraer el capital de trabajo en anticipos hacia proveedores o créditos para sus compradores.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Algunos de los principales requisitos para solicitar un crédito son⁹:

- Estar constituida como empresas o como persona física con actividad empresarial.
- Si se pertenece al sector manufacturero tener menos de 500 empleados o si la empresa es comercial o de servicios no tener más de 100 empleados.
- Antigüedad mínima de tres años en el giro del negocio.
- No tener antecedentes negativos en el Buró de Crédito y/o demandas.

Para el caso de los proyectos productivos se suman estas condiciones:

⁹ http://www.ficen.com.mx/todo_quehacemos1.htm (consulta 09/04/04)

- Proyectos de crecimiento bien fundamentados.
- Respaldo del proyecto con garantías y avales.

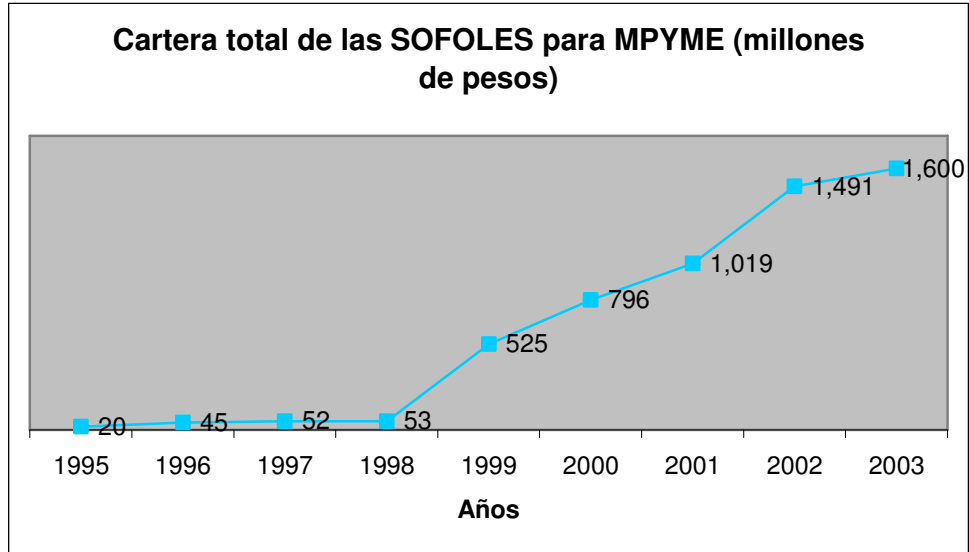
En financiamientos corto plazo las SOFOLES para MPYMES maneja periodos de 4 a 36 meses.

En créditos a largo plazo, se otorga un periodo de hasta 60 meses, o plazos mayores de acuerdo a la necesidad del cliente.

En proyectos que así lo justifiquen se otorga un periodo de gracia en el pago del capital.

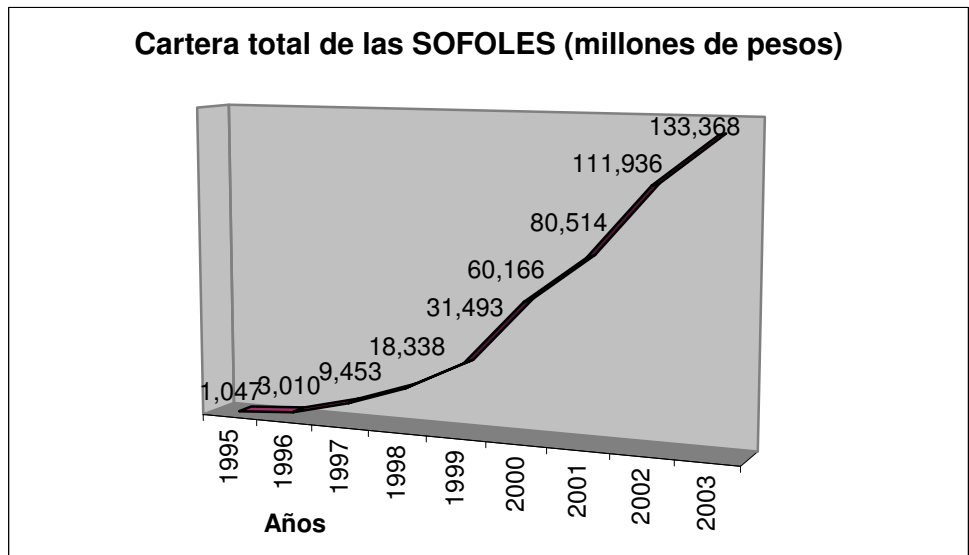
Existen dos modalidades en las tasas de interés cobradas:

- Fijas con fondos de NAFIN.
- Tasas variables en base a la tasa TIIE más un diferencial.



Fuente: Elaboración propia con información tomada de la AMSFOL, SHCP y CNBV.

Para finalizar este capítulo se muestra cómo las SOFOLES han aumentado sus créditos significativamente; en conjunto tenían una cartera de crédito equivalente a 1047 millones de pesos en 1995 y crecieron en el mismo rubro a más de 133,368 millones de pesos en el 2003.



Fuente: elaboración propia con base en datos proporcionados por la AMSFOL y la CNBV.

Capítulo IV

En este capítulo se analizará el principal producto financiero (micropréstamo) y las características operativas más importantes de las SOFOLES de consumo y MPYME, cabe recordar que las SOFOLES no están autorizadas para captar depósitos del público por lo que se ven impedidas a dar el servicio de ahorro, con lo que su universo de operación financiera se circunscribe al área crediticia.

4.1 Micropréstamos

Los micropréstamos representan un nuevo tipo de producto financiero en el que se han adoptado nuevas herramientas de otorgamiento y seguimiento que permitan evaluar y manejar los riesgos involucrados. Tales herramientas son diferentes de los pequeños préstamos con garantía y programas de pagos que son ofrecidos por algunos bancos que en escasas ocasiones llegan a microempresarios.

Los micropréstamos son claramente distintos de los préstamos bancarios tradicionales.

Algunas de las características principales de los micropréstamos son¹:

- Procedimientos simples.
- Desembolso rápido del crédito.

¹ Association Africaine de Crédit Rural et Agricole. http://www.afraca.org/ru_forward.htm (consulta 16/04/04)

- Préstamos de capital de trabajo de corto plazo.
- Préstamos basados en el carácter en lugar del colateral.
- Préstamos progresivos (inician en pequeña escala y aumentan de monto).
- Mecanismos de préstamos de grupo como sustituto del colateral.
- Análisis rápido de flujos de caja de los negocios y economía del hogar.
- Programas de pagos frecuentes (diarios o semanales) para facilitar el seguimiento de los prestatarios.
- Tasas de interés más altas que la de los grandes bancos para cubrir todos los costos operativos del programa microfinanciero.
- Personal extraído de las comunidades locales con acceso a información sobre los clientes potenciales;
- Uso de tecnología (computarización) y de programas especiales que permitan el seguimiento de los préstamos.

4.11 Metodología de micropréstamos

A través de los años, las ONG involucradas en microfinanzas han desarrollado metodologías de préstamos innovadoras para ofrecer a los clientes pobres productos financieros de los que antes carecían. Estas microfinancieras han tomado muchas de sus prácticas de las finanzas informales².

² Mark Schreiner, *Informal Finance and the Design of Microfinance*. Microfinance Risk Management and Center for Social Development Washington University in St. Louis. 2000. P 2-3.

Las SOFOLES de consumo y MPYME han aprovechado este conocimiento y lo han aplicado a sus metodologías de préstamo.

La falta de conocimiento de estas metodologías por parte de la banca comercial explica en parte, el por qué estas instituciones de préstamos han tenido dificultades para atender a los microclientes.

Esta metodología de conceder micropréstamos caracteriza en gran manera a las organizaciones que han adoptado escalas menores y que utilizan a los micropréstamos como su principal línea de producto.

Existen dos tendencias que han surgido como las principales metodologías de otorgamientos de préstamos³:

Préstamos individuales

Se basa en una investigación y evaluación de la solvencia moral del prestatario y de si estaría dispuesto a realizar el reembolso. La evaluación inicial incluye visitas al hogar y/o negocio y conversaciones con vecinos y asociados de negocios. Se realiza un análisis del flujo de caja del hogar y empresa (que muchas veces se traslapan). Finalmente se otorga el préstamo con base de estas evaluaciones.

³ Glenn Westley. Can financial market policies reduce income inequality? ", Inter. - American Development Bank, Social Sustainable Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington DC, 2001. Pp 21.

Préstamos grupales

Los créditos se otorgan a grupos pequeños. Se limita el riesgo del crédito al responsabilizar a todo el grupo por el incumplimiento de alguno de sus miembros, así los costos de recolección de información se reducen. También se busca que la presión social del grupo se centre en sus miembros que más fácilmente pudieran incurrir en morosidad, teniendo la ventaja adicional de la ayuda mutua voluntaria intragrupal. Finalmente tiene la característica de reducir los gastos administrativos al posteriormente realizar préstamos individuales dentro del mismo grupo. Entre las dificultades que se han reportado para los préstamos grupales, se encuentran: el costo implicado en la formación y manejo de grupos y las tasas de deserción.

El Capítulo V explica detalladamente la metodología de otorgamiento de préstamos en las SOFOLES de consumo y MPYME.

4.12 Tasas de interés y plazos

El costo de los micropréstamos se fija de tal manera que cubra el costo de su concesión, lo cual típicamente resulta en mayores tasas de interés efectivas que aquellas que aplica la banca comercial. La tasa de interés que aplican las SOFOLES de consumo y MPYME fluctúa entre cinco y ocho por ciento mensual, lo que equivale a 60 y 96 por ciento anual, respectivamente.

