



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**CREACIÓN DE UNA MICROFINANCIERA
INDEPENDIENTE, SUSTENTABLE Y
PERMANENTE EN MÉXICO.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA

Presenta

María Elena Torres Ortiz

Director de tesis
Lic. Raymundo Morales Ortega



México, D.F.

2009



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Dedicatoria

A la UNAM, por ser más que una institución educativa y un lugar de trabajo: un hogar.

A mis amigos Carlos Rosales y Juan Carlos Yáñez por su apoyo y consejos que han sido fundamentales, me han enseñado a valorar lo realmente importante y a disfrutar lo que hago.

A mis hijos René y Brenda, que me han acompañado a lo largo de esta aventura del aprendizaje, animándome siempre.

A mi esposo por apoyarme en los momentos más difíciles.

A mis hermanas, Meche, Raquel, Lourdes, Ema y especialmente Chuy su ejemplo de trabajo y esfuerzo constante junto con su confianza, son enseñanzas que perdurarán toda mi vida.

A mis compañeros que se convirtieron en amigos: Ricardo Martínez, Alejandro Camarillo en particular a Teresa García por permitirme entrevistarla muchas veces y por su disponibilidad de permitirme utilizar sin restricciones valiosa información relativa a la metodología grupal.

A mi asesor Lic. Raymundo Morales por guiarme desde el principio, agradezco sus sugerencias y aliento

**CREACIÓN DE UNA MICROFINANCIERA INDEPENDIENTE,
SUSTENTABLE Y PERMANENTE EN MÉXICO.**

Índice General

Introducción	
Capítulo 1. LAS MICROFINANZAS	
1.1 Concepto.....	3
1.2 Antecedentes	4
1.2.1. El Banco Gramen de Bangladesh.....	6
1.2.2 Foundation for Internacional Community (FINCA)	11
1.2.3 Unit Desa, Banco Rakyat de Indonesia (BRI)	14
1.3 Le experiencia latinoamericana.....	18
1.3.1 BancoSol, Bolivia	20
1.3.2 Mibanco, Perú.....	23
1.3.3 Compartamos Banco, México.....	26
Capítulo 2. LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO.	33
2.1. Las cajas de ahorro	34
2.2. Ley de Ahorro y Crédito Popular	39
2.3. Actores microfinancieros.....	42
2.4 Sector formal.....	45
2.5 Sector informal.....	61
2.6 Metodologías utilizadas por las microfinancieras	65
Capítulo 3. MODELO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA MICROFINANCIERA.....	70
3.1. Resumen ejecutivo	72
3.2. Definición de una Sociedad Financiera Popular (Sofipo)	73
3.3 Plan estratégico	73
3.4 Análisis de la industria	74
3.5 Plan de bienes y servicios	76
3.5.1 Descripción del servicio	82
3.5.2 Ejercicio de tasas de interés	87
3.6 Plan de mercadotecnia	92
3.6.1 Análisis de mercado	92
3.6.2 Investigación de mercado	96
3.7 Plan de gestión	100
3.8 Plan de operaciones	107
3.8.1 Metodología de crédito individual.....	107
3.8.2 Metodología de crédito grupal.....	109
3.8.3 Consideraciones para la operación	115
3.9 Plan legal	117
3.10 Plan fiscal.....	120
3.11 Plan financiero	126
3.12 Supuestos del modelo	128
Conclusiones	137
Anexos.....	140
Bibliografía	144

Introducción.

Otorgar acceso a servicios financieros a los sectores de bajos ingresos, siempre ha representado un reto para cualquier economía. En los últimos años, han surgido las microfinanzas como una herramienta financiera dirigida a la población excluida del sector bancario y por tanto cuentan con pocas opciones seguras de financiamiento, que los limita para crecer y lograr una situación económica estable.

Durante la década de los ochenta surgió en Bangladesh una opción financiera bajo un novedoso enfoque: los microcréditos. Estos brindan préstamos de monto muy reducidos a las personas de bajos ingresos a través de plazos largos y con tasa de interés que permitan cubrir los riesgos.

La idea detrás de esta iniciativa es ofrecer a este sector de población, una opción de financiamiento que les permita emprender algún proyecto productivo para colocarlos en una mejor situación económica y de esta forma mejorar sus condiciones de vida.

Durante los noventa se consideró a los microcréditos como elementos clave para superar la pobreza, por lo que surgieron diversas instituciones tanto privadas de asistencia social y gubernamentales pero sin tener una idea clara de los alcances y objetivos. Esta situación llevó a la quiebra a muchas instituciones debido a que dependía de subsidios proporcionados por agencias internacionales y del gobierno.

Por lo anterior las microfinanzas han tenido que demostrar que los servicios que ofrecen pueden convertirse en productos financieros rentables y por tanto que las instituciones que las ofrecen pueden crecer en forma sustentable. Con el desarrollo de estas instituciones fue necesario que los gobiernos adecuaran leyes para permitir el crecimiento del sector dentro de un ámbito legal y regulado.

Actualmente las instituciones microfinancieras son vistas como un sector en pleno crecimiento y con alta demanda de servicios por parte de los sectores de bajos ingresos.

La presente tesis es un modelo para la creación de microfinancieras en México, de acuerdo a los antecedentes a nivel mundial y nacional, tomando en cuenta como se han desarrollado en los últimos años y su situación actual lo

que dio por resultado las condiciones mínimas aceptables para tener una microfinanciera que además funcione, es decir, que se obtengan utilidades.

Éste trabajo pretende explicar más detalladamente el papel de este instrumento económico. Está estructurado en tres capítulos, en el primero, se realiza una revisión sobre diversos conceptos de microfinanzas, y se analizan brevemente algunas de las experiencias exitosas con sus metodologías, entre ellas la del Banco Grameen de Bangladesh, BancoSol de Bolivia y Banco Compartamos de México.

En el Capítulo II, se presenta la evolución del sistema de ahorro en México; la estructura del sistema financiero mexicano. Se realiza una breve descripción de las diferentes estructuras jurídicas que actualmente existen, su participación como instituciones microfinancieras con sus diferencias sobre otras estructuras, sin olvidar el sector informal y su papel en el crédito y ahorro no financiero de la población en México.

El tercer Capítulo, trata sobre los principales aspectos a considerar para la constitución de una Sociedad Financiera Popular (Sofipo). Se exponen los elementos de diseño de los servicios financieros básicos (ahorro y crédito), enfatizando la definición de las tasas de interés, al ser consideradas como uno de los factores más importantes para el éxito o fracaso de los programas, ya que éstas cubrirán los tres costos básicos del funcionamiento de la institución¹: el costo del dinero que ofrece la institución, costo por evasión de pago ambos vinculados a los montos prestados y el costo por transacción que es independiente del monto prestado. Posteriormente se presentan las conclusiones del estudio así como la bibliografía consultada.

Al final, se espera brindar una panorámica que sirva al desarrollo económico, sin perder de vista la preocupación social.

¹ Esquivel Martínez Horacio, "Las microfinanzas como respuesta a la información asimétrica: el caso de la Ciudad de México", Revista de Comercio Exterior, p. 658.

Capítulo 1. LAS MICROFINANZAS.

“La pobreza en el mundo es una creación artificial. No pertenece a la civilización humana, y podemos cambiar eso, podemos hacer que la gente salga de esa condición. La única cosa que tenemos que hacer es reajustar nuestras políticas y nuestras instituciones y la gente no sufrirá de pobreza”

Muhamud Yunus, Premio Nobel de la Paz 2006.

Tradicionalmente, se define a la ciencia económica como aquella que estudia la asignación más eficaz de los recursos escasos de una sociedad, para la obtención de un conjunto ordenado de objetivos, en otras palabras, la función de la economía es la optimización de los recursos escasos, entre los cuales se encuentran la tierra, los recursos naturales y los recursos económicos en especial.

Así, la economía aborda los problemas económicos a partir de dos puntos de vista: la macroeconómica, que es una visión de arriba hacia abajo y, la microeconómica que se orienta de abajo hacia arriba. De esta forma, el estudio detallado de los mercados de productos, de trabajo y de capitales, se denomina microeconomía, que centra su atención en la conducta de las unidades económicas (las empresas, las economías domésticas y los individuos); se ocupa del modo en que las unidades toman decisiones y de los elementos que influyen en esas decisiones. En cambio la macroeconomía examina la conducta de la economía en su conjunto, en concreto, la conducta de indicadores agregados como las tasas globales de desempleo, de inflación y de crecimiento económico, así como la balanza comercial.¹

A partir de lo anterior, el tema de las microfinanzas se enmarca dentro de ambas perspectivas económicas. En palabras del Dr. Horacio Esquivel, el término puede analizarse de la siguiente forma:

¹ Stiglitz, Joseph. Economía, Ed. Ariel, Barcelona, España. pp 36-37.

“Si analizamos este término como un instrumento que puede abatir los riesgos asociados a los mecanismos de información asimétrica entre un agente acreedor y un acreditado, hablamos de un efecto micro. Sin embargo, cuando nos referimos a las microfinanzas como un poderoso instrumento para combatir la pobreza extendida entre la sociedad, nos referimos a su ámbito macro”²

Por lo tanto, se puede decir que las microfinanzas competen, en cuanto a su lógica y naturaleza intrínseca, a lo microeconomía y, en cuanto a sus efectos totales, a lo macroeconomía. Esto es, con base en la idea de mejorar las condiciones de vida y la capacidad de generar riqueza, con el objetivo de reducir los niveles de pobreza en el mundo. Por ello, cualquier definición debe tomar en cuenta o contemplar las siguientes características:

- A) La reducida cuantía de los préstamos, a través de estos créditos se conceden pequeñas cantidades de dinero.
- B) Se conceden a corto plazo, normalmente por un período de un año o inferior a un año.
- C) Los periodos de reposición son muy pequeños, es decir, el plazo del reembolso de las cuotas es reducido.
- D) El tipo de actividad puesta en marcha, gracias a este instrumento, es la microempresa o micronegocio, dado que los microcréditos están dirigidos a la población más pobre para ayudarla a generar una fuente regular de ingresos mediante el autoempleo. Y los microcréditos son el camino para obtener recursos entre aquellos que no tienen propiedades, ni posibilidad de recibir un crédito mediante el sistema tradicional.
- E) Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

A partir de lo anterior, en el siguiente apartado se abordan algunas definiciones que han planteado diversos autores, esto con la finalidad de tener una clara idea de lo que se entiende por microfinanzas.

² Esquivel Martínez, Horacio, “Situación actual del sistema de Ahorro y Crédito Popular en México”. En: Problemas del desarrollo, pp. 165-192.

1.1. Concepto.

Existe una amplia variedad de definiciones en torno de las microfinanzas. Una de ellas es la planteada por Marguerite Berger, quien las define como:

“Los servicios financieros destinados principalmente a las microempresas, sus propietarios-operadores y sus empleados.”³

Desde esta perspectiva, un elemento importante es la microempresa, lo que incluye actividades económicas independientes, que pueden abarcar desde vendedores de naranjas en puestos callejeros hasta pequeños talleres con empleados. Por tratarse de operaciones informales y habitualmente familiares, las microempresas, y sus propietarios y trabajadores, no cuentan con la documentación, los bienes y la verificación de ingresos salariales que normalmente exigen los bancos, especialmente para el otorgamiento de préstamos.