Los plazos de préstamos que otorgan las SOFOLES de consumo y MPYME oscilan entre 3 meses y hasta 24 meses.

4.13 Condiciones de pago, desembolso y garantías

Los pagos quincenales, semanales o aún diarios se asocian con micropréstamos, además de que existen también los pagos mensuales tradicionales. El período más corto de pago se debe a que facilita el seguimiento, cobranza y el contacto (que en microfinanzas es vital) con el cliente.

Al otro extremo del proceso crediticio se encuentra el tiempo definitivamente más corto que se destina al trámite de otorgamiento de micropréstamos, que varía entre uno a siete días. Este corto plazo de desembolso ha sido adoptado por la mayor parte de las SOFOLES de consumo y MPYME⁴. El rápido procedimiento de desembolso de préstamos es similar también al proceso que siguen muchas ONG que conceden micropréstamos. Vale la pena mencionar que algunas organizaciones⁵ absorben parte de los costos de trámite al ir hacia sus prestatarios en lugar de pedir que sus prestatarios se presenten en las sucursales, particularmente durante el período de tramitación del préstamo.

Las SOFOLES de consumo y MPYME han adoptado los elementos de la metodología financiera anteriormente descrita y algunas inclusive han instituido innovaciones

⁴ Por datos obtenidos a través de experiencia laboral el tiempo promedio en que desembolsan los préstamos las SOFOLES de consumo y MYPYME es de 48 horas.

⁵ Tal es el caso de Provident Financiera, empresa microfinanciera inglesa que ha iniciado operaciones en México en el 2003.

interesantes. Por ejemplo, Crédito Familiar sigue un patrón de préstamos en el que en la contratación de una línea de crédito, en un tiempo menor a los seis meses subsecuentes al último préstamo, se pone disponible el crédito sin ningún análisis adicional, siempre y cuando el sujeto de crédito haya sido un pagador cumplido después del primer préstamo. Esta práctica reduce grandemente los costos tanto de prestar como de pedir prestado.

Solo en caso de que el préstamo supere un monto límite preestablecido por la microfinanciera, se solicita una garantía física (colateral). De cualquier modo cabe hacer la observación que el tratar de recuperar con un colateral el monto de un préstamo pequeño, el costo de posesión, almacenamiento y venta sería prohibitivo⁶.

A pesar de que los grandes bancos tienen una ventaja comparativa importante para alcanzar a un gran número de clientes a través de una vasta red de sucursales, los métodos empleados en los microfinanzas y que han sido tan exitosos en SOFOLES tales como Financiera Compartamos y Crédito Familiar, son extraños a ellos y deberán ser asimilados.

4.14 Selección de prestatarios

Las técnicas de selección típicamente empleadas para micro-clientela involucran la verificación personal por parte de oficiales de crédito con respecto a posibles prestatarios a través de personas bien informadas de la comunidad, proveedores en los mercados y con otros prestamistas formales e informales. La inspección de los predios del negocio y el

⁶ Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Revista Proteja Su Dinero. Junio 2002. Pp 11-15.

domicilio del prestatario también constituyen medios importantes de verificar la información y conocer las ubicaciones permanentes de los prestatarios. El análisis de flujo de caja del negocio y nivel de gastos, documentación de las condiciones del hogar, establecen los parámetros dentro de los cuales se constata la factibilidad de realizar pagos al préstamo y cómo programar dichos pagos.

Estos análisis de negocios y lugares de residencia son características esenciales dentro de la metodología crediticia de las microfinanzas, ya que en la inmensa mayoría de los préstamos no se solicita colateral para su otorgamiento.

Las SOFOLES de consumo y MPYME y muchas ONG tienen una metodología en la que todos los datos recabados son introducidos a una parametrización del crédito (Credit Scoring, metodología que se describirá en el quinto capítulo) mediante la cual el proceso de selección (que es el que más tiempo y recursos consume) se automatiza⁷.

4.15 Seguimiento

Las técnicas de seguimiento a prestatarios se ven asistidas por los programas de pagos diarios, semanales o quincenales que se generan mediante sistemas de seguimiento automatizado. La tecnología computarizada es esencial para hacer el seguimiento y supervisión de los pagos a préstamos una vez que el programa microfinanciero crece más allá de la escala de actividad rudimentaria. Los oficiales de crédito llevan a cabo

⁷ Julie Gerschick, Credit Evaluation Grids for Microlenders: A Tool for Enhancing Scale and Efficiency. The Aspen Institute. Washington. 2002. P 6.

seguimiento a través de llamadas telefónicas y visitas personales en el caso de que se produzca morosidad de hasta un día. Estas medidas se toman muy en serio debido a que muchos de los micro-préstamos se conceden con escaso o ningún colateral.

4.2 Delineamiento operativo de las SOFOLES de consumo y MPYME

Las SOFOLES de consumo y MPYME no sólo han tomado algunos de los productos financieros que las finanzas informales ofrecen, si no incluso han hecho suyas las prácticas operativas que han mostrado tener una gran eficiencia. A continuación se analizarán los principales componentes de operación de las SOFOLES de consumo y MPYME.

4.21 Sucursales

Una de las principales diferencias (que se traducen en costo de operación) entre una sucursal de una microfinanciera y un banco tradicional es el espacio que ambas utilizan, SOFOLES de consumo como Crédito Familiar, Servicios Financieros Associates y Financiera Alcanza tienen como norma la utilización de espacios que oscilan entre 70m² y 150m² mientras que los bancos tradicionales requieren de más espacio, por lo que el costo de acondicionamiento, arrendamiento y mantenimiento es considerablemente más alto.

Otra característica distintiva de las sucursales se crea por la necesidad de estrecha interacción entre cliente y oficial de crédito en las SOFOLES de consumo y MPYME, lo que resulta en una configuración particular de las sucursales microfinancieras, donde siempre se

priorizará el espacio de relación con el cliente. Las microfinancieras deben de estar siempre al pendiente del desempeño del negocio de sus clientes, de las necesidades, dificultades y oportunidades de su clientela, por que al final todas estas situaciones se reflejarán en el incremento de la morosidad de la cartera o en el crecimiento de la colocación de créditos y sanidad de la cartera crediticia.

Otra característica importante de las sucursales de las microfinancieras es que se sitúan en el mercado al que están enfocadas y siempre buscan formar parte de la comunidad, es decir, van a donde está su clientela. Un ejemplo de esta importante característica es el de Financiera Alcanza, que en el segmento del mercado al que está orientado (personas que habitan en viviendas de interés social), llega a tener tres sucursales en un radio menor a 2.5 kilómetros, esto se debe a que busca situarse dentro de cada complejo habitacional que cumpla con sus requisitos de operación.

4.22 Recursos Humanos

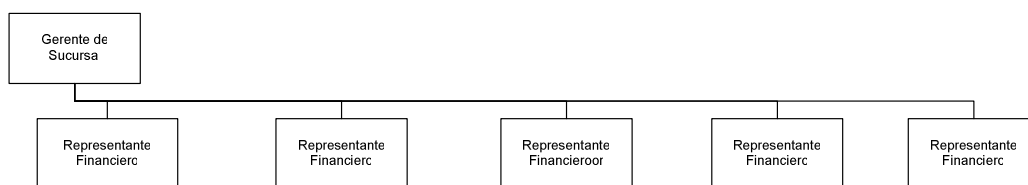
Dentro de los rasgos más distintivos de las microfinancieras es que los recursos humanos que laboran en las sucursales son generalmente contratados dentro de la zona en la que se encuentra la sucursal, esto tiene importantes motivos como son el aprovechar el conocimiento de la zona, de la clientela potencial y evitar discriminación y choques culturales.

El número promedio de clientes por oficial de crédito en las SOFOLES de consumo y MPYME ha variado de 200 a 500, aunque la gama ha fluctuado entre tan pocos como 50

casos y tantos como 1.000. Hay que tomar en cuenta que un portafolio individual de préstamos oscila mucho entre un oficial de crédito de una SOFOL ubicada en un medio rural a uno de una SOFOL localizada en una zona de alta densidad demográfica.

Una característica propia de las SOFOLES de consumo y MPYME es que los recursos humanos van hacia los clientes. Por ejemplo, la microfinanciera FinComún ha creado un programa laboral en el que los oficiales de crédito tienen rutas de trabajo dentro de la comunidad en la que se ubican, estos oficiales de crédito llevan una palm⁸ con la que automáticamente califican a clientes potenciales y determinan la cantidad y plazo del crédito si este es viable, cabe señalar que el cierre de la operación del crédito se hace en la sucursal.

Estructura humana característica de las SOFOLES de consumo y MPYME:



Fuente: elaboración propia con base a experiencia laboral

4.23 Remuneraciones a los empleados

⁸ Micro Enterprise Americas Magazine (annual publication). Inter-American Development Bank. Washington. 2003. P32-35.

Los esquemas de remuneración por bonos son los más utilizados por las SOFOLES de consumo y MPYME y tienen la ventaja de comprometer a los oficiales de crédito en prácticas de evaluación al cliente exigentes y que consumen tiempo. Dado el elemento altamente discrecional del juicio individual, se busca generar un compromiso de trabajo fuerte para llevar a cabo esta tarea satisfactoriamente, es positivo que una buena parte de la remuneración del oficial de crédito refleje la calidad de su trabajo. El buen juicio en la selección y evaluación del cliente asegura un monitoreo y recuperación del préstamo efectivo, puntos esenciales para un portafolio individual de préstamo de buen rendimiento.