Por otro lado, para Joanna Ledgerwood las microfinanzas bien podrían definirse como:

“La prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos, incluyendo a los autoempleados. Los servicios financieros, por lo general, incluyen ahorro y crédito; sin embargo, algunas organizaciones también proveen servicios de seguro y pago”⁴

Para esta autora, las microfinanzas incluyen la intermediación financiera y frecuentemente la intermediación social.

Por su parte, el Dr. Esquivel afirma que las microfinanzas pueden entenderse como un esfuerzo que centraliza la energía dispersa, concreta la vocación de ayudar en estrategias financieras específicas que son capaces de sostenerse en el tiempo.

³ Berger Margueritte, *et.al.* El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro, p. 3.

⁴ Ledgerwood, Joanna, Manual de microfinanzas: Una perspectiva Institucional y Financiera, pp. 1-2.

En suma, más allá de las definiciones que puedan existir respecto de las microfinanzas, lo cierto es que éstas se enfocan principalmente a la población de bajos ingresos, debido a que no tiene acceso a servicios financieros tradicionales como los bancos. Por tanto, ésta se constituye como la principal demandante de los servicios financieros, que se atiende echando mano de lo que hoy se conoce como “metodologías de microfinanzas”.

La noción de metodología de microfinanzas hace referencia al proceso de asignación de los servicios, donde lo que se toma en cuenta no son los avales prendarios, sino los sociales, es decir, se privilegia el establecimiento de redes sociales. Por ello, dado que una de las características de la población a la que están dirigidas la microfinanzas, es el hecho de que suele estar dispersa en zonas rurales, con poca accesibilidad de transporte y comunicación, se torna necesario usar dichas metodologías para atender la demanda, disminuyendo al máximo los costos de transacción.

En este sentido, algunas de las particularidades primordiales de la oferta de servicios financieros para la población de bajos ingresos, son la rapidez para conceder el microcrédito y que no se necesite garantías financieras, el préstamo se otorga en pequeñas cantidades por cliente y, estos préstamos son ascendentes.

1.2. Antecedentes

Resulta generalizada la idea de que el origen del microcrédito se sitúa en la creación del Grameen Bank de Bangladesh; sin embargo, existen experiencias previas en siglos anteriores como es el caso de las sociedades benéficas de préstamo- inglesas- surgidas en el siglo XV. Una de las más importantes fue la creada por Samuel Wilson, quien en 1766 aportó 20,000 libras en préstamo a jóvenes que establecerían un negocio. La forma en que se asignaban los préstamos requería que cada prestatario buscara dos consignatarios. Con el paso del tiempo el número exigido de cosignatarios fue aumentando lo que hizo más difícil que un nuevo empresario, con escaso reconocimiento socioeconómico,

podiera obtener financiamiento, por lo que, este tipo de préstamos, finalmente, fueron destinados a negociantes ricos y de cierto prestigio.

En el siglo XIX, surgen las cooperativas de crédito alemanas, inspiradas en el *modelo Raiffeisen* creado por Frederich Raiffeisen en 1864. Estas cooperativas tenían la misión de cubrir las necesidades financieras de sus socios, y además daban asesoría en cuanto a su administración, con la visión de que, los más necesitados, en lugar de depender de donaciones y subsidios, se valieran de su propio esfuerzo y ayuda mutua.⁵ Estas entidades han constituido la experiencia más extendida y duradera de microcrédito en el mundo.

Posteriormente, tomando como referencia el éxito logrado por las cooperativas alemanas, basadas en el modelo Raiffeisen, surgen las cajas rurales italianas que actuaban en pequeños pueblos; tenían entre 20 y 60 miembros. Sólo sus integrantes se podían beneficiar con determinados préstamos. Para lograr esto, la asistencia a sus asambleas era de carácter obligatorio. Además, no se pagaban dividendos, y los beneficios se empleaban para aumentar el capital de la cooperativa o bien, con fines comunitarios, todo era supervisado por un comité encargado de velar por la claridad del manejo de los recursos, dado que la confianza era uno de los elementos indispensables para un adecuado funcionamiento de las cajas. Cabe resaltar que un elemento común en las instituciones precursoras de las microfinancieras, era el propósito de luchar contra la usura.

Así, ya entrado el siglo XX, a finales de la década de los años ochenta y principios de los noventa, surgieron casos exitosos de organismos de microcrédito en países en vías de desarrollo, específicamente, en América Latina y Asia. Algunos de estos organismos fueron desarrollados por Organismos No Gubernamentales (ONG's), otros por instituciones de crédito gubernamentales, y otros más, por bancos comerciales.

⁵ "Reseña histórica del cooperativismo alemán", en www.portalcooperativo.coop, consultada el 17 de febrero del 2009.

1.2.1. El Banco Grameen de Bangladesh

En este contexto, surge la institución microfinanciera más reconocida en el mundo actual: *El banco Grameen de Bangladesh*. Éste comenzó en 1976 cuando el doctor Mohammed Yunus, profesor de economía en la Universidad de Chittagong emprendió un programa experimental de préstamos, en el poblado aledaño de Jobra, mediante el “Proyecto Grameen”. Yunus trabajó con los campesinos de la zona, -que, aún hoy, se encuentran entre los más pobres del mundo-, y desarrolló una metodología de préstamo y ahorro para el Banco Grameen, el cual fue constituido como sociedad anónima en 1983.

Dicho proyecto partió de la idea de que la gente de escasos recursos, sobre todo en el medio rural, tiene una importante demanda de crédito, por ello, representa un mercado substancial para los servicios financieros; a pesar del problema que representa cubrir los costos, normalmente muy altos, para evaluar, supervisar y administrar los créditos que puedan otorgarse. Con esto, Yunus mostró que al adoptar ciertos principios de las finanzas informales, es posible reducir notablemente dichos costos y proporcionar servicios financieros en escala masiva, aún a los más pobres. Así, la filosofía de Grameen⁶ señala que el crédito es el instrumento más poderoso para romper el círculo vicioso de la pobreza, ayudando a incrementar el ingreso, la productividad, el empleo, la nutrición y la educación de los integrantes del grupo solidario y sus familias.

La metodología planteada por el banco Grameen consta de siete elementos clave:⁷

- 1) Se basa en el supuesto que un grupo de campesinos pobres es el mejor juez que dará a un crédito el uso más productivo y pagará el principal y los intereses en su totalidad y a tiempo. Los miembros forman grupos solidarios

⁶ Es importante mencionar, que debido al creciente reconocimiento internacional por su adecuada trayectoria, el Banco Grameen ha podido obtener donaciones y préstamos de patrocinadores como el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), el Banco de Bangladesh, la Agencia Noruega para el Desarrollo, la Fundación Ford, la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional, así como de diversos bancos comerciales.

⁷ Mansell, Carstens Catherine. Las finanzas populares en México: El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado, pp. 177-184

conformados por cinco personas; cada grupo, junto con otros seis grupos solidarios en su poblado o municipio, forman un centro de 30 miembros. Cada integrante de un grupo solidario garantiza el préstamo de los demás, si bien no legalmente, por lo menos moralmente, de manera que si una integrante no cumple con su pago o se retrasa, debe enfrentar la presión social de sus compañeras y hasta de su familia para que pague. Por lo tanto, los prestatarios en esencia emplean un aval social en lugar de una garantía física, el banco no necesita gastar recursos escasos en evaluaciones a fondo, supervisión y cumplimiento del crédito.

- 2) Los montos y plazos de vencimiento de los créditos son acordes con la capacidad de los miembros y su experiencia en el manejo de dinero. Los préstamos son pequeños y se amortizan mediante pagos semanales durante un año. Los integrantes utilizan los créditos para invertir en actividades generadoras de ingresos que les permitirán pagar el préstamo y los intereses, así como generar rendimientos para ayudarles a mejorar su nivel de vida. Algunas empresas típicas son la cría de cabras y gallinas, el cultivo de verduras, la apicultura, la fabricación de artesanías y la venta de comida y dulces. Una ventaja fundamental de dichos préstamos pequeños de corto plazo es que el prestatario puede tener problemas para mantener a flote su negocio y, no obstante pagar el préstamo y obtener otro crédito lo que le representa una segunda oportunidad para invertir de mejor manera.
- 3) La metodología del Banco Grameen es que el cobro de tasas de interés sólo se basa en el mercado. Si bien estas tasas son bajas, son en comparación más altas que las aplicadas por los programas de la metodología antigua⁸; no permiten al Banco Grameen recuperar totalmente sus costos y ser autosuficiente.

⁸ La metodología antigua o estándar supone que, lo único que los pobres necesitan es crédito que no necesitan otros servicios financieros tales como pagos y ahorros, a los pobres no se les puede ni debe cobrar las tasas de interés del mercado y que es necesario enseñarles cultura financiera, la morosidad y el incumplimiento en los pagos tal vez sean desalentadores, pero son inevitables al hacer negocios con los pobres.

- 4) Los integrantes están obligados a ahorrar mediante la compra de capital social en el Banco Grameen, y a contribuir con pequeñas cantidades para un fondo de ahorro grupal y un fondo de emergencia. El fondo grupal es administrado por los miembros en forma democrática y suele utilizarse en inversiones y actividades generadoras de ingresos. Además los miembros deben ahorrar 5% sobre sus préstamos. Este aspecto de la metodología es muy importante, pues no sólo ayuda a las integrantes acumular activos personales, sino que sus ahorros en el Banco Grameen les dan un sentido de propiedad y fuertes incentivos para mantener los índices de la institución al reducir la necesidad de financiamiento externo y permitir al Banco Grameen brindar sus servicios a una mayor cantidad de gente de escasos recursos.
- 5) La accesibilidad del banco es reflejada en el lema: “Si la gente no puede ir al banco, el banco debe ir a la gente”. Muchas integrantes del grupo objetivo son analfabetas y se sienten intimidadas por los bancos, razón por la cual el Banco Grameen tiene numerosas sucursales bastante modestas y proporciona servicios de puerta en puerta, los promotores van a los poblados en busca de clientes. Además todos los desembolsos y pagos del crédito se hacen públicamente en las reuniones semanales de cada centro. Esta transparencia absoluta garantiza que los préstamos lleguen a la población objetivo y refuerza la credibilidad del banco frente a sus miembros.
- 6) Si bien un pequeño porcentaje de los miembros son hombres, el Banco Grameen, se diseñó para atender a las mujeres. Ellas son las que padecen ciertas costumbres represivas. Además entre los pobres las mujeres y los niños conforman el grupo con mayor grado de indigencia. No obstante las mujeres suelen representar menores riesgos crediticios, tal vez porque la posibilidad de participar en un programa del Banco Grameen representa una oportunidad mayor en comparación con los hombres. Asimismo cuando se mejoran las condiciones de una mujer, mejoran las condiciones de la familia.

7) Por último, esto conlleva a que los miembros se apegan a las 16 decisiones⁹, que abarcan desde higiene y nutrición, hasta planificación familiar, vivienda, producción y educación. a diferencia de otras instituciones o programas que lo precedieron, el Banco Grameen ha demostrado que es posible proporcionar servicios financieros a los pobres en escala masiva. No sólo ha podido hacerlo con la ayuda de donaciones y créditos, sino descartando los métodos tradicionales de la banca comercial para favorecer el método de grupos solidarios, adaptando sus servicios a los clientes, motivando en forma realista el pago, cobrando tasas de interés altas y movilizandó ahorro.

Es importante destacar que si bien es cierto este banco no creó, en sentido estricto, dicha metodología, sí la sintetizó de manera tal que su forma de llevarla a la práctica, permitió realizar una serie de aportes metodológicos trascendentales en el campo de las microfinanzas, de manera particular, al utilizar las garantías grupales como mecanismo de selección de prestatarios y garantes; adaptar los importes y las condiciones de los préstamos a las necesidades estacionales, promoviendo la visión de un banco proactivo que llega hasta la gente y utilizar el ahorro y el seguro como parte importante de la combinación de productos que brinda protección al cliente en épocas de shock y de crisis.

Una de las cualidades del banco Grameen ha sido su adaptabilidad y flexibilidad frente a las diversas condiciones socioeconómicas, culturales, e incluso naturales que se han presentado desde su fundación. Ejemplo de lo anterior, la forma como hizo frente a las dificultades de pago causadas por las inundaciones

⁹ 1) Los cuatro principios del Banco Grameen (disciplina, unidad, valor y trabajo arduo) formarán parte de nuestra vida.; 2) Llevaremos prosperidad a nuestras familias; 3) No viviremos en casas mal cuidadas; 4) Cultivaremos verduras todo el año; 5) Durante las épocas de siembra, plantaremos todas las plantas de semillero que podamos; 6) Planificaremos nuestra familia para que sea pequeña; 7) Educaremos a nuestros hijos; 8) Siempre mantendremos limpios a nuestros hijos y a nuestro entorno; 9) Construiremos y utilizaremos letrinas; 10) Beberemos agua de pozos. De no hacerlo, herviremos el agua; 11) No aceptaremos dote en las bodas de nuestros hijos, ni daremos dote en la boda de nuestras hijas; 12) No seremos injustos con nadie; 13) Colectivamente haremos mayores inversiones para tener mayores ingresos; 14) Siempre estaremos dispuestos a ayudar a otro; 15) Si tenemos conocimiento de cualquier violación a la disciplina en algún centro, acudiremos al centro y ayudaremos a restaurarla; 16) Introduciremos la práctica de ejercicio físico en nuestros centros.

de 1998 en Bangaldesh (que fue el uno de los peores desastres la mitad del país estuvo sumergido en agua durante diez largas semanas. El agua se mantuvo a nivel de los techos de las casas durante un prolongado período que arruinó cosechas y provocó epidemias derivadas de infecciones sanitarias). Por ello, desde mediados del año 2000, el Grameen diseñó una nueva metodología que incorpora las lecciones aprendidas durante los últimos 30 años.

Esta nueva metodología se denomina Sistema General Grameen o GB II, que fue diseñado alrededor de un producto crediticio principal que se denomina Préstamo Básico. Además, existen otros dos productos de crédito: 1) el préstamo para vivienda y 2) el préstamo para educación superior, que funcionan en forma paralela al préstamo básico. Si algunas prestatarias enfrentan dificultades para pagar el préstamo básico de acuerdo al calendario de pagos convenido, se ofrece una ruta alternativa a través del "Préstamo Flexible" que es simplemente un préstamo básico reprogramado, con sus propias reglas.

Se iniciaron de manera alterna varios programas entre ellos uno para la creación de un fondo de pensiones para la tercera edad y otro cuyo objetivo es ofrecer servicios financieros a los indigentes para ayudarles a encontrar una forma de sustento digna, enviar a sus hijos al colegio y lograr pasar a la categoría de miembros convencionales del Grameen Bank.

Otra importante novedad que se introduce a partir del año 2000 es la sostenibilidad financiera que debe perseguir cada una de las sucursales, premiando a las sucursales capaces de ser autosostenibles financieramente.¹⁰

Actualmente, el Banco Grameen tiene un total de 2 millones y medio de prestatarios, de los que el 95% son mujeres, con unos créditos cercanos a los 5.000 millones de Euros, el índice de devolución de los préstamos es del 98,35%. Sus actividades se han extendido a 66 países de todo el mundo, entre los que se encuentran también países europeos como Suiza, Noruega o España.

¹⁰ Marban, Flores Raquel. "Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollados por el Grameen Bank en Bangladesh", en Revista de economía mundial, pp. 108-126.

Los prestatarios del Grameen Bank poseen en la actualidad el 94% del capital total del banco. El 6% restante es propiedad del gobierno. A finales de octubre de 2007, la suma total de los depósitos del Grameen Bank era de 48,22 billones de Tk (701,83 millones de US\$).¹¹

1.2.2. Foundation for Internacional Community (FINCA)

Con una metodología similar a la del Grameen Bank, ya que se enfoca a mujeres en grado de pobreza, pero no como banco sino como asociación civil, surge La Foundation for Internacional Community Assistance (FINCA) puesta en práctica en 1984. Con sede en Alejandría, Virginia fue diseñada también por un economista en este caso por el doctor John Hatch, es una organización autosuficiente sin ánimo de lucro, creadora del modelo de bancos comunales para personas de escasos recursos económicos en la que se equilibran la rentabilidad financiera con la rentabilidad social, cuya función es apoyar programas filiales en países de África y América Latina, incluyendo México.

La esencia de la metodología de los bancos comunitarios de FINCA es reconocer que las mujeres de escasos recursos tienen una idea más clara de cómo mejorar su situación económica que los profesionales en desarrollo. Los préstamos se otorgan a tasas de mercado, a empresarias para que desarrollen sus negocios, pues muchas de ellas tienen ideas innovadoras, son emprendedoras, pero no tienen acceso al crédito, debido a que no cuentan con los requisitos que piden las instituciones de crédito del sector bancario.

A diferencia de la metodología del Grameen Bank donde las prestatarias debe pertenecer a un grupo de cinco personas; Aquí no elaboran actas, no tienen mesas directivas ni garantías solidarias; los bancos comunales son grupos de aproximadamente veinte mujeres, en su mayoría, quienes forman un grupo, instalan una directiva y administran su propio microcrédito.

¹¹ Yunus Muhammad, "Grameen Bank, en pocas palabras", http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=318&Itemid=168, Consultado el 25 de febrero de 2009.

La operación financiera de los bancos comunitarios comienza cuando las agencias promotoras prestan capital de inicio a los bancos comunitarios recién establecidos, los que prestan a su vez el dinero a sus miembros quienes el acuerdo de préstamo y de esta forma se ofrecen una garantía colectiva.

Los primeros préstamos, por lo general, equivalen en moneda local a 50 y 300 dólares, por un plazo de cuatro meses que son pagados semanalmente al banco comunitario. Los préstamos financian inversiones de capital de trabajo a corto plazo. Los bancos comunitarios cobran tasas de interés comerciales. Al final de las dieciséis semanas, los bancos comunitarios pagan el interés a la agencia promotora. El dinero de préstamos que provienen y se pagan a la organización promotora, integra la cuenta externa.

Cuando los miembros pagan su primer préstamo a tiempo, pueden obtener un segundo préstamo. La cantidad del segundo préstamo está determinada por los ahorros que un miembro ha acumulado durante el primer período de préstamo, a través de contribuciones semanales. La metodología prevé que los miembros ahorrarán un mínimo que equivale a 20% del monto del préstamo por ciclo. El préstamo anterior, más los ahorros acumulados, determinan el monto de cada préstamo siguiente. Una persona que ahorra 10 dólares sobre un préstamo inicial de 50 dólares, y 12 dólares sobre un segundo préstamo de 60 dólares será elegible para un tercer préstamo de 82 dólares (10+12+60).¹²

Los ahorros de los miembros permanecen en el banco comunitario y se utilizan para financiar nuevos préstamos o actividades colectivas de generación de ingresos. No se paga interés sobre los ahorros; sino que los miembros reciben una parte de las ganancias del banco que provienen de las actividades de los nuevos préstamos o de otras inversiones.

La cuenta interna está compuesta por estos ahorros y por los intereses de los préstamos que se realizan con estos ahorros, así como por multas cobradas a los

¹² S. Aguilar, Ma. Magdalena y Estrada García, Ricardo, compiladores, Las microfinanzas en el mundo, Confianza y Pequeña Empresa, pp, 14-18

miembros, ganancias de las inversiones del banco comunitario y pagos parciales a la cuenta externa.

El objetivo de la banca comunitaria es reducir la pobreza en las familias al incrementar los ingresos de las mujeres. El modelo prevé que la participación de las mujeres en los bancos comunitarios mejorará su nivel social y su poder de negociación intrafamiliar.

Para alcanzar los objetivos, el modelo de la banca comunitaria define tres estrategias principales: primero intenta que las mujeres pobres se conviertan en clientes. Segundo los bancos comunitarios funcionan como grupos de autoayuda que proporcionan apoyo mutuo a sus clientes. Por último el modelo busca crear la capacidad local para administrar los bancos comunitarios de una manera participativa.

El modelo de los bancos comunitarios tiene ventajas tanto para las organizaciones promotoras como para los clientes. Una ventaja para los prestamistas es que reduce los riesgos al imponer a los miembros el pago conjunto de las deudas y al limitar los montos de préstamo a los depósitos de ahorro, comenzando con pequeños préstamos que se van incrementando al ir formando el miembro un historial de crédito. La organización que instrumenta el programa minimiza sus propios costos de transacciones ya que transfiere muchos aspectos administrativos a la banca comunal y el monto relativamente pequeño del capital requerido, son otra de las características que hacen al modelo de bancos comunitarios deseables para las organizaciones promotoras.

La metodología requiere gastos administrativos muy limitados. Aunque es necesaria cierta capacitación para establecer cada banco, el modelo no requiere de coordinación con bancos comerciales, o gobierno y permite la interacción directa con las comunidades.

Entre las ventajas para los prestatarios se encontró que los bancos comunitarios contienen procedimientos simples y disponibilidad inmediata de los préstamos, por lo que reducen a sus miembros los costos de transacción y de oportunidad de pedir un préstamo además no exigen a sus miembros requerimientos de garantías económicas (escrituras de una propiedad), que para

las mujeres resulta difícil obtener. Finalmente, la banca comunitaria ofrece servicios tanto de ahorro como de préstamo.

Los bancos comunitarios más antiguos del programa FINCA/Costa Rica han introducido sus propios cambios organizacionales. En bancos que tienen muchos participantes (163), los miembros del consejo asumen las tareas de cajero y gerente. Las transacciones financieras no tienen lugar en las reuniones semanales frente a todos los miembros. En vez de esto, los miembros acuden al tesorero para hacer sus transacciones individualmente.