Así lo que se busca es estimular la productividad a través de una combinación óptima del salario fijo y una porción de bonificación de la remuneración. El propósito aquí es el resolver el importante problema entre el principal y agente⁹ — esto es, la creación de incentivos para que los oficiales de crédito lleven a cabo evaluaciones altamente discretionales del crédito de sus clientes de manera responsable. La medición y seguimiento de la productividad del personal no es un asunto trivial en las SOFOLES pues de estos depende la calidad de la cartera (morosidad, cuentas incobrables, etc), y muchos de los esfuerzos más importantes de la evaluación del cliente no pueden ser observados fácilmente por los supervisores. Por lo tanto, los bonos de incentivos basados en el rendimiento vienen a ser una parte importante de la remuneración del oficial de crédito, particularmente para los programas que hacen énfasis en las metodologías de préstamos individuales.

⁹ Ayala Espino José.

Para finalizar este capítulo, se presenta un cuadro comparativo en el que se busca distinguir las principales características de la banca tradicional y de las SOFOLES de consumo y MPYME.

Cuadro 1

Características distintivas entre la banca tradicional y las SOFOLES de consumo y MPYME

Area	Banca Tradicional	SOFOLES de consumo MPYME
Metodología Crediticia	•Basada en Garantías	•Basado en la reputación
	•Más documentación	•Menos documentación
	•Pago mensual, trimestral o anual	•Pagos diarios, semanales o quincenales
	•Se solicita un colateral	•No se pide colateral
Cartera de Préstamos	•Menos préstamos	•Más préstamos
	•Préstamos de mayor tamaño	•Préstamos pequeños
	•Plazo de vencimiento largo	•Plazo de vencimiento corto
	•Morosidad estable	•Morosidad volátil
Estructura Operativa	•Sucursales en ciudades	•Pequeñas unidades en diversas áreas

Fuente: adaptado de Marguerite Berguer ...

Capítulo V

5.1 Marco de referencia

Tradicionalmente se requerían de fuentes de información formales para tomar las decisiones sobre la viabilidad del otorgamiento de créditos. Esta información debía ser cuantitativamente y cualitativamente adecuada, de acuerdo a los parámetros de la banca comercial, para ser utilizada como soporte de la solicitud de un crédito. De este modo, datos del empleo, reportes de crédito, balances financieros, declaraciones de impuestos, estados de cuenta bancarios, etc. Eran requisitos sin los cuáles se volvía imposible obtener un préstamo¹.

Como se ha sostenido en este trabajo, muchos micro y pequeños empresarios no tienen acceso a las fuentes tradicionales de financiamiento y una de las principales razones es la falta de información “formal” que la banca comercial solicita.

En las microempresas, la gran mayoría de las veces se traslapa el negocio con la familia, los procesos de toma de decisión se vuelve un asunto familiar y muchas veces las elecciones son tomadas “por el olfato” del microempresario².

¹ Julie Gerschick, Credit Evaluation Grids for Microlenders: A Tool for Enhancing Scale and Efficiency. The Aspen Institute. Washington. 2002. P 4.

² Berguer Marguerite " Microfinance: An Emergin market within the Emerging Markets", Inter. - American Development Bank, Social Sustainable Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington DC, 2000. Pp 5.

De este modo se vuelve muy complicado evaluar con los métodos tradicionales a este mercado y mantener una cartera crediticia sana³. Adicionalmente, el proceso de investigación que sigue un banco tradicional es prácticamente el mismo para cualquier monto de préstamo, por lo que el costo que se tendría que cubrir para otorgar un micropréstamo sería bastante alto con respecto al préstamo total.

Ante esta disyuntiva, se ha utilizado una alternativa llamada Credit Scoring.

El Credit Scoring se desarrolló a partir de 1950, pero ha sido usado en forma creciente en las dos últimas décadas. La organización de servicios financieros denominada Fair, Isaac & Co fue fundada en el año 1956 por dos personas: el ingeniero Bill Fair, y el matemático Earl Isaac, ellos son los pioneros del concepto de Credit Scoring. Esta nueva metodología cuantitativa conocida como “Calificación de Crédito” intenta dar un valor entre [0,1], a la confianza en la asignación de un crédito⁴.

5.2 ¿Qué es Crédito Scoring?

El Credit Scoring (o parametrización del crédito) es un método estadístico que trata de predecir el comportamiento de un cliente potencial, basado en el desempeño de anteriores clientes. Los programas de Credit Scoring usan algoritmos complejos que comparan la solicitud del cliente potencial con factores que se han determinado como predictivos (ya sean positivos o negativos) en el desempeño del pago de una deuda. Para seleccionar estos

³ Sarah Bridges and Richard Disney, Modelling Consumer Credit and Default: The Research Agenda, Experian Centre for Economic Modelling, University of Nottingham, 2001. P 5.

⁴ Obtener dirección electrónica de la referencia.

factores predictivos, son analizadas miles de deudas que han tenido un desempeño negativo y miles de créditos que se han desempeñado positivamente. Cuando se encuentra un alto grado de correlación en algún factor del desempeño de estos créditos analizados, se selecciona este factor y se le considera como predictivo. Finalmente a los factores predictivos se les da un valor matemático de acuerdo al grado de correlación que hayan mostrado estos factores⁵.

Así se llega a saber que existen algunos factores determinantes tales como: estado civil, edad, sexo, porcentaje del ingreso neto destinado al pago de una casa, estabilidad laboral, etc⁶.

Los modelos de Credit Scoring dan como resultado gráfico a una Curva de Bell, en donde la cola más cercana al origen representa un puntaje muy bajo (solicitudes negadas automáticamente) y la cola más alejada del origen representa puntajes altos (solicitudes aprobadas automáticamente), la parte que queda entre las colas es una zona en la que se requiere de más información del cliente. Un buen modelo de Credit Scoring buscará reducir lo más posible esta zona (conocida en el argot microfinanciero como zona gris), de tal forma que la organización que lo utilice gaste el mínimo de tiempo y recursos para determinar la factibilidad del crédito (se busca la automatización)⁷.

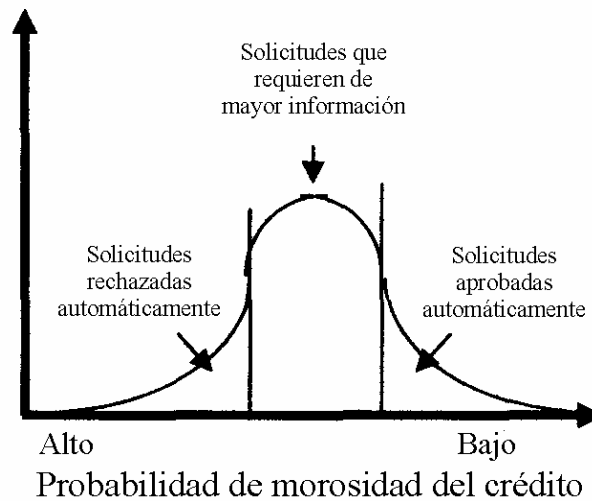
⁵ Julie Gerschick, Credit Evaluation Grids for Microlenders: A Tool for Enhancing Scale and Efficiency. The Aspen Institute. Washington. 2002. P 4 y 5.

⁶ Vale la pena leer Hans Dellien, Credit Scoring in Microfinance, Guidelines Based on the experience with WWB affiliates in Colombia and the Dominican Republic, Women's World Banking, New York, 2003. P 3.

⁷ Julie Gerschick, Credit Evaluation Grids for Microlenders: A Tool for Enhancing Scale and Efficiency. The Aspen Institute. Washington. 2002. P 5.

Curva de Bell

Resultado gráfico del Credit Scoring



Fuente: adaptado de Julie Gerschick.

5.3 ¿Qué se entiende en las microfinanzas por Scoring?

Se entiende por *scoring* al uso de la información sobre las características y el desempeño de préstamos pasados para pronosticar el comportamiento de préstamos en el futuro⁸. Debe recalcarse que esta información puede ser totalmente personal y subjetiva, por ejemplo, cuando un oficial de crédito valora el riesgo de una solicitud de un préstamo con la experiencia que este mismo oficial ha acumulado con otros clientes con solicitudes parecidas, está aplicando scoring, aunque sea un scoring implícito y subjetivo⁹.

⁸ Mark Schreiner, Credit Scoring for Microfinance Can It Work?, Journal of Microfinance, Volume 2, Number 2, P 107.

⁹ Mark Schreiner Ventajas y Desventajas del Scoring Estadístico para las Microfinanzas, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2002. P 2.

La idea de automatizar, el proceso de aprobación de crédito tiene implicaciones al interior de las instituciones financieras, pues facilita el trabajo del personal operativo y obliga al cambio de mentalidad de los directivos, pues es difícil creer que luego de ingresar ciertos parámetros al sistema informático de aprobación de crédito, este pueda realizarlo con igual eficiencia o mayor a la que lo hacía un humano¹⁰.

5.4 Componentes críticos dentro del análisis de un micropréstamo

Los componentes de un crédito que se vuelven críticos para la aprobación o rechazo del préstamo, son los conocidos en el argot microfinanciero como las cinco “C”¹¹, estos elementos se plasman dentro de la solicitud de crédito y son:

1. Capacidad de pago del acreedor:

La capacidad de pago, se refiere a la liquidez, y a la disposición de recursos financieros con que cuenta el acreedor para cumplir con los pagos del crédito. Si el cliente cuenta con activos valiosos pero difícilmente realizables, y no cuenta con la liquidez necesaria para el pago de las cuotas periódicas del crédito, así estén sean pequeñas, se esta frente a un crédito que puede tener un desempeño no satisfactorio.

La manera de analizar este punto es el estudio de un flujo de caja del individuo en el que se incluyan los ingresos y gastos. Este flujo es analizado con la idea de saber si en el período de vida del crédito se cuentan con recursos para el pago del préstamo. Los ingresos (por

¹⁰ Mark Schreiner, La calificación estadística en las microfinanzas ¿Podrá funcionar?, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2000. P 8-9.

¹¹ Mark Wenner. Conclusiones y Recomendaciones. P 374. -----revisar fuente principal

ejemplo el sueldo) deben ser estimados de manera conservadora. Los gastos deben ser lo más aproximados a la realidad y deben incluirse las erogaciones por educación, renta o hipoteca, así como el pago de otros créditos. El análisis del flujo de caja se convierte en un elemento esencial en el estudio del crédito.

2. Carácter (moralidad comercial y personal):

La moralidad comercial y personal esta definida como la intención de la persona a pagar el crédito, es decir, se trata de medir la intencionalidad del cliente de cumplir compromisos en tiempos de crisis o cuando enfrente dificultades.

3. Colateral (garantías):

Las garantías se asocian al nivel de activos que posee el acreedor para hacer frente a la deuda en caso de incumplimiento de las obligaciones contraídas al obtener un préstamo. Existen dos tipos de garantías: reales y personales. En el caso de las reales el bien se coloca a disposición del acreedor en caso de incumplimiento, en el caso de las personales, los bienes serán perseguidos en el curso de un proceso legal.

4. Condiciones:

Son las características físicas que tiene la propiedad (vivienda y/o negocio) que el oficial de crédito visita, con el objeto de complementar la evaluación que se hace del sujeto potencial de un préstamo. Y también son aquellas circunstancias que varían de acuerdo al tipo y al propósito del préstamo. Un ejemplo claro sería la distinción entre usar el dinero como capital de trabajo o para comprar equipo o inventario adicional.

5. *Capital:*

Es el dinero que el cliente tiene invertido en el negocio y es un indicador del riesgo que el cliente tiene si el negocio fracasa. La manera más frecuente de cuantificar el capital es obteniendo la diferencia entre activos y deudas del cliente.

5.5 Tipos de fallas de la información solicitada

Vale la pena mencionar que el diseño de las solicitudes de crédito puede tener dos tipos de fallas¹²:

Exceso de información: en ocasiones se desarrollan modelos de solicitud de crédito en los que se pide información inútil para el analista. Este tipo de solicitudes no sólo alejan a los clientes (recordemos que una de las barreras que ha limitado la dotación de servicios financieros a los microclientes son los largos e intensivos trámites tradicionales) si no que además complican el análisis de las variables que se utilizarán para desarrollar la parametrización de los créditos.

Falta de información: en otras ocasiones ocurre que por simplificar procesos (y romper la barrera de los trámites largos y complicados) las solicitudes son reducidas excesivamente y se pierde información valiosa para el analista de crédito.

¹² Valoración de Riesgo Crediticio y *Credit scoring*. COLAC. P 5-6.

Este punto es de vital importancia para las microfinancieras ya que se pueden presentar problemas de información por exceso o falta de campos en las solicitudes de crédito.

5.6 ¿Cómo se desarrolla un proceso de Credit Scoring?

Uno de los elementos necesarios para la creación de una eficiente parametrización del crédito es la utilización de analistas especializados en el desarrollo de Credit Scoring¹³, que basan su labor en los manuales de crédito de las microfinancieras, en los que se indican las políticas de otorgamiento de préstamos. Es necesario resaltar este punto debido a la coherencia que debe de tener un modelo de Credit Scoring con las políticas de la microfinanciera que lo utilice. Cabe señalar que la interpretación que darán los diferentes analistas será distinta de acuerdo a la visión que cada uno tenga, pero si están basados en las mismas políticas, integrarán un modelo de Credit Scoring adecuado a las necesidades de la microfinanciera.

También deben participar expertos del área de crédito en el desarrollo del modelo de parametrización de créditos, ya que son sus percepciones, experiencia y capacidad de deducción las que van a sintetizarse en un algoritmo matemático y a implementarse en un lenguaje de computación¹⁴.

¹³ Dean Caire & Robert Kossmann, The Use of Judgmental Credit Scoring Models for SME Lending in Developing Markets, Bannock Consulting, London. P 3.

¹⁴ Mark Schreiner, La calificación estadística en las microfinanzas ¿Podrá funcionar?, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2000. P 5.

Como anteriormente mencionamos, existe un volumen determinado de créditos que no merecen mayor estudio porque están muy por debajo de los requerimientos para otorgar un crédito, así mismo existe otro volumen de personas sobre calificadas que no requieren mayor estudio¹⁵. Pero existe una zona gris de créditos que requiere mayor concentración, y de su adecuada colocación depende, en las últimas consecuencias, la gestión de colocación de créditos de la microfinanciera. De este modo se pone de manifiesto la necesidad de tener un buen modelo de parametrización de créditos, que logre reducir esta zona, para bajar los costos operativos.

El Credit Scoring no es la panacea ni puede sustituir a los oficiales de crédito¹⁶, un buen modelo de parametrización del crédito, busca:

- 1) Ser una herramienta de evaluación para usarse en el proceso inicial de la selección de clientes potenciales, reduciendo el costo y el tiempo de evaluación de las solicitudes.

- 2) Ser un modelo flexible que permita adecuarse a las necesidades de quien lo utilice (los factores predictivos de un modelo de Credit Scoring para individuos de ingresos altos, no servirá para evaluar a individuos de ingresos bajos, pues el comportamiento difiere notablemente).

¹⁵ Julie Gerschick, Credit Evaluation Grids for Microlenders: A Tool for Enhancing Scale and Efficiency. The Aspen Institute. Washington. 2002. P 5.

¹⁶ Mark Schreiner, La calificación estadística en las microfinanzas ¿Podrá funcionar?, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2000. P 9.

En el caso específico de México, los modelos de Credit Scoring son usados por todas las SOFOLES de Consumo y algunas microfinancieras, ya que el mercado en el que se desenvuelven no cuenta, en su inmensa mayoría, con información del Buró de Crédito o información formal de los clientes (como hemos mencionado se busca dar el servicio de financiamiento al sector informal y a los segmentos socioeconómicos bajos de la población).

5.61 Dificultades para elaborar una escala de evaluación

Las SOFOLES que quieren usar el Credit Scoring, deben de tener bases de datos representativas del nicho de mercado al que se enfocan, no basta con tener amplias bases de datos que no “caracterizan” el mercado objetivo. Sin la información correcta el Credit Scoring se vuelve obsoleto e incluso perjudicial al generar resultados sesgados¹⁷.

La primera parte del proceso de creación de bases de datos es sencilla y de bajo costo, desde el punto de vista que se esta catalogando la información que se solicita en el proceso de otorgamiento de un crédito¹⁸.

Las dificultades del Credit Scoring comienzan cuando la experiencia de los oficiales de crédito tiene que ser transformada de la subjetividad (opinión fundada en operaciones pasadas o en juicios personales) en valores cuantitativos que se ingresen al modelo. Estos

¹⁷ Mark Schreiner, La calificación estadística en las microfinanzas ¿Podrá funcionar?, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2000. P 9.

¹⁸ Ibid. P 5.

valores representarán puntos tan subjetivos como: la reputación del individuo en su comunidad, experiencia con deudas, redes sociales en las que se encuentre, visión de negocios, etc. De este modo nos damos cuenta que el verdadero problema del Credit Scoring radica en cuantificar valores subjetivos del individuo y por la misma razón un modelo de parametrización del crédito no servirá con la misma eficiencia en condiciones distintas con las que fue diseñado.

El proceso de la elaboración de un modelo de Credit Scoring debe ser continuo a lo largo de la vida de la SOFOL que lo ocupe. Esto se traduce en una parametrización más eficiente que a través del tiempo se complementa con nuevos factores predictivos que se encuentran o se modifican durante la existencia de una financiera.

Para ejemplificar este punto usaremos la experiencia que Schreiner tuvo en una microfinanciera boliviana¹⁹:

- Se encontró que la actividad del cliente tiene una influencia importante en el desempeño del microcrédito, los manufactureros tienen un 4% más de probabilidad de morosidad que los comerciantes.

- Otro factor que tuvo capacidad predictiva fue el monto del crédito, cada incremento de 100 dólares en el monto desembolsado, aumentó en 2% la morosidad.

.

¹⁹ Mark Schreiner, Un modelo de calificación del riesgo de morosidad para los créditos de una organización de microfinanzas en Bolivia, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 1999. P 15.

De este modo es claro que si el modelo de parametrización de créditos se alimenta continuamente, se obtendrán resultados que ayudarán a disminuir aún más el riesgo crediticio y la cartera morosa, además estos indicadores ayudan a orientar ciertos objetivos de la compañía, tales como las campañas de mercadotecnia.

Así, con estos ejemplos específicos, se hace patente la necesidad de tener un modelo de Credit Scoring con supervisión continua pues esto ayudará a un mejor desempeño de la financiera.

5.7 Tipos de Credit Scoring

Uno de los más reconocidos investigadores sobre el papel que juega el Credit Scoring en las microfinanzas es Mark Schreiner, quien detecta que los modelos de parametrización en las microfinanzas han sido desarrollados principalmente en países tales como: Bolivia, Burkina Faso, Colombia, Chile, México, Panamá, Perú y Tailandia^{20,21}.