Los programas bancarios de FINCA proporcionan pequeños préstamos, un programa de ahorros y soporte técnico para los trabajadores autónomos de los países en vía de desarrollo, ayudándoles a construir su propio camino de salida de la pobreza. En 2003, FINCA desembolsó más de 176 millones de dólares en préstamos para más de un cuarto de millón de clientes en todo el mundo mediante 23 programas en 22 países. Los préstamos rondan la media de 250 dólares, con una tasa de devolución de más del 97%. En los 20 años de historia de FINCA, ha demostrado que no solo funcionan las microfinanzas en términos de impacto en la vida de las personas, sino que éste es un modelo de negocio sostenible y creciente¹³.

1.2.3 Unit Desa, Banco Rakyat de Indonesia (BRI)

Otra experiencia exitosa en el otorgamiento de servicios de microcrédito, a nivel mundial, es la presentada por el sistema *Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia* (BRI). Es un banco gubernamental de desarrollo encargado de dar servicio en zonas rurales. El sistema Unit Desa o unidades de poblado, es una de sus múltiples actividades, sin duda la más conocida, proporciona pequeños préstamos y servicios de ahorro tanto en áreas urbanas como rurales, el BRI atiende a más clientes que ningún otro banco en Indonesia.

¹³ Portal de FINCA, Dirección electrónica www.villagebanking.org, consultado el 8 de marzo de 2009

Ha brindado servicios de ahorro y crédito a millones de pobres en zonas rurales y urbanas. Sólo en 1993, el Sistema Unit Desa atendió a 1.86 millones de prestatarios y su cartera vigente era de USD\$931 millones, con un promedio por préstamo de USD\$502. Las pérdidas por préstamos incobrables en el largo plazo ascendieron a tan solo 3.1 por ciento. Asimismo tenía 11.2 millones de ahorradores y un volumen de ahorro de USD\$2,100 millones.¹⁴

Las lecciones fundamentales que se pueden obtener del sistema de Indonesia son la viabilidad institucional, el desarrollo rural, las finanzas empresariales y una mejor distribución del ingreso, que pueden lograrse simultáneamente sólo si la movilización del ahorro se transforma en el pilar de las finanzas.

En sus inicios, el Sistema Unit Desa no fue muy prometedor. Las unidades eran minisucursales creadas en los años setenta para canalizar crédito subsidiado a los productores de arroz bajo el programa Bimbingan Massal o de Guía de Masas (*BIMAS*) en un esfuerzo masivo que hizo Indonesia para lograr la autosuficiencia de arroz a nivel nacional.

Los resultados de este esquema, fueron números rojos, apropiación de los beneficios por las élites y, en última instancia, el fracaso. A partir de los setenta se ofrecieron cuentas de ahorro en los bancos de las Unit Desa, pero las tasas anuales de interés determinadas por el gobierno a 12% para los préstamos y 15% para los depósitos desincentivaron a las unidades del BRI para movilizar ahorro.

No obstante, a mediados de los ochenta, el sistema Unit Desa se reformó, en el contexto de una liberalización financiera generalizada, para darle prioridad al ahorro y al préstamo, basado en el carácter y confiabilidad del prestatario a tasas de interés comerciales, y después de un período inicial, el programa de préstamos se financiaría a través del ahorro localmente movilizado.

El programa de crédito de Unit Desa, denominado Kredit Umum Pedesaan (KUPEDES) se introdujo en 1984. Los créditos de KUPEDES son préstamos

¹⁴ Robinson, Marguerite S. La Revolución Microfinanciera: Finanzas Sostenibles para Los Pobres, pp. 58-68.

pequeños e individuales para todo tipo de fines, entre los cuales se encuentran: préstamo para capital de trabajo e inversión disponible para personas físicas y microempresas. Los vencimientos sobre los préstamos para capital de trabajo variaban de tres a 24 meses y para préstamos de inversión el plazo era de hasta 36 meses. Ambos implicaban pagos mensuales.

Los créditos KUPEDES se basan en el carácter y confiabilidad del prestatario, en el sentido de que los funcionarios del banco no se interesaban en conocer hasta del último de los detalles de la evaluación de un proyecto, sino que fundamentan su decisión en los antecedentes comprobables del prestatario. Si bien los prestatarios deberían tener consignatarios, generalmente su cónyuge, y por ley, un aval que casi siempre era el título de propiedad de su tierra, aunque en la práctica, ésta era una mera formalidad ya que el BRI rara vez embargaba a clientes incumplidos.

El mecanismo principal para juzgar la calidad crediticia que utilizaba el BRI era la historia previa del crédito del cliente. En otras palabras, los prestatarios se clasificaban conforme a su historial de pagos, así quienes pagaran puntualmente podrían obtener otro crédito mayor, quienes no lo hacían quedaban totalmente excluidos. Este acceso continuo a montos mayores de crédito, hasta la fecha sirve como un poderoso incentivo para que los clientes paguen.

Los préstamos de KUPEDES se otorgaban a una tasa de interés comercial que correspondía a la inflación o incluso más, para los prestatarios que no pagaran puntualmente. Dichas tasas se justifican porque permiten al Sistema Unit Desa dar crédito a prestatarios cuya principal fuente de crédito alterna era el sector informal, para Unit Desa es necesario cubrir sus costos para lograr viabilidad y cobertura masiva. No debe olvidarse que para prestatarios de bajos ingresos el crédito más caro es el que no existe.

El programa de ahorro del Sistema Unit Desa se inició en 1986 con un paquete de instrumentos para el ahorro que proporcionaba, por primera vez a nivel local, una combinación de seguridad, conveniencia, liquidez, confidencialidad, buen servicio y utilidades, todo ello, a pesar de que, hasta esa fecha, se consideraba que la demanda de pequeños depósitos de ahorro en zonas rurales

no existía. Así, entre 1984 y 1996 el sistema otorgó cerca de Dls\$11.1 miles de millones en 18.5 millones de préstamos KUPEDES. Éstos estaban disponibles desde aproximadamente Dls\$ 11 hasta cerca de Dls\$ 10,685.¹⁵

Es importante hacer notar que el sistema alcanzó su punto de equilibrio en sólo dos años, ha sido rentable desde 1986 e independiente de subsidios desde 1987. En este contexto surgen los instrumentos denominados SIMPEDES (Simpanan Pedesaan) que significa ahorros rurales y SIMASKOT (Simpanan Kota) o ahorros urbanos, que permiten hacer retiros ilimitados y con una tasa de interés pequeña pero positiva, que varía conforme al mercado y el monto del depósito. Este mismo año el programa SIMPEDES se lanza a nivel nacional –en Indonesia-, y el Sistema Unit Desa logró cubrir sus costos. En 1989, se extendió el programa SIMPEDES a zonas urbanas de bajos ingresos.

Así, los depósitos del sistema Unit Desa han representado una fuente altamente estable de fondos que financian todos los préstamos KUPEDES. Una de las claves para que dicho sistema lograra una cobertura masiva fue el hecho de que cada una de las sucursales se considerara como un centro financiero autónomo, otorgando a los gerentes y personal incentivos salariales conforme a su productividad.

Lo anterior, combinado con los incentivos adecuados para prestatarios y ahorradores, así como un diferencial importante de tasas de interés para cubrir costos, ha permitido al Banco Rakyat Indonesia lograr lo que no ha hecho ningún otro banco de desarrollo, banco comercial u ONG, esto es, convertirse en una de las primeras instituciones en demostrar que las microfinanzas pueden lograr no sólo la magnitud para sostenerse, sino también ser rentable. De esta manera, el BRI es un ejemplo contundente de que las microfinanzas pueden y deben desarrollarse de modo eficiente, a través del sistema financiero formal. Así, el BRI es un modelo de simplicidad que utiliza tarjetas indexadas para hacer un seguimiento y registro a los pagos de préstamo.

¹⁵ Robinson Marguerite S. *op.cit.*, p 60

Si bien es cierto existen, a nivel internacional, otras instituciones microfinancieras, para efectos de esta investigación sólo se detallan tres metodologías la de un banco, el Grameen de Bangladesh, de una red de instituciones afiliadas FINCA y el programa de un banco de desarrollo Sistema Unit Desa del Bank Rakyat de Indonesia, dado que son éstas las más representativas, en la medida en que han logrado trascender, sosteniéndose a lo largo de varias décadas y convirtiéndose en los modelos a seguir alrededor del mundo.

1.3. La experiencia microfinanciera en América Latina.

Los microcréditos surgen en América Latina y Asia, casi de manera simultánea, a principios de los años setenta, aunque de forma distinta, tanto que hoy se puede hablar de un modelo latinoamericano y un modelo asiático, respectivamente.¹⁶ El modelo latinoamericano de microfinanzas es un caso de innovación desde abajo, tuvo sus inicios en instituciones pequeñas sin fines de lucro, que se han convertido en importantes instituciones bancarias.

En América Latina, en la década de los setenta, se destacan experimentos de microcrédito en Colombia (Opportunity Internacional), en Brasil (proyecto Uno en Recife), en el Salvador, con la cooperativa Fedecrédito. Cabe mencionar que por estos mismos años surgió el Banco Grameen, de Bangladesh.

Por otra parte, una experiencia importante fue la de la Asociación para el Desarrollo de Microempresas (ADEMI), encargada de otorgar préstamos a microempresarios en República Dominicana, fue fundada como asociación civil en 1983. ADEMI fue la primera institución filial de ACCIÓN Internacional para dar servicios a un gran número de microempresarios y lograr una viabilidad total. Con esta asociación se impulsa uno de los mayores programas de crédito para microempresarios en Latinoamérica. Es menester subrayar que ACCIÓN Internacional es una ONG con sede en Estados Unidos, que a mediados de los

¹⁶ Berger Margueritte. *op.cit.*, p. 15.

setenta comenzó a otorgar préstamos subsidiados a microempresarios en Latinoamérica. Actualmente, esta organización también se enfoca a comunidades latinas que viven en los Estados Unidos.

De forma similar a la experiencia de Grameen, el modelo de ACCIÓN se sustenta en la presión moral de los miembros del grupo que se organizan para acceder a algún crédito. Sus clientes potenciales son microempresarios marginados, social y económicamente, y que por lo tanto, muy difícilmente obtendrían financiamiento por las rutas tradicionales del mercado. Por ello, su objetivo primordial es la provisión de préstamos sin colaterales de manera viable. También, busca el establecimiento de instituciones especializadas en créditos para microempresas que puedan operar sin subsidios, a través de asistencia técnica basada en los principios substanciales de la minimización de los costos en las instituciones y de los prestatarios, y el cobro de tasas de interés que reflejen los costos reales de un crédito.

Ya en los años ochenta, algunas organizaciones no gubernamentales (ONG`s), como Promoción de la microempresa (Prodem), que surge en 1986, y la Asociación ProCrédito en Bolivia, iniciaron su proceso de conversión a bancos o intermediarios bancarios especializados. Esta transformación en entidades financieras formales les dio acceso a ciertos servicios financieros que, anteriormente, tenían vedados, entre ellos la captación de depósitos y el mercado interbancario

A principios de los noventa, en Latinoamérica se fundaron las primeras instituciones financieras controladas y sujetas a normas. Surgieron los primeros bancos comerciales y empresas financieras creadas como sociedades anónimas con fines de lucro, constituidas por socios que buscaban en sus inversiones un doble propósito; resultados financieros medidos por el rendimiento de capital e impacto en el desarrollo: que se pudiese medir a través del número de microempresas atendidas. Así, instituciones como BancoSol en Bolivia, Mibanco en Perú y Compartamos en México, demostraron que es posible ampliar las fronteras financieras, penetrando masivamente en el sector de los pobres y de las microempresas no bancarizadas, generando ganancias y cobrando tasas de

interés de mercado. Estas instituciones acumulan utilidades en forma de capital o distribuyen dividendos, lo que les permite atraer más recursos, principalmente del sector privado.

1.3.1 BancoSol, Bolivia

Uno de los casos más exitosos de microfinanzas en Latinoamérica es sin duda el de BancoSol (Banco Solidario) de Bolivia. Este fue el primer banco en América Latina creado expresamente para proporcionar servicios financieros, de manera rentable, a las microempresas a escala nacional. Su origen data de 1986, cuando la ONG norteamericana ACCIÓN, junto con un grupo de empresarios bolivianos pusieron en marcha una entidad de microcrédito no lucrativa denominada PRODEM, que tuvo éxito en la tarea de ofrecer y recuperar el microcrédito que se otorgaba a tasas de interés que permitían la total recuperación de los costos. Como ONG –PRODEM- vio difícil su sostenibilidad en el largo plazo porque dependía de donaciones y fondos subsidiados de la cooperación internacional. Además, se veía impedida legalmente para captar ahorros del público o pedir prestado al banco central. Frente a estas dificultades, decidió seguir el camino de la formalización y de esa manera ejercer prácticas de intermediación financiera completa, para tener posibilidades de captación de ahorros, pero también mediante fuentes externas.

Para el año 1992, después de cuatro años de preparación, PRODEM en alianza con organismos internacionales y accionistas privados, estableció el Banco Solidario S.A. (BancoSol). La apertura de BancoSol fue un logro a nivel mundial, porque abrió las puertas hacia una nueva era de las microfinanzas, caracterizada por poseer mayores oportunidades para mejorar el desempeño de estas instituciones, en términos de alcance y sustentabilidad de sus servicios

De este modo, la evolución de la industria de las microfinanzas en Bolivia, fue posible entre otras cosas, gracias al adecuado marco regulatorio que se reflejó en el incremento de depósitos en el período de diciembre de 1999 a septiembre de 2006, teniendo un crecimiento de 103 mdd a 441 mdd. En el mismo período, el

número de prestatarios, creció de 97 mil a 349 mil, lo que representó el 59% del total de prestatarios del sistema financiero regulado nacional.¹⁷

En este contexto, Bolivia posee una de las mayores concentraciones de entidades de microcrédito en el mundo, debido a que, además de préstamos grupales, Bancosol ofrece préstamos a asalariados e individuos que no quieren formar un grupo solidario y pueden ofrecer algún tipo de garantía. Asimismo, el banco posee una estructura accionaria muy diversificada, donde más del 50% de los socios son organizaciones internacionales.

Uno de los más importantes aportes de la experiencia boliviana en microfinanzas es la manera de como poder bajar las tasas de interés al cliente sin perder eficiencia y productividad. Por ello, entre otros factores, a los que debe su éxito, se pueden citar los siguientes:

- A) La existencia de varias instituciones privadas autosostenibles, operando en franca competencia y en condiciones de mercado.
- B) Altos niveles de cobertura de demanda, por lo menos en los principales centros urbanos y en las zonas rurales.
- C) Un mercado dinámico con instituciones permanentemente preocupadas por el desarrollo de productos y perfeccionamiento de las tecnologías financieras utilizadas, así como por ampliar los segmentos de mercado atendidos.
- D) Y finalmente, un marco legal que, en general, sea adecuado para el desarrollo de las entidades reguladas de microfinanzas.

En suma, la situación actual de las microfinanzas en Bolivia es producto de un largo proceso que se puede dividir en cuatro etapas. La primera que va de 1986 a 1991, se caracterizó por la aparición de las ONG's como entidades que financiaron a sectores de menores ingresos, con lo que se promueve la inserción de dichos sectores al sistema financiero a cambio de las tradicionales fuentes

¹⁷ Müller, Hebert, Microfinanzas: Una historia de éxito. Asociación de entidades financieras especializadas en microfinanzas de Bolivia, <http://www.asofinbolivia.com/sp/documentos.asp>, consultado el 28 de febrero 2009.

informales (familiares y prestamistas). La segunda, comprendida entre 1992 y 1998, se definió a partir de un importante proceso de conversión en entidades de intermediación financiera y ampliación de la cobertura de mercado, crecimiento y baja mora. La tercera, ocurrida a finales de los 90, en la que se presenta una importante crisis social y económica, motivada, entre otras cosas, por el exceso de crédito al consumo –otorgado por ciertas entidades financieras- como una forma establecer prácticas agresivas e inadecuadas, que llevaron al sobreendeudamiento de los clientes, generando, así, el deterioro de la calidad de la cartera y disminución del número de clientes y de la rentabilidad. Y, finalmente, la cuarta, comprendida desde el año 2000 a la fecha, donde se crea la ampliación de segmentos atendidos, servicios financieros a la población rural, a los asalariados, y a la pequeña y mediana empresa.

Como información adicional se pueden señalar las principales características de las microempresas en Bolivia, que se constituyen como el primordial campo de acción de las microfinancieras. De esta forma, las microempresas: a) son manejadas por sus propietarios y entorno familiar; b) tienen como máximo de 11 a 50 empleados; c) son unidades económicas familiares; d) combinan los recursos humanos entre familiares y personas ajenas; e) el valor de sus ventas anuales llega hasta \$US.1,200,000; f) el valor de sus activos no supera los \$US.100,000; g) pueden lograr niveles de ahorro considerables; h) las finanzas del negocio están registradas contablemente; i) tienen acceso al sistema bancario y a los servicios no financieros; j) su capacidad técnica y de gestión es limitada; k) tienen cierto conocimiento de herramientas de gestión; l) generalmente estas unidades económicas son atomizadas; m) existe división de funciones en su organización; n) cuentan con infraestructura productiva relativamente aceptable y está diferenciada de su hábitat familiar, y, o) poseen una adaptación rápida a la coyuntura económica.¹⁸

¹⁸ Müller, Hebert, *op. cit.*, p. 15.

1.3.2. Mibanco en Perú.

Lograr el prestigio con el que actualmente cuenta Mibanco como la principal institución financiera de la microempresa en Perú le tomó décadas de experimentación y experiencia además de ser la única institución de microfinanzas del país clasificada formalmente como un banco comercial, lo que le permite ampliar sus operaciones y diversificar sus servicios.

Muestra de ello es el premio recibido por el Banco Interamericano de desarrollo (BID) a la excelencia en microfinanzas 2006 como la mejor institución regulada de microfinanzas en Latinoamérica por su desempeño financiero, cobertura, innovación, bancarización, liderazgo y notable crecimiento en zonas rurales.

Esta institución se fundó en 1968 por Acción Comunitaria del Perú, organización no gubernamental dedicada a encontrar soluciones para mitigar la pobreza a través de la autoayuda en los barrios de bajos recursos. Los organizadores de Mibanco descubrieron que a menudo la mejor forma de ayudar a los pobres es a través de prácticas comerciales prácticas y realistas.

Se convierte en banco formal regulado en el año de 1998, teniendo como base la experiencia de el Grupo ACP Inversiones y Desarrollo, una asociación civil sin fines de lucro que cuenta con más de 35 años de experiencia en el sector de la micro y pequeña empresa y cuyo objetivo es el de atender las necesidades financieras de los microempresarios.

Desde sus inicios la institución contó con una importante cartera de más de 13.000 clientes, que provenían de Grupo ACP (El Grupo ACP, de Perú, es un Holding con misión social, un grupo de empresas e instituciones complementarias que están orientadas hacia un mismo mercado objetivo donde cada una de estas instituciones se especializa en crear un acceso donde hay una exclusión), el cual transfiere su conocimiento y metodología de trabajo a MiBanco, constituyéndose en su base operacional. Actualmente es el principal accionista de MiBanco con el 67,67%. Inicialmente, el Banco sólo se fondeaba con recursos propios y adeudados, fundamentalmente de Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), en 1999 empieza a realizar captaciones del público.

Luego de convertirse en un banco formal regulado, los préstamos de Mibanco crecieron de \$12 millones a \$102 millones en cinco años de operaciones, mientras que su clientela aumentó de unos 34,000 a 106,000 en el mismo periodo. Más del 96 por ciento de los clientes de Mibanco está al día en sus pagos, situación que la hace una de las instituciones financieras más estables del país.¹⁹

A pesar de haberse convertido en un próspero negocio, Mibanco se mantiene fiel a sus fines sociales originales. Alrededor del 25 por ciento de sus clientes se encuentra por debajo del umbral de la pobreza y los préstamos tienen como límite unos 8,000 dólares por persona. Y cerca del 65 por ciento de los prestatarios son mujeres.

Antes de alcanzar la autosuficiencia la institución recibió préstamos y subvenciones de asistencia técnica de instituciones internacionales, incluido el BID. En cuanto a su composición accionaria Profund International tiene el 17.8 por ciento, Acción International el 6.4 por ciento, Acción Comunitaria mantiene el 66.4 por ciento de las acciones de Mibanco y la Corporación Andina de Fomento el 6.4 por ciento. El resto de accionistas son personas naturales.²⁰

Mibanco ha recibido préstamos de Cofide, el banco estatal peruano de segundo piso, pero ha insistido en mantenerse como una institución privada independiente. En 1998 rechazó una oferta del Gobierno de adquirir una participación mayoritaria en su capital.

La institución aprendió en poco tiempo que los pobres son capaces de ahorrar y de tomar sus propias decisiones sobre prioridades de inversión, motivo por el cual ofrece básicamente dos tipos de productos, los préstamos de capital y las tarjetas de crédito. Entre los préstamos de capital, se encuentran: Micapital (dinero para trabajar o comprar mercadería), Miequipo (dinero para herramientas o maquinaria), Mifacilidad (para estudiar, viajar o comprar materiales), Mivivienda

¹⁹ "Mibanco: éxito la microempresa". Pagina del Banco Interamericano de Desarrollo Perú, consultado en la página de internet <http://www.iadb.org/exr/am/2004/index.cfm?language=spanish&op=press&pg=16>, el día 4 de marzo 2009.