Schreiner señala que no todas las microfinancieras utilizan modelos de Credit Scoring basados en resultados estadísticos, si no que muchos modelos están basados en “reglas de dedo” (scoring implícito o subjetivo), sobre todo cuando el prestamista no tiene fuentes de

²⁰ Mark Schreiner, La calificación estadística en las microfinanzas ¿Podrá funcionar?, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2000. P 15.

²¹ Es interesante revisar el documento: Arturo Estrella (et al) Credit Ratings and Complementary Sources of Credit Quality Information Bank for international Settlements, Basel, Switzerland, 2000. Se analiza los procesos de Credit Scoring de los más importantes países europeos. P 66-86.

información lo suficientemente buenas para desarrollar el modelo estadístico (al menos inicialmente). Schreiner sostiene que estos modelos no estadísticos son una mejor opción que el no tener modelos, pero siempre un Credit Scoring basado en la estadística tendrá un mayor poder predictivo²². Los modelos “regla de dedo” asumen relaciones mientras que los modelos estadísticos los derivan.

En los siguientes dos apartados se revisarán las ventajas y desventajas más importantes que presenta el Credit Scoring estadístico confrontado con el Credit Scoring subjetivo (“regla de dedo”)²³.

5.71 Ventajas del Credit Scoring estadístico

El Credit Scoring estadístico es cuantificable

El riesgo pronosticado con el scoring estadístico da probabilidades porcentuales mientras que el scoring subjetivo (“regla de dedo”) expresa un juicio basado en un sentimiento cualitativo.

El Scoring estadístico es consistente

Dos personas con las mismas características tendrán el mismo pronóstico de riesgo y con el scoring subjetivo la calificación de riesgo podría variar según el analista quien hace la evaluación.

²² Mark Schreiner, La calificación estadística en las microfinanzas ¿Podrá funcionar?, Microfinance Risk Management, Washington ,University in St. Louis, 2000. P 15.

²³ Mark Schreiner Ventajas y Desventajas del Scoring Estadístico para las Microfinanzas, Microfinance Risk Management, Washington, University in St. Louis, 2002. P 5-28.

El scoring estadístico es explícito

En el scoring estadístico se conoce el proceso exacto usado para pronosticar el riesgo, el scoring “regla de dedo” depende de un proceso subjetivo que incluso sus usuarios no podrían explicar claramente.

El scoring estadístico analiza una gran cantidad de factores

El scoring subjetivo no puede considerar 50 características simultáneamente, mientras que el scoring estadístico analiza la totalidad de la información obtenida del cliente.

El scoring estadístico permite pruebas antes de su implementación

Una parametrización puede probarse usando las características conocidas al momento del desembolso de los préstamos vigentes y estimando la probabilidad de morosidad. De este modo se puede comparar el riesgo estimado con el riesgo observado. Así la organización puede saber cómo habría funcionado el scoring si hubiera estado en aplicación.

Probar la capacidad de pronóstico del scoring subjetivo es imposible ya que se tendrían que reproducir exactamente las condiciones en las que se hubieran solicitado los préstamos (incluyendo: el estado de ánimo, salud... del oficial de crédito y del cliente).

El scoring estadístico adelanta escenarios por cambios en políticas de la microfinanciera

El scoring estadístico es útil en el pronóstico de las consecuencias derivadas de modificaciones en las políticas de otorgamiento de préstamos.

En el scoring subjetivo nadie sabría con exactitud qué sucedería si las políticas cambiaran.

El scoring estadístico deriva el riesgo de las características del cliente

El scoring estadístico deriva las ponderaciones que representan las relaciones de las características del cliente (el tipo de negocio, el monto desembolsado, el plazo, etc.) con el riesgo estimado.

El scoring subjetivo se basa en conocimiento acumulado y no revela con precisión las relaciones entre riesgo y características de los clientes, además es posible que este conocimiento este basado en prejuicios sociales, información sesgada, etc.

El scoring estadístico reduce el tiempo utilizado en procesos de cobranza

Con el scoring estadístico se reduce la cantidad de préstamos desembolsados a los solicitantes de alto riesgo. De esta forma se reduce el número de veces que los préstamos sufren atrasos y por ende se reduce el tiempo que los analistas de crédito gastan en gestiones de cobranza.

Como segunda ventaja, el scoring estadístico resalta a aquellos prestatarios quienes tienen probabilidades de llegar a atrasarse y de este modo los analistas pueden hacer “llamadas de cortesía” aún antes de que se atrasen en sus préstamos. Estas “llamadas de cortesía” reducirán el tiempo en gestiones de cobro.

Finalmente el scoring estadístico puede ayudar a priorizar los esfuerzos de cobranza ya que los oficiales de crédito pueden visitar primero aquellos clientes con alto riesgo de permanecer atrasados durante largo tiempo.

El scoring estadístico permite cuantificar su efecto sobre la rentabilidad

El prestamista puede estimar el efecto sobre las utilidades con un registro de los préstamos malos denegados por scoring estadístico y que se multiplique por el beneficio neto de evitar dar un préstamo incobrable.

5.72 Desventajas del Credit Scoring estadístico

El scoring estadístico necesita una gran cantidad de datos sobre préstamos anteriores

Pocas organizaciones microfinancieras han acumulado la cantidad de información necesaria para desarrollar una parametrización de créditos y muchos de los prestamistas que tienen la cantidad de datos necesarios no los han archivado adecuadamente.

Scoring requiere muchos datos de cada préstamo

El scoring estadístico tiene que utilizar un gran número de características alternativas para compensar la falta de la información que tradicionalmente se solicitaba (como el historial crediticio).

El scoring estadístico requiere información de buena calidad

Para que el modelo de parametrización funcione adecuadamente requiere que la información no sea imprecisa pues un sesgo en los datos puede modificar la señal de riesgo parcial o totalmente.

Adicionalmente se tienen que diseñar procesos para asegurar la continua captación con calidad de la información, para evitar acumular información “chatarra”.

El scoring estadístico requiere de especialistas

La elaboración de un modelo de parametrización de crédito implica tareas estadísticas complejas que requieren de analistas especializados, pero además la administración y monitoreo de los resultados del proyecto son claves en el éxito del scoring por lo que también las debe realizar alguien con experiencia. Esto genera la necesidad de consultoría permanente.

Scoring estadístico puede generar choques de cultura dentro de la empresa

El scoring estadístico puede enfrentarse a gente (desde mandos altos hasta oficiales de crédito) dentro de la organización que pondrá en duda que un consultor externo que no tiene contacto con los clientes pueda identificar solicitudes de crédito de alto y bajo riesgo. Ante este problema la capacitación continua es la solución, el personal que utilizará el scoring debe tener confianza en que la parametrización de créditos es una herramienta que hará más sencillo y eficiente su trabajo.

El scoring estadístico sólo revisa las solicitudes aprobadas por el scoring subjetivo

El scoring estadístico se aplica solamente a las solicitudes aprobadas con las normas subjetivas tradicionales de evaluación y no reducirá el tiempo invertido en la recolección de información sobre un solicitante. El scoring subjetivo es imprescindible para valorar los elementos del riesgo asociados con las características y cualidades que no pueden estar cuantificadas y registrados en la base de datos.

El scoring estadístico ignora todos los factores de riesgo que no estén cuantificados, por lo que la evaluación subjetiva sigue siendo el principal filtro en las microfinanzas.

El scoring estadístico alarga el proceso de selección de clientes

El scoring estadístico simplemente destaca los casos de alto riesgo y la microfinanciera tiene que decidir cómo administra el riesgo (visitas preventivas, disminuyendo el monto del crédito, rechazando la solicitud, etc.). Por ello el scoring alarga ligeramente el proceso de evaluación y reducen el número y valor de los desembolsos.

El scoring estadístico requiere de constante actualización

Anteriormente se señaló que es necesario desarrollar procesos para asegurar la continua captación con calidad de la información, con el fin de realizar los ajustes ante cambios en el contexto, la competencia, e incluso en la política propia del prestamista. El Credit Scoring no puede pronosticar algo que no haya sucedido antes muchas veces y que no haya sido registrado en la base de datos. Queda patente así que el crédito scoring es tan sólo una herramienta muy útil en la cuantificación del riesgo pero siempre tiene que ser supervisada y guiada por los administradores y analistas.

Scoring funciona en promedio no en casos específicos

El modelo de parametrización de créditos tiene efectividad sobre un grupo de préstamos, muy difícilmente sobre casos aislados, esto podría ser difícil de aceptar por parte de algunos integrantes de las microfinancieras que tenderán a juzgar el scoring por casos individuales en los que no funcione.

El scoring estadístico es susceptible al mal uso

Los abusos del scoring estadístico toman usualmente dos posiciones extremas. En la primera, la parametrización estadística no es usada. En la segunda, los analistas y gerentes de crédito trasladan al credit scoring toda su responsabilidad de evaluar a los prestatarios según las normas estándares ya probadas según la experiencia del prestamista.

El primer tipo de abuso es meramente una pérdida de tiempo; el segundo puede destruir a la microfinanciera. El propósito del scoring estadístico es detectar las solicitudes negativas que no fueron rechazadas por la evaluación tradicional.

Otra forma común de mal uso es el uso excesivo de *excepciones*, que es la decisión del comité de crédito de hacer una excepción a la política del uso de scoring.