²⁰ MiBanco Perú, (<http://www.mibanco.com.pe/nucleo.aspx?nompag=comphtml/historia.htm&tp=interno&id=es>)

(para comprar o construir una casa), Micasa (para mejorar o ampliar una casa propia), Mihipoteca (para comprar o construir una casa), Milocal (para la compra, ampliación o remodelación de un local comercial), Proyectos Especiales (ayuda a las mypes a conseguir el lugar adecuado para cada negocio); Chasqui efectivos (prestamos rápidos desde S/.300 hasta S/.1,000) y Crédito rural (para mejorar la producción ganadera agrícola).

Un importante cambio en el sector de microfinanzas en Perú se da cuando se publica un decreto legislativo en junio de 2008, que modificó el marco regulatorio de la Ley General del Sistema Financiero, ampliando la capacidad de acción tanto de las cajas municipales como las rurales y entidades de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (Edpymes) que proveen servicios microfinancieros.

El cambio posibilita a las instituciones que ofrecen servicios microfinancieros competir en departamentos y provincias distantes de sus municipios además de acceso a mayor financiamiento en el mercado de capitales y a operaciones financieras que antes sólo se ofrecían a los bancos tradicionales, como la negociación de acciones y bonos o los préstamos hipotecarios y el ahorro individual

Gracias a esos cambios, la industria microfinanciera peruana ascendió al liderazgo del Microscopio 2008, elaborado por Economist Intelligence Unit (EIU) con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Actualmente la institución atiende a más de 500,000 clientes, y ha atendido un total de 2'624,294 clientes con un monto total desembolsado de US\$ 2'763,412,896, sus activos totales ascienden a US\$ 737.9 a diciembre de 2008 con un total de depósitos de US\$ 387.1²¹

²¹ Portal de Mibanco Perú.,
<http://www.mibanco.com.pe/nucleo.aspx?nompag=comhtml/resultados.htm&tp=interno&id=es>,
consultado el 4 de marzo 2009

1.3.3. Compartamos México.

El nombre de “Compartamos” es reconocido por más de un millón de microempresarios. La inmensa mayoría de estas personas nunca había sido consideradas parte de los mercados financieros. Surge a partir del grupo denominado “Gente Nueva”, el cual nace en 1982. Esta ONG es apoyada por la Universidad Anáhuac, y basa su estrategia en tres ejes: la consolidación de valores a través de congresos y seminarios, acción social mediante apoyo a través de microfinanzas y distribución de despensas para grupos pobres, la construcción de un hospital para apoyo a grupos indígenas mazahuas²². Con una alianza con ACCIÓN Internacional, Compartamos se orienta al mercado de microcréditos de zonas urbanas, ya que hasta 1998 había abarcado sólo las zonas rurales.

Para la consolidación del programa de microcréditos era necesaria la autosuficiencia, ya que la dependencia de donaciones era la principal restricción para el crecimiento. A su vez la necesidad de autosuficiencia hizo evidente la naturaleza masiva del programa, sólo en la medida en que se lograra un volumen relevante se conseguiría la autonomía operativa. En 1993 se llegó a la conclusión de que era necesario conocer otras experiencias de banco comunal y realizaron viajes de aprendizaje a Bangladesh y el Salvador.

Una decisión importante sobre el tratamiento de los clientes fue no graduarlos. Originalmente se pensó que el financiamiento a microempresarios sería temporal. Sin embargo, debido a la intensa relación de Compartamos con su clientes se concluyó que no era necesario graduar a los clientes, sino brindarles nuevas alternativas de financiamiento.

Entre 1993 y 1994 se abrieron varias sucursales y la cartera creció a 6,000 clientes activos, este crecimiento fue apuntalado por los fondos de distintas instituciones y donadores, se desarrollaron procedimientos para informar de los avances de manera clara.

Es en este período que se lleva a cabo la masificación del crédito a microempresarios con el objetivo de que los procesos involucrados –apertura de

²² Ruiz Durán, Clemente, Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional, p. 363

sucursales, procesamiento de créditos, emisión de cheques- se mantuviera tan simples como fuera posible.

A finales de los años noventa, la organización vive tres cambios relevantes. Por un lado se definen y construyen las llamadas áreas de Backoffice, cuya función es soportar la operación comercial. Esto supone no sólo la definición de áreas y funciones, sino también ampliación del equipo directivo. En segundo lugar inicia operaciones en el Distrito Federal. Debido a las condiciones sociales y comunitarias, se incursiona en el crédito solidario, lo que representa todo un reto a una organización orientada a un producto estándar y masivo, generadoras de ingreso y por último se toma la decisión de cambiar la personalidad jurídica de la empresa. Se decide así crear una Sociedad Financiera de Objeto Limitado enfocada al crédito para microempresarios.

El proceso de preparación y autorización de la SOFOL por parte de la SHCP llevó más de un año. Así el 1º de enero del año 2000, Financiera Compartamos comienza a operar. Las Sofoles se encuentran reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (artículo 102, Fracción IV) y por las reglas de operación especiales emitidas por la SCHP. El objeto de las Sofoles es captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el registro nacional de valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector.

En el año 2001, la Corporación Financiera Internacional el (IFC), principal brazo financiero del sector privado del Banco Mundial, tomó participación en Banco Compartamos y actualmente es el tercer accionista más grande del banco y para el año 2002, "Compartamos" emitió por primera vez certificados bursátiles en la Bolsa Mexicana de Valores, siendo la primera empresa de microfinanzas en emitir deuda en el mercado bursátil con garantía propia.

Para 2004 y debido al crecimiento de la empresa se realiza la segunda emisión de bonos garantizada por la Corporación Financiera Internacional (CFI) que pertenece al Banco Mundial y fue la primera transacción de estas características en México.

Hasta el 31 de mayo de 2006, se organiza y operaba con el nombre de Financiera Compartamos, S.A. de C.V., a partir del 17 de mayo de 2006 recibió de

parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) el oficio de autorización para la organización y operación de una institución de banca múltiple denominada Banco Compartamos, S.A., cuyas principales actividades consisten en ofrecer créditos para hacer crecer a la microempresa en México y específicamente a las mujeres emprendedoras del campo y la ciudad. Es un banco orientado a apoyar los pequeños proyectos cuyo modelo de financiamiento se basa en la confianza que otorga la capacidad crediticia individual y en las garantías solidarias de pequeños grupos.

Para el año 2007, “Compartamos” comienza a cotizar en la BMV, con gran éxito, el valor de su acción incrementó su valor en más de un 30%. Tenía cerca de 180 sucursales en 29 estados de la República Mexicana, con más de 620 mil clientes. En diciembre de 2008 Banco Compartamos cuenta con más de 1,155,850 clientes activos de los cuales el 98% son mujeres, cuenta con más de 5,733 millones en cartera total y una cobertura nacional con más de 300 oficinas de servicio, su planta de colaboradores es mayor de 5,946 empleados. Además cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores el 100% de las acciones. Es la primera institución de microfinanzas en emitir certificados bursátiles con garantía propia calificado con AA- por S&P y Fitch, auditada por PWC.²³

Sus productos principales son: Crédito Mujer, para capital de trabajo con una tecnología grupal (12 a 50 mujeres) garantía solidaria, tiene 2 beneficios: condonación de la deuda al 100% en caso de fallecimiento del cliente y seguro de vida básico sin costo alguno para el cliente. Los montos son de \$1,000 a \$4,500 y un plazo de 16 semanas; el siguiente es, Crédito Adicional es un segundo crédito ofrecido simultáneamente a clientes con crédito mujer. El cliente debió haber completado dos ciclos con crédito mujer y tener un crédito actual de mínimo \$2,000, los montos son de \$600 a \$6,000 con un plazo de 4 a 11 semanas.

²³ Página oficial: www.compartamos.com.mx, consultada el 2 de marzo de 2009

Crédito Solidario: grupo conformado por hombres y mujeres, de 3 a 8 integrantes, cuya garantía es solidaria. Tiene como beneficio la condonación de la deuda al 100% en caso de fallecimiento del cliente.

Crédito Mejora tu Casa para mantenimiento o mejora de la vivienda del cliente es otorgado a clientes con al menos dos ciclos con crédito mujer es un crédito personal y requiere garantía prendaria y personal, los montos van de \$3,000 a \$30,000 y los plazos son de 6 a 24 meses y finalmente Seguro de Vida para clientes con crédito mujer sin límite de edad y sin restricción médica los montos son de \$15,000 a \$105,000 con un plazo de 19 semanas.

“Compartamos” representa sin lugar a dudas el caso de mayor éxito en el país de cómo una ONG pasa al sector formal con el apoyo de las instituciones de ayuda internacional tales como ACCIÓN, o el Banco Mundial. Demuestra que las empresas que se dedican a las microfinanzas no deben estar en la disyuntiva de ayudar a la gente o generar utilidades, sino que es posible abarcar ambas metas.

Las microfinanzas en Latinoamérica y El Caribe se expandieron rápidamente durante el 2007. Las instituciones de microfinanzas de la región crecieron en 30.9 por ciento en escala, medidos en términos de moneda local para eliminar los efectos de depreciación del dólares, y en 22.2 por ciento en alcance hacia finales de 2007, manejando 13.7 billones de USD en más de 12.4 millones de créditos a clientes de bajos ingresos en 15 países de la región y con todos los tipos de crédito. Los microahorros aumentaron en 28.1 por ciento, en términos de moneda local, a más de 8.6 billones de USD en aproximadamente 9.8 millones de cuentas.²⁴

Para medir el desempeño de las instituciones microfinancieras en Latinoamérica se utiliza una herramienta llamada “Microscopio” la que provee un conjunto de puntajes e indicadores con base en los cuales se pueden realizar

²⁴ Análisis e Informe de Bechmarking de las Microfinanzas en América Latina 2008. Microfinance Information eXchange, Inc. (MIX), <http://www.microfinanzas.org/centro-de-informacion/documentos/2008-analisis-e-informe-de-benchmarking-de-las-microfinanzas-en-america-latina/>, consultado el 8 de marzo 2009

comparaciones del entorno de negocios para las microfinanzas entre distintos países.

En la segunda edición del “Microscopio” sobre el entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe 2008 registra las fortalezas y debilidades de esta industria utilizando un índice creado para tal fin evalúa y asigna un puntaje específico para las tres siguientes categorías:

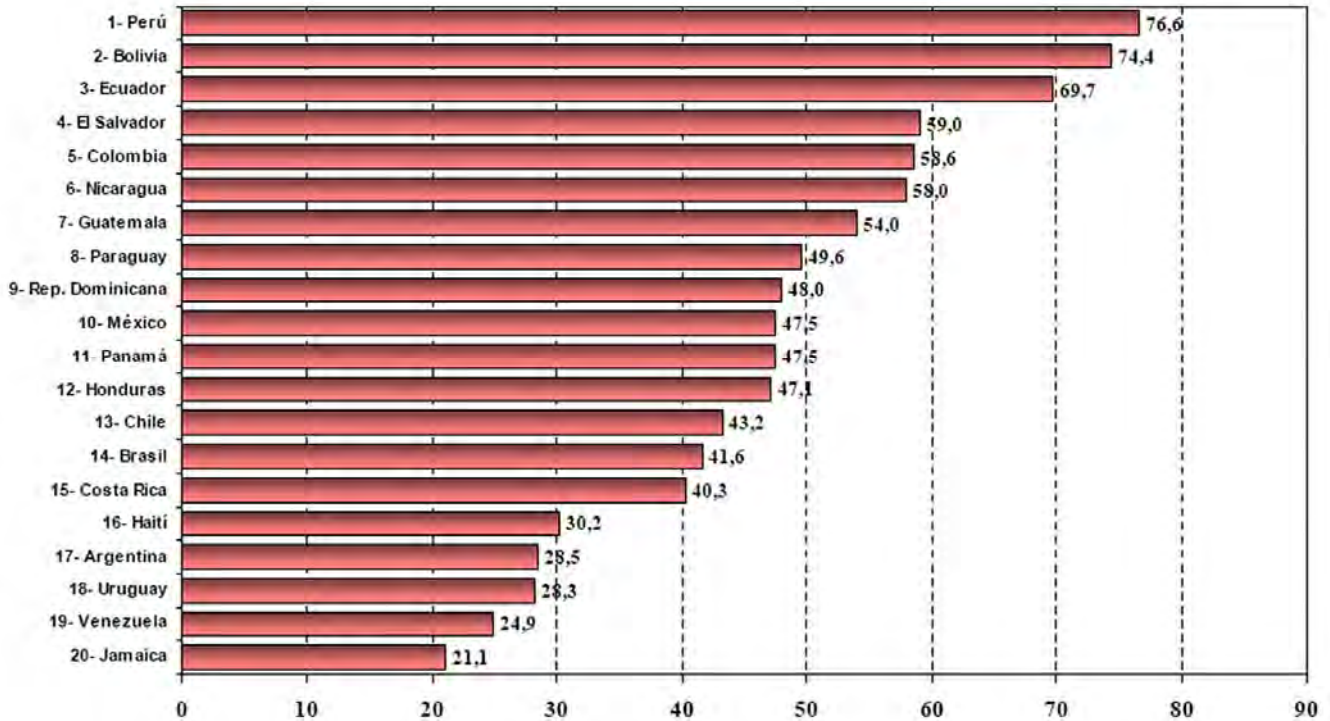
- 1) calidad del marco regulatorio;
- 2) clima de inversión; y
- 3) desarrollo institucional, para las microfinanzas en cada país.

Los puntajes globales de cada país son generados a través de 13 indicadores del entorno de negocios para las microfinanzas. El puntaje general que puede oscilar entre 0 y 100 (donde 100 es el mejor escenario), se calcula con la media ponderada de los puntajes específicos de las tres categorías individuales marco regulatorio 40%, Clima de inversión 40% y desarrollo institucional 20%. De acuerdo a este método Perú es el país con las mejores condiciones para las microfinanzas en América Latina y el Caribe, según el índice “Microscopio 2008” (ver cuadro núm. 1).

Cuadro número 1.

MICROSCOPIO 2008

Clasificación de países de acuerdo con su entorno de negocios para las microfinanzas



Fuente: Economist Intelligence Unit (EIU) en colaboración con el BID/FOMIN y la Corporación Andina de Fomento (CAF).²⁵

Desde los años cincuenta diversas organizaciones alrededor del mundo han tratado de cubrir la demanda de crédito de la población de bajos recursos. Algunas instituciones lo han logrado, otras no. No obstante hay ejemplos a nivel internacional que demuestran que las organizaciones pueden llegar a los pobres y darles recursos para iniciar proyectos productivos con diseños institucionales viables y rentables.

²⁵ Economist Intelligence Unit, "Microscopio 2008 sobre el entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe", <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=1671635>, consultado en 10 de marzo 2009.

La sostenibilidad es una de las características reconocida como una condición fundamental para el buen funcionamiento de cualquier institución microfinanciera. Si una microfinanciera no es sostenible en el largo plazo, su existencia futura está condenada a desaparecer. Sólo cuando se alcanza la sostenibilidad, la institución puede convertirse en un elemento permanente del sistema financiero, sin depender de donantes.

¿Pueden las instituciones microfinancieras ser sostenibles y llegar a la población de bajos ingresos? Por lo que se ha analizado en este capítulo se vió que el ejemplo más contundente es el Banco Grameen el cual ha logrado ser financieramente sostenible al mismo tiempo que otorgar crédito a los más pobres. En México ha sido tomado como modelo en diversos proyectos tanto gubernamentales (PRONAFIN) y de la iniciativa privada (Compartamos), para atender a los sectores de recursos más bajos de la población.

Las diferentes experiencias en el mundo muestran que no hay una fórmula única para alcanzar la sostenibilidad y a la población pobre, las experiencias expuestas en el presente capítulo muestran también que tienen en común el compromiso de llevar servicios financieros no a grupos pequeños de beneficiarios afortunados, sino a los muchos millones de pobres sobre una base viable y de largo plazo.

El que se llegue o no a esta población de bajos ingresos depende en primer lugar de que sea el objetivo de la organización.

Capítulo 2. LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO.

La dura realidad es que la mayoría de los pobres del mundo aún carecen de acceso a servicios financieros sostenibles, ya se trate de ahorros, créditos o seguros. El gran desafío que se nos plantea es afrontar las limitaciones que impiden a las personas participar plenamente en el sector financiero (...). Juntos, podemos y debemos crear sectores financieros incluyentes que ayuden a las personas a mejorar sus vidas.

Kofi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas, 2003

En México, al igual que en otros países del mundo, las microfinanzas han adquirido un lugar importante en el financiamiento hacia las clases más desprotegidas. Ello se nota en la gran cantidad de actores involucrados en diversos proyectos y programas dirigidos hacia el microfinanciamiento.

Este capítulo tiene el propósito de identificarlos, conocer las metodologías utilizadas, así como las leyes que las regulan. En tal sentido, para conocer el entorno en que se desarrollan las microfinanzas en México, se analizan los antecedentes históricos de las cajas de ahorro y crédito, que representan la primera referencia de microfinanciamiento en nuestro país.

Actualmente, las cajas de ahorro son consideradas como entidades financieras, cuyo objeto es la captación de ahorro de sus socios. Sus inicios se encuentran en el movimiento cooperativista, que estableció una forma de organización favorable a las personas de bajos recursos, conservando siempre sus principios originales a saber:

“1. La voluntariedad, 2. La libre adhesión o principio de la puerta abierta, 3. Carácter privado, público o social, 4. No mercantil, 5. Control democrático o aplicación del voto plural, 6. Aplicación de la idea de servicio y el desinterés en la satisfacción de las necesidades humanas, 7. Realización de uno o varios fines sociales, 8. Reparto del excedente en atención al valor del trabajo, al mayor o menor uso que se haya hecho de la sociedad cooperativa, empleándolo en acrecentar el patrimonio social o en obras sociales, 9. Propósito de cooperatizar la mayor parte de la economía”.¹

¹ Lastra Lastra José Manuel, “La empresa cooperativa en la era de la producción flexible”, p. 12

En México, el Ahorro y Crédito Popular han sido atendidos por un grupo de entidades que toman diversas formas jurídicas. Estas, de acuerdo con lo que consideraron se ajustaba más a las necesidades, en el momento de su constitución. Entonces, las organizaciones populares se conocen como cooperativas, cajas de ahorro, cajas solidarias, cajas populares, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito etc. Algunas con alrededor de cincuenta años de existencia, todas ellas dentro del concepto de Banca Social.

2.1 Las cajas de ahorro.

Los antecedentes de la existencia de cajas de ahorro en México pueden ubicarse, incluso, desde antes de la llegada de los españoles con las cajas mutuales indígenas o de censo.² Aunque la mayoría de los autores coinciden en que las cajas de ahorro son de origen europeo, derivadas principalmente de la forma de organización cooperativa; desarrollada en Alemania, Francia e Inglaterra, estos países generaron múltiples formas de organización económica en la producción artesanal, para el consumo obrero y de ahorro para financiar a pequeños agricultores.

De este modo, en México en el año de 1775 se fundan las primeras instituciones replicando el esquema europeo como son la Alhóndiga, los Pósitos, Cofradía y los Monte Píos, en las comunidades rurales. Es importante recordar que el origen del microfinanciamiento surge en el sector rural.

En este contexto, desde finales de la dictadura porfirista, se registraron intentos por promover - por parte de los grupos liberales- estas formas de organización de corte cooperativista, especialmente tomando como base el éxito de las cajas alemanas. Sin embargo, a pesar de que estos intentos no prosperaron, la importancia de la problemática rural de ese tiempo y el reparto social de la tierra, dieron lugar al establecimiento de las cajas de préstamos (antecedente del Banco Nacional de Crédito Agrícola). Dichas instituciones

² Hernández Romero, Oliverio y Almorin Albino Renato, Las Microfinanzas en México, tendencias y perspectivas, p. 14.

financieras tuvieron como principal propósito apoyar el desarrollo del sector agrícola

Otro intento por crear un sistema de ahorro y crédito cooperativo, fue el realizado por Alberto García Granados, en el año de 1921, quien patrocinó una caja de crédito rural en su hacienda ubicada en el Estado de México. Aplicó para ello el trabajo de investigación sobre el modelo cooperativista de Raiffeissen.

En el año de 1951, además de la instancia superior que representó el Secretariado Social Mexicano bajo la dirección del sacerdote Pedro Velázquez (Al iniciar el movimiento popular mexicano de ahorro y crédito, los sacerdotes Pedro y Manuel Velásquez, así como Carlos Talavera, decidieron utilizar el término de cajas populares que, a su vez, empleo Alfonso Desjardins, desde 1900 en Canadá: "Caisse Populaire"), los llamados Centros Sociales para Trabajadores fueron fundamentales. Estos últimos operaban en algunos barrios capitalinos, donde se llevaron a cabo las primeras reuniones entre vecinos. La primera caja de ahorro de la historia de México fue creada por el sacerdote mencionado, quien luego de semanas de reuniones en la colonia América, localizada a unas cuadas del Panteón de Dolores en la ciudad de México, presidió la asamblea constitutiva que se realizó el 12 de octubre de 1951, y se llamó Caja Popular León XIII.³

Para 1954 existían alrededor de 20 instituciones similares. Pero, sus dirigentes y participantes pronto se dieron cuenta de que se necesitaban asesoramiento y otros servicios. Por ello, este mismo año decidieron organizar el Primer Congreso Nacional de Cajas Populares, en el que se analizó el funcionamiento de los órganos directivos y se determinó constituir un Consejo Central de Cajas Populares. Con el establecimiento de dicho Consejo se mejoró su organización y se amplió la cobertura.

De esta manera, otras cajas empezaron a formarse en todo el país. Dentro de las más importantes destacan las de Yucatán, Jalisco, Distrito Federal, Estado de México, Zacatecas, Coahuila y Querétaro.

³ "Caja Popular Mexicana, evolución de las cajas de ahorro en México", <http://www.cpm.coop/historia.html>, consultado el 10 de abril de 2009.