Si los analistas de crédito conocen las ponderaciones de las características en la ficha de calificación, podrían abusar de scoring falseando datos. Se podría dar el caso de un oficial de crédito que cambie cierta información para aprobar solicitudes que hubieran sido rechazadas y lograr la meta de créditos colocados para obtener un bono extra.

El uso de ciertas características puede ser ilegal o inmoral

El scoring estadístico se basa en la calificación de las características con más capacidad predictiva de riesgo, algunos ejemplos son: el género, estado civil, edad, lugar de residencia y grupo étnico. Los prestatarios, sin embargo, no escogen su género, edad, o grupo étnico por lo que una mala calificación puede envolver segregación social o racial, discriminación de género u ocupación, etc. Lo cual tendría consecuencias legales y morales.

Finalmente en este apartado, habría que decir que algunas de las barreras más importantes a franquear son los ajustes organizacionales necesarios para implementar un modelo de parametrización del crédito, la correcta recolección y procesamiento de los datos y la conciencia de que un modelo de credit scoring no es “one size fits all”.

5.8 Ejemplo de Credit Scoring estadístico

Supongamos que una microfinanciera quiere estimar el riesgo que tendrá un préstamo de atrasarse²⁴.

De acuerdo al análisis estadístico de su base de datos han encontrado que:

- Los comerciantes son dos puntos porcentuales menos riesgosos que los fabricantes.
- El riesgo básico de préstamos para fabricantes es de 12 por ciento.
- Cada mil pesos de préstamo aumentan el riesgo en medio punto porcentual

²⁴ Mark Schreiner, Credit Scoring for Microfinance Can It Work?, Journal of Microfinance, Volume 2, Number 2, P 107.

Un modelo sencillo de calificación estadística podría establecer que un comerciante con un préstamo de \$5,000 tendría un riesgo estimado de 12.5 por ciento

$$0.12 - 0.02 + (5*0.005) = 0.125$$

Un fabricante con un préstamo de \$10,000 tendría un riesgo estimado del 17 por ciento

$$0.12 - 0.00 + (10*0.005) = 0.17$$

Como se puede observar las matemáticas son la parte sencilla, la verdadera dificultad está en conseguir la información y hacer el análisis adecuado para obtener las ponderaciones de la fórmula.

Capítulo VI

Es importante destacar en el inicio de este capítulo a las microfinanzas como una herramienta que *puede* ser útil en el combate a la pobreza más que a una “receta” con un resultado automático.

6.1 ¿Cuál es el papel de la microempresa en el contexto socioeconómico actual?

Para Díaz Amador, se puede considerar el rol de la microempresa como un mecanismo de resistencia de la población frente a la agudización de los problemas estructurales de la economía¹.

Los micronegocios son unidades económicas de producción, que en la mayoría de los casos representan estrategias de sobrevivencia de la población ante la degradación continua de las condiciones socioeconómicas. Basta citar el bajo nivel de los salarios, el bajo grado de escolaridad y la insuficiencia de los servicios básicos², para ejemplificar el deteriorado nivel de vida de más de 40 millones de mexicanos.

La microempresa se ha convertido en una importante alternativa como fuente de trabajo y de oportunidad para la población en situación de pobreza. La microempresa genera

¹ http://www.sagarpa.gob.mx/sdr/seminario/memorias/panel2/2-5_carmendiaz.pdf. (consulta 20/07/2004)

² Ibid (consulta 20/07/2004)

autoempleo y empleo, pero se requieren de apoyos financieros que permitan impulsar la iniciativa y la capacidad empresarial de las familias e individuos.³

6.2 ¿Cuál es la postura gubernamental para el sector microfinanciero?

Dentro del contexto de la continua degradación de las condiciones de vida de de la población en situación de pobreza, es claro que existe una falla de mercado, un problema que requiere de la intervención gubernamental para disminuir sus consecuencias⁴.

La actual estrategia de desarrollo social y humano denominada *Contigo* (sexenio 2000 – 2006) tiene como idea central sentar las bases para eliminar la elevada desigualdad en la posesión de recursos. Esta posesión de recursos es considerada como el resultado de una distribución distorsionada de activos generadores de ingreso.

Contigo trata de identificar y eliminar los obstáculos que tienen los sectores pobres para la adquisición de activos y su uso productivo⁵.

En este sentido la Secretaría de Economía inició las operaciones de PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento a los Microempresarios) en el año 2001. El PRONAFIM tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los grupos sociales e individuos que se encuentren en condiciones de pobreza. Un rasgo interesante de este programa es que se

³ http://www.sagarpa.gob.mx/sdr/seminario/memorias/panel2/2-5_carmendiaz.pdf. (consulta 20/07/2004)

⁴ <http://www.spaef.com/sample.pdf> (consulta 21/07/2004)

⁵ Miguel Sékely. Hacia una nueva generación de política social. Serie Cuadernos de Desarrollo Humano 2. Secretaría de Desarrollo Social. México. 2002. P 7 y 8.

apoya en la participación de las IMF como medios de colocación y cobranza de los microcréditos.

En este programa el gobierno otorga líneas de crédito a las microfinancieras que ya funcionan con el fin de que estas a su vez coloquen créditos en los sectores de la población más pobres. Las Microfinancieras deben pagar estas líneas de crédito para solicitar al *PRONAFIM* préstamos mayores⁶.

6.21 ¿Por qué algunos individuos acumulan activos y los utilizan productivamente mientras que otros no lo pueden hacer?

Miguel Székely distingue las siguientes restricciones para acumular y utilizar activos⁷:

- 1) *De oferta de servicios básicos*: se refiere a la falta de servicios básicos para poder invertir en la adquisición de activos (ejemplo: es necesario contar con escuelas para adquirir el capital humano).
- 2) *De capacidades mínimas para participar en la actividad económica*: consiste en carecer de los elementos indispensables como salud y nutrición para poder integrarse a la vida social y productiva.
- 3) *De patrimonio*: es la falta de recursos propios para emprender actividades productivas.

⁶ <http://www.economia.gob.mx/?P=714> (consulta 20/07/2004)

⁷ Miguel Sékely. Hacia una nueva generación de política social. Serie Cuadernos de Desarrollo Humano 2. Secretaría de Desarrollo Social. México, 2002. P 12-15.

- 4) *De falta de mecanismos de protección:* es la carencia de acceso a mercados de aseguramiento, por lo que los recursos propios terminan siendo utilizados como seguro, lo que limita o impide las inversiones productivas a largo plazo del excedente que se obtenga.
- 5) *De entrada a los mercados laborales:* son las restricciones de acceso que algunos grupos poblacionales encuentran para entrar al mercado laboral.
- 6) *De oportunidades de crédito:* son las barreras que tienen amplios sectores de la población mexicana para acceder a créditos.

En el caso de las restricciones de patrimonio y de oportunidades de crédito, que son los puntos que más íntimamente se relacionan con el tema de la presente tesis, *Contigo* busca crear mercados de crédito eficientes, enfocados a la población que cuenta con escasos recursos económicos.

Un primer paso para la eliminación de las restricciones para acumular y utilizar activos productivamente está dado con la creación de un marco regulatorio (Ley de Ahorro y Crédito Popular) que promueve la seguridad para los ahorradores y que intenta sentar las bases para la canalización de recursos financieros hacia actividades económicas microempresariales y con alto rendimiento.

6.3 ¿Puede el microfinanciamiento ayudar a reducir la pobreza?

Los análisis de impacto de las microfinanzas han mostrado que la gran mayoría de la población en estado de pobreza, que ha tenido acceso al crédito formal, ha obtenido aumentos de ingreso y su nivel de pobreza se ha reducido⁸.

Westley sostiene a las microfinanzas como una herramienta útiles para combatir la pobreza, argumenta que el suministro de servicios financieros a microempresas y personas de bajos recursos ayuda a reducir la desigualdad de la distribución del ingreso a través de los siguientes medios⁹:

1) Adquisición de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de inversión y de capital de trabajo.

Las microempresas pagan altas tasas de interés por los créditos que obtienen (recordemos que las SOFOLES de consumo cobran tasas de interés que oscilan entre el 60 y el 96% anual) y esto sólo es posible por la realización de proyectos productivos de alto rendimiento. Proyectos que usualmente están detenidos por la falta de financiamiento. En este sentido se pueden pronosticar aumentos en el producto, el ingreso y el empleo en cuanto disminuyan las restricciones crediticias que las microempresas enfrentan.

2) Usos no empresariales del crédito.

⁸ Jonathan Morduch and Barbara Haley. Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction. New York University, New York, 2002, P 7-27.

⁹ Glenn D. Westley, ¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?, Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, Washington, 2001. P 8-15

Existen muchas maneras en las cuales el crédito puede ser utilizado para otros fines que los microempresariales y que mejora los niveles de ingreso del hogar, en particular para hacer frente a choques y dificultades económicas¹⁰.

Sebstad y Cohen señalan los siguientes choques:

a) Factores estructurales: cambios en el entorno que provocan modificaciones en la economía (recesiones, inflaciones, inundaciones, desastres naturales, etc.).

b) Crisis y emergencias: situaciones repentinas que afectan la capacidad de generar ingreso (enfermedades, accidentes, robo, etc.).

c) Eventos del ciclo de vida: matrimonios, funerales, nacimientos, educación, etc.

Los hogares pobres resienten más estos choques ya que carecen de activos suficientes para hacerles frente. Por ello los préstamos cumplen un papel fundamental al permitir que los hogares tengan un “amortiguador” que les permita no disminuir aún más sus condiciones de vida.

Otro importante uso no empresarial de los micropréstamos es la mejora de la vivienda, que en la mayor parte de los micronegocios sirve además como lugar de trabajo.