Así, diez años después del Primer Congreso de Cajas Populares, en 1964 se creó la Confederación Mexicana de Cajas Populares. Con lo que se formó la estructura básica de organización del movimiento, integrada por Cajas, Federaciones y Confederaciones, con la finalidad de proporcionar asesoría técnica para propiciar nuevas formas de financiamiento entre los socios. De esta forma, para el inicio de 1965 existían 500 cajas de ahorro con 30,000 asociados y con ahorros captados por 12 millones de pesos aproximadamente⁴.

En este marco, a pesar de que las Cajas de Ahorro Popular empezaron a desarrollarse por iniciativa de las comunidades, durante mucho tiempo la mayoría de ellas se mantuvo en torno a la iglesia.

Por décadas el gobierno no participó en esta actividad, ni con políticas de fomento, ni con acciones para regularla. No es sino hasta 1970 que las cajas de ahorro se caracterizaron por su independencia de la iglesia católica y, sobre todo, por el enfoque empresarial que se les dio. Es decir, profesionalizaron la administración con personal de tiempo completo ya que al principio el personal laboraba en su tiempo libre y sin remuneración, lo que ocasionó que los gastos de administración aumentaran y como consecuencia, las cuotas de las Cajas para la Federación se incrementaron y, a su vez, las de la Federación para la Confederación. Tales condiciones provocaron la separación de algunas cajas que consideraron a este nuevo esquema de corte mercantilista. Algunas de ellas regresaron al esquema confederado.

Ya en la década de los 90's, la Reforma a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, significó el origen de las Sociedades de Ahorro y Préstamo, como organización auxiliar del crédito (SAP). Así entonces, muchas cajas populares decidieron convertirse en SAP ya que esto les proporcionaba reconocimiento legal; sin embargo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fue muy estricta para la autorización de las organizaciones que

⁴ Imperial Zúñiga, Ramón, "Las cajas de ahorro: instrumentos de la sociedad civil", pp 606-611.

presentaron su solicitud para convertirse en SAP se otorgaron 20 autorizaciones de 300 solicitudes⁵.

En pleno proceso de regularización, en 1994 se reformó la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) con la finalidad de reconocer a la cooperativa de ahorro y préstamo, como una modalidad de consumo de esta forma abre una salida que evitaría la regularización de todo el sector. Al modificarse esta ley, muchas cajas de ahorro que iban a convertirse en SAP decidieron separarse de la Confederación y adoptar la figura de Sociedad Cooperativa. Por ello, aproximadamente 500 cajas de ahorro -sin regulación- se convirtieron en SAP o en cooperativa durante el período comprendido entre 1991 a 1994. En esta línea, y de acuerdo con Martínez Cantero⁶ la figura de las microfinancieras, tal y como se conocen en México actualmente, se desarrollan en 1996 siendo la primera de ellas “Santa Fe de Guanajuato A.C.”

Esta fue la primera microfinanciera oficialmente reconocida, aunque no es la única experiencia mexicana en la historia del microfinanciamiento. Existieron desde 1973 microfinancieras bajo el esquema reseñado aunque no fueron reconocidas de manera formal. Ejemplo de ello es la instaurada en Chihuahua, llamada Salud y Desarrollo Comunitario A.C. (Sadec) que surge con el fin de brindar ayuda al sector más pobre del Estado. Consistía en un programa de salud reproductiva que exigía la participación de las mujeres.

Esta iniciativa sirvió de punta de lanza para abrir camino a la Federación Mexicana de Salud y Desarrollo Comunitario A.C. (Femap), que vio la necesidad de ampliar sus programas al área del autoempleo.

En 1987 el proyecto Sadec/Femap ya funcionaba como banco comunitario, principalmente en el norte del país y en el sur de Estados Unidos. Después surgieron otros programas de crédito encaminados a sectores desprotegidos tales como Compartamos (1982), Servicios Financieros Comunitarios (FinComún) 1994 y el Centro de Apoyo al Microempresario (Came) 1992.

⁵ Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular, Foro Regional de WOCCU en Latinoamérica, p. 7

⁶ Martínez Cantero, Eduardo, “Historia Mínima de las microfinancieras”, La jornada 11 de octubre 2004.

Debido a los resultados económicos negativos de finales de los ochenta y la devaluación de diciembre de 1994, se presentó el peligro de un colapso y la insolvencia del sistema bancario.

El Banco de México activó el rescate bancario por medio del Fobaproa, hoy IPAB⁷, a través del cual se tomaron medidas que permitieron a la economía mexicana estabilizarse. Entre ellas, la reforma financiera que comprendió seis medidas complementarias enfocadas a recuperar y fortalecer al sector financiero del país:

1. Liberalización financiera
2. Desarrollo del mercado de dinero
3. Reprivatización de los bancos y banca universal
4. Medidas para incrementar la competencia del sector financiero
5. Reforma de la banca de desarrollo y de los fideicomisos
6. Autonomía del Banco Central.⁸

De esta manera, y con la excepción de los esfuerzos orientados a la banca de desarrollo, el rescate financiero no contempló al sector popular, el cual enfrentó tasas de interés sumamente elevadas, que generaron problemas de recuperación de cartera. Lo que llevó a muchas a la quiebra, incluso, algunas de las ya reguladas vieron como sus clientes perdían sus ahorros.

De este modo, tan sólo en el caso de las Uniones de Crédito su reducción fue impresionante, pues al cierre de 1994 sumaban 402 y para septiembre de 2002 se habían reducido a 210 en operación⁹. Por lo que hace a las cajas solidarias, también tuvieron complicaciones, en el año 1999 el índice de morosidad fue de aproximadamente 23%, porcentaje que se logró mantener durante el año 2000¹⁰.

⁷ Girón Alicia y Levy Noemí, *México; Los bancos que perdimos, de la desregulación a la extranjerización del sistema financiero*, pp. 38-39.

⁸ Mansell Carstens Catherine, *Las Finanzas Populares en México, El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, pp. 17-22

⁹ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Evolución de las Uniones de Crédito", p.3.

¹⁰ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Historia del movimiento cajista", en http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=27&it_id=447, consultada el 18 de marzo de 2009

A la situación anterior habrá que sumar la falta de un marco jurídico adecuado. Esto se hizo evidente en el año 2000 cuando algunas “pseudo-cajas de ahorro” aprovechando las lagunas regulatorias realizaron operaciones fraudulentas e ilegales con lo que afectaron el patrimonio de un gran número de ahorradores.

Las autoridades financieras y agrupaciones de cajas de ahorro popular, presentaron ante el Congreso de la Unión un proyecto de Ley que regulara las operaciones de captación de ahorro y crédito de estas cajas de ahorro. De esta manera, se contaría con un fondo de garantía de depósito de los ahorradores.

El proyecto también contenía medias coercitivas, a fin de que las autoridades pudiesen determinar el cierre de las cajas de ahorro y crédito, cuando éstas no cumplieren con la legislación, por lo que la ley que se promulgó sería para todo el sector: la Ley del Ahorro y Crédito Popular (LACP).

Así, para junio de 2001 se asentaron las bases para la formación del Sector del Ahorro y Crédito Popular (SACP). La promulgación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) implicó un ordenamiento, promoción, regulación y depuración de las cajas de ahorro existentes en el país, hasta la actualidad.

En ese mismo año se promulgó la Ley Orgánica del Banco del Ahorro Nacional y Servicios financieros (BANSEFI). Que abordaremos más adelante.

2.2 La Ley de Ahorro y Crédito Popular

La Ley de Ahorro y Crédito Popular, representa un proceso con tres ejes de acción: normatividad, aprobación y supervisión. El aspecto normativo establece las reglas que determinan la aprobación de una entidad para pertenecer al sector de ahorro y crédito popular formal. La aprobación implica reglamentación de entidades existentes con nuevas figuras jurídicas que son vigiladas por el Estado. Por su parte, la supervisión retroalimenta la normatividad de la LACP, para actualizarla y hacerla efectiva.

La importancia de esta ley reside en el reconocimiento que se les otorgó a las instituciones populares como intermediarios financieros al promover y facilitar

el servicio de captación de recursos y colocación de crédito. Con lo que se logró proteger los intereses de quienes realizaban operaciones con estas entidades.

En términos generales, la LACP en año 2001 otorgaba cuatro años a las instituciones microfinancieras para convertirse en parte del sistema financiero formal y ser reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). De acuerdo a cuatro niveles de operación, establecidos a partir de: activos y pasivos, número de clientes, ámbito geográfico de las operaciones y la capacidad técnica y operativa de la institución¹¹.

Del total de instituciones que existían previamente, la nueva ley determinó admitir únicamente a dos clases de sociedades: Las Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo (SCAP) y Sociedad Financiera Popular (Sofipo), bajo la figura de Sociedad Anónima. Por tanto, las cajas tienen la obligación de transformarse en alguna de estas dos, así como de obtener la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la cual se auxiliará en las federaciones para vigilar el cumplimiento de la Ley. La diferencia entre una SCAP y una Sofipo radica en el hecho de que la primera es una figura cooperativa sin fines de lucro; mientras que la segunda es una figura mercantil con fines de lucro.

En un estudio realizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)¹², con datos proporcionados por la confederaciones, federaciones, asociaciones y las propias cajas en toda la República, se determinó que el sector estaba integrado, aproximadamente, por 650 entidades, de las cuales 200 eran cajas populares que, en su mayoría, adoptaron la figura de cooperativas y no estaban afiliadas a ningún organismo integrador. A su vez, 158 cooperativas estaban agrupadas en alguna federación. Al mismo tiempo, existieron 207 cajas solidarias y 12 sociedades de ahorro y préstamo, además de otro tipo de instituciones, como son asociaciones y sociedades civiles.

La SHCP señaló que el 94 por ciento de las 650 entidades de ahorro y préstamo popular detectadas no representaban riesgo para la inversión de sus

¹¹ Campos Bolaños Pilar, El Ahorro Popular en México: acumulando activos para superar la pobreza, pp. 98-103

¹² Silva Nava Aarón, Director General Adjunto de Banca y Ahorro de la SHCP, en entrevista para el Diario Reforma de Guadalajara, 02-10-2000.

socios debido a que poseían desde hacía años, características que las hacían confiables: sus participantes eran socios; realizaban asambleas; los ahorradores participaban en algún órgano de control; conocían la gente a los administradores; pagaban rendimientos, incluso inferiores a los rendimientos bancarios; no eran de creación reciente; tenían arraigo en sus comunidades.

“En México las sociedades cooperativas representan 95% de los intermediarios identificados, mientras que las sociedades privadas son uniones de crédito u ONG. Estas últimas suelen atender a la población más pobre”¹³

Es importante señalar que de los dos esquemas que marca la LACP sólo las uniones de crédito y las Sofoles pueden permanecer bajo el esquema legal, siempre y cuando no capten ahorro. Si fuera el caso, deben tomar alguna de las nuevas figuras. Con base en lo anterior, se puede afirmar que el éxito del modelo