¹⁰ Jennefer Sebstad and Monique Cohen, Microfinance, Risk Management, and Poverty, Assessing the Impact of Microenterprise Services, Office of Microenterprise Development, USAID Washington, 2000, P 34-39.

3) Servicios financieros diferentes del crédito.

Carola Conde señala que la falta de instituciones financieras¹¹ obliga a los individuos a mantener ahorros en especie (joyas, ganado, semillas, etc.) o con intermediarios financieros informales¹². Estas formas de ahorro tienen graves desventajas tales como; la erosión del valor (inflación), la posibilidad de robo, los elevados costos de transacciones que acompañan la conversión de activos no líquidos en efectivo (más si se trata de realizar en un período muy corto de tiempo debido a una emergencia) y algunos problemas de indivisibilidad (no se puede matar la mitad de una borrego.)¹³.

Con el acceso a instituciones financieras que proveyeran el servicio de ahorro, los hogares pobres tendrían las siguientes ventajas:

- a) Cubrir las necesidades de emergencia con mayor facilidad, a menor costo y evitando la erosión del patrimonio.

- b) Aprovechar las oportunidades de negocio que se presentaran de imprevisto.

¹¹ En el 2000 la densidad bancaria promedio a nivel nacional fue de alrededor de 12 mil habitantes por sucursal y la captación per capita de casi 12 mil pesos. Sin embargo, en algunas entidades del sur del país la situación es diferente, por ejemplo, en Oaxaca existe una sucursal bancaria por cada 29 mil habitantes, mientras que en Chiapas la captación per capita es de 2,600 pesos. http://www.sagarpa.gob.mx/sdr/seminario/memorias/panel2/2-5_carmendiaz.pdf. (consulta 20/07/2004)

¹² Carola Conde Bonfil, ¿Pueden ahorrar los pobres?, El Colegio Mexiquense A.C. La Colmena Milenaria. Toluca, México, 2000. P 27-28.

¹³ Glenn D. Westley, ¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?, Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, Washington, 2001. P 12 y 14.

c) Ayudar a resistir los choques y dificultades económicas.

d) Guardar el patrimonio en un lugar seguro.

4) Incorporación de la mujer a la actividad económica remunerada.

Un importante aumento del ingreso familiar lo genera la inserción de la mujer en la fuerza laboral remunerada, el acceso a servicios de crédito y/o ahorro puede permitir a las mujeres iniciar su propio negocio o aumentar el ingreso a las que ya tienen empresas.

A la larga, el capital humano de los hijos nacidos en familias con ingresos totales más elevados tiende a ser mayor, ya que el estado de salud y el nivel educativo están firmemente relacionados con el ingreso de la familia.

6.4 Dos casos de microfinancieras mexicanas que han mejorado el nivel de vida de sus clientes

*Financiera Compartamos*¹⁴

Constituida como ONG en 1990, Financiera Compartamos se establece inicialmente en los estados de Chiapas y Oaxaca. Sus servicios financieros se enfocan en otorgar microcréditos en el medio rural, con montos que van de \$600 hasta \$50,000.

¹⁴ <http://www.compartamos.com/index1.htm> (consulta 12/07/04).

Actualmente opera más de cincuenta sucursales, atiende a más de 229,000 clientes y tiene una cartera total que supera los 500 millones de pesos.

A partir de 1995 logra la autosuficiencia operativa y en 1997 logra la autosuficiencia financiera. En 2001 se transforma en SOFOL

Sus clientes son microempresarios que habitan en zonas rurales o marginales de las ciudades.

Su objetivo institucional es llevar servicios financieros a la gente emprendedora que vive en condiciones desfavorables, para generar oportunidades de crecimiento económico, personal y social.

*FinComún Servicios Comunitarios*¹⁵

Entidad promovida por la Fundación Juan Diego, inicia operaciones en 1994, se establece en el oriente de la Ciudad de México (Iztapalapa y Cd. Nezahualcóyotl).

Sus servicios financieros se enfocan en otorgar microcréditos con montos que van de \$500 hasta \$50,000.

A principios del 2003 operaba once sucursales, atendía a más de 15,000 clientes y tenía una cartera crediticia total que superaba los 57 millones de pesos.

¹⁵ <http://www.fincomun.com.mx/informe/informe2002.pdf> (consulta 21/07/2004).

Sus clientes son microempresarios que habitan en zonas marginales de las ciudades; seis de sus sucursales se encuentran ubicadas en la delegación Iztapalapa y tres más en Ciudad Nezahualcóyotl.

Su objetivo institucional es contribuir al desarrollo económico de personas de escasos recursos, mediante la prestación de servicios financieros de ahorro y crédito.

Conclusiones

- El 90% de las empresas mexicanas son microempresas y absorben a más del 40% de la fuerza de trabajo del país, lo anterior refuerza la idea de que uno de los caminos para incrementar el empleo y reducir la pobreza es concentrar esfuerzos en las microempresas en general y en empleados y propietarios de micronegocios en particular.
- Existe una gran necesidad en las familias de escasos recursos de tener acceso a servicios financieros para mejorar su nivel de vida, lo que hace que la atención hacia este sector se vuelva un asunto prioritario para el Gobierno y la sociedad en general.
- El desarrollo del sector microfinanciero en México depende de conseguir el fortalecimiento (tanto legal como financiero) de las entidades que proveen estos servicios. El marco legal que se está creando para las microfinancieras y SOFOLES tiene que ser claro y práctico en el sentido de evitar que se generen problemas en su aplicación, situaciones adversas que inciden en un menor otorgamiento de crédito bancario y en un mayor costo de financiamiento para el deudor.
- Las crisis recurrentes y sus efectos, específicamente la inflación y la quiebra de instituciones financieras, han limitado el crecimiento del sector microfinanciero mexicano, sector que constituye un importante medio a través del cual las microempresas y las personas pobres reciben servicios financieros.

- Las microfinancieras han mostrado, desde su aparición en el escenario económico mundial (Grameen Bank, 1976), que no sólo ayudan a incrementar el nivel de vida de la gente pobre si no que además son un negocio sustentable.

- Las microfinanzas han demostrado ser una importante alternativa para llevar servicios financieros a los estratos socioeconómicos pobres, ya que sus productos, metodologías y operación están específicamente diseñados para adecuarse a los requerimientos y necesidades de la gente de escasos recursos.

- Una de las principales innovaciones de las microfinanzas ha sido la revaloración que le han dado al mundo financiero acerca de las necesidades y capacidades de la gente pobre; préstamos subsidiados o a fondo perdido son términos cada vez menos frecuentes en las finanzas orientadas a los estratos socioeconómicos pobres, del mismo modo que se ha puesto de manifiesto la falacia de que los pobres no ahorran y son malos pagadores de sus créditos.

- El mejor y más vasto conocimiento sobre el mercado microfinanciero lo tienen las organizaciones no gubernamentales (ONG) e instituciones financieras especializadas tales como: cajas populares, cajas solidarias, sociedades cooperativas, sociedades de ahorro y préstamo, fondos regionales, organizaciones auxiliares de crédito, sociedades anónimas, sociedades de producción rural, sociedades de responsabilidad limitada, SOFOLES, unidades agrícolas e industriales de la mujer y uniones de crédito, así como diversos programas

gubernamentales, que fueron las primeras agrupaciones que prestaron servicios financieros a las familias de escasos recursos.

- La banca comercial tradicional se había mantenido fuera del nicho de mercado microfinanciero debido a la falta de competencia en sus áreas de operación, a prejuicios sobre las microfinanzas (demasiado riesgoso, demasiado costoso y barreras socioeconómicas) y la falta de entendimiento de que se requieren nuevas metodologías para entrar en este “macro micromercado”. Actualmente la postura de la banca tradicional se ha modificado y ya ha comenzado a incursionar en las microfinanzas (por ejemplo: Citigroup→Banamex→Crédito Familiar).

- La creación de las SOFOLES es una iniciativa gubernamental que busca ofrecer una alternativa para aquellos sectores que no han tenido acceso, o este ha sido notoriamente deficiente, a los créditos ofrecidos por los intermediarios financieros formales.

- Los indicadores de las SOFOLES señalan claramente que el desempeño de estos nuevos actores financieros es sobresaliente en todas sus áreas crediticias pero especialmente los sectores: hipotecario, automotriz y de consumo.

- Las SOFOLES han mostrado una participación muy importante dentro del sistema financiero mexicano, ya que reactivan la actividad económica del país al impulsar los sectores económicos a los que se enfocan.

- La capacidad de adaptación a las necesidades particulares de diversos grupos económicos, ha logrado que las SOFOLES se hayan abierto oportunidades de negocio en el otorgamiento de créditos al consumo, a la educación, para autos, a la vivienda, a la pequeña y mediana empresa y para maquinaria y capital de trabajo. Por lo que el principal componente que ha guiado exitosamente su desempeño ha sido la especialización de sus actividades.

- Los micropréstamos son productos financieros especialmente diseñados para satisfacer las características y necesidades de la población con escasos recursos, tomando en cuenta la eficiencia y sustentabilidad operacional. Las diferencias más importantes que presentan con respecto a los préstamos tradicionales son: monto, periodicidad de pago, tasa de interés, requerimientos de garantía e información solicitada.

- Las sucursales y recursos humanos de las microfinancieras tienen características particulares que buscan maximizar la eficiencia de colocación y minimizar la morosidad de los préstamos, tales son los casos de la proporción variable del salario de los oficiales de crédito, el espacio destinado al contacto con el cliente, la ubicación de las sucursales y su tamaño.

- El conocimiento acumulado por las finanzas informales ha sido analizado y utilizado, con excelentes resultados, por las SOFOLES y microfinancieras.

- Una alternativa efectiva, utilizada por las IMF, que suple la falta de información “formal” y garantías que la banca tradicional solicita es el credit scoring.

- La utilización del scoring debe ser supervisada constante y cuidadosamente, pues se esta sustituyendo información relevante y el colateral que pudiera garantizar el pago del crédito.

- Es importante tener en consideración que si bien el scoring tiene grandes ventajas también posee desventajas.

- El scoring es una herramienta que ayuda a separar los buenos prestatarios de los malos, pero la labor más importante en la selección de clientes sigue recayendo en el trabajo subjetivo (visitas domiciliarias, revisiones de referencias, reputación del individuo, etc.) de los oficiales de crédito.

- La aparición de las microempresas obedece a la falta de oportunidades laborales que la población mexicana tiene y representan estrategias de sobrevivencia, las microempresas se han convertido en una importante fuente de empleo e ingresos del país.

- El gobierno ha creado estrategias y programas de apoyo e impulso para las microempresas con el fin de atenuar la continua degradación de las condiciones de vida de de la población mexicana en situación de pobreza.

- 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 los emprendedores que habitan en estas zonas les resulta más difícil consolidar sus proyectos productivos y en muchas ocasiones se ven en la necesidad de 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.

- La insuficiencia en la cobertura del sistema financiero convencional también se ha traducido en la exposición de los sectores más pobres del país a las repercusiones de las fluctuaciones de los ciclos económicos.

- La restricción crediticia constituye uno de los impedimentos más importantes para la creación y crecimiento de las microempresas, pues limita las oportunidades de realizar inversiones rentables y, en consecuencia, la capacidad para generar ingresos y empleos adicionales para la población menos favorecida.

- De poco sirve un crédito que ayude a lanzar un negocio que desaparece a los pocos meses por falta de medios para conservar sus utilidades o por falta de capital de trabajo. Es indispensable que las instituciones que provean estos servicios lo hagan de manera duradera, lo cual implica el diseño y la implementación de una política pública que cuide con especial atención los procesos de administración y operación de las microfinancieras.

- La dotación de servicios financieros a los sectores de la población menos favorecidos ha probado ser una útil herramienta para combatir la pobreza.

Bibliografía, hemerografía y recursos electrónicos

Armendáriz, Beatriz y Morduch, Jonathan, “Microfinance: Where do we stand?”, ensayo presentado en la Reunión de la Asociación Inglesa de Avance en las Ciencias, University of Salford, 2003.

Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado A.C., *Síntesis Financiera*, 2003.

<<http://www.amsfol.com.mx/interior/interior.asp?opciones=ASOCIADOS>>,

(Consulta: 13/01/2004)

Association Africaine de Crédit Rural et Agricole,

<http://www.afraca.org/ru_forward.htm>, (Consulta : 16/04/2004)

Baydas, Mayada, Graham, Douglas y Valenzuela, Liza, “Commercial Banks in Micro-finance: New Actors in the Micro-finance World”, USAID, 1997.

Berguer, Marguerite, "Microfinance: An Emergin market within the Emerging Markets", Washington, DC, Inter-American Development Bank, Social Sustainable Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, 2000.

Bridges, Sarah y Disney, Richard, *Modelling Consumer Credit and Default: The Research Agenda*, England, Experian Centre for Economic Modelling, University of Nottingham, 2001.

Buss, Therry, *Microenterprise in international perspective: an overview of the issues*, International Journal of Economic Development, Suffolk University, 1999.
<<http://www.spaef.com/sample.pdf>> (Consulta: 21/07/2004)

Caire, Dean y Kossmann, Robert, *The Use of Judgmental Credit Scoring Models for SME Lending in Developing Markets*, London, Bannock Consulting.

Cemex Capital S.A. de C.V. SFOL <http://www.cemexmexico.com/se/se_cc_ve.html >
(Consulta: 03/07/2004)

Citigroup <<http://www.citigroup.com/citigroup/citizen/community/data/microfinance.pdf> >
(Consulta: 15/07/2004)

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Prensa*, 12 de abril de 2004.

<<http://www.cnbv.gob.mx/estadistica/boletines/SO/200304/excel/0304pm.xls>>,
(Consulta: 22/04/2004).

<<http://www.cnbv.gob.mx/estadistica/boletines/SO/200304/excel/0403if.xls>>,
(Consulta: 27/04/2004).

<<http://www.cnbv.gob.mx/estadistica/boletines/SO/200304/excel/0304bc.xls>>,
(Consulta: 27/04/2004).

<http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec_id=136&com_id=0>, (Consulta:
12/07/2004).

<http://www.cnbv.gob.mx/seccion.asp?sec_id=136&com_id=0>, (Consulta:
12/07/2004).

Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros,
Revista Proteja Su Dinero, México, Mayo 2002.

Revista Proteja Su Dinero, Junio 2002.

Conde Bonfil, Carola, *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*,
México, Zinacantepec, El Colegio Mexiquense A.C., La Colmena Milenaria, 2001.

"Estructura del sector de las microfinanzas en México y su problemática actual",
memoria de la ponencia presentada en el seminario Microempresa y
Organizaciones de Finanzas Populares, México D.F., Universidad
Iberoamericana, 2002.

Microfinanciamiento en México. Bibliografía anotada, Tequisquiapan,
Querétaro, La Colmena Milenaria, 2000.

¿Pueden ahorrar los pobres? ONG y Proyectos gubernamentales en México,
México, Zinacantepec, El Colegio Mexiquense A.C., La Colmena Milenaria,
2000.

Dellien, Hans, *Credit Scoring in Microfinance, Guidelines Based on the experience with
WWB affiliates in Colombia and the Dominican Republic*, New York, Women's World
Banking, 2003.

Estrella, Arturo, *et al.*, *Credit Ratings and Complementary Sources of Credit Quality
Information Bank for international Settlements*, Basel, Switzerland, 2000.

Ficen S.A. de C.V. SFOL <http://www.ficen.com.mx/todo_quehacemos1.htm > (Consulta: 09/04/2004)

Financiera Compartamos S.A. de C.V. SFOL <<http://www.compartamos.com/index1.htm> > (Consulta: 12/07/2004).

Gerschick, Julie, *Credit Evaluation Grids for Microlenders: A Tool for Enhancing Scale and Efficiency*, Washington, The Aspen Institute, 2002.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Encuesta Nacional sobre Microempresas*, 2000.

<<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/cpv2000/definitivos/Nal/tabulados/00po01.pdf>>, (Consulta 12/07/2004).

Inter-American Development Bank, *Micro Enterprise Americas Magazine* (annual publication), Washington, 2003.

Manrique, Irma, *Financiamiento alternativo: respuesta al reto que impone la Reforma Financiera, Estructuras Financieras: fragilidad y cambio*, México, IIEC-UNAM. 2001.

Morduch, Jonathan y Haley, Barbara, *Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction*, New York, New York University, 2002.

Ortiz, Marina, *Conocer la Clientela y Satisfacer sus Necesidades. Lecciones aprendidas en República Dominicana*, Brasil, V Foro Interamericano de la Microempresa, 2002.

Presidencia de la República, *Tercer Informe de Gobierno*, 2003, <<http://tercer.informe.presidencia.gob.mx/index.php?idseccion=7> > (Consulta: 24/02/2004)

Promesur Consulting Group, *Instrumentos innovadores para el financiamiento rural en el Cono Sur*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.

Schreiner, Mark, *Credit Scoring for Microfinance Can It Work?*, Journal of Microfinance, Volume 2, Number 2,

Informal Finance and the Design of Microfinance, Washington, Microfinance Risk Management and Center for Social Development, Washington University in St. Louis, 2000.

La calificación estadística en las microfinanzas ¿Podrá funcionar?, Washington, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2000.

Un modelo de calificación del riesgo de morosidad para los créditos de una organización de microfinanzas en Bolivia, Washington, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 1999.

Ventajas y Desventajas del Scoring Estadístico para las Microfinanzas, Washington, Microfinance Risk Management, Washington University in St. Louis, 2002.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación <http://www.sagarpa.gob.mx/sdr/seminario/memorias/panel2/2-5_carmendiaz.pdf. >

(Consulta: 20/07/2004)

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo 2002-2006*, Diagnóstico del Sistema Financiero, <<http://www.shcp.gob.mx/docs/#pronafide> > (Consulta: 28/02/2004)

Sékely, Miguel, *Hacia una nueva generación de política social*, México, Serie Cuadernos de Desarrollo Humano 2. Secretaría de Desarrollo Social, 2002.

Servicios Financieros Navistar S.A. de C.V. SFOL <http://www.sfi-international.com/pdfs/solicitud_carga.pdf> (Consulta: 05/07/2004)

Theodore, Leslie y Trigo, Jacques, *The Experience of Microfinance Institutions with Regulation and Supervision: Perspectives from Practitioners and a Supervisor*, Microenterprise Best Practices, USAID, 2001.

Westley, Glenn, *Can financial market policies reduce income inequality?*", Washington DC, Inter- American Development Bank, Social Sustainable Department, Micro, Small and Medium Enterprise Division, 2001.

¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, 2001.

<http://www.bancomer.com.mx/economica/lineco/le250.pdf> (consulta 24/02/03) P 3.

Valoración de Riesgo Crediticio y *Credit scoring*. COLAC. P 5-6.

<http://www.economia.gob.mx/?P=714> (consulta 20/07/2004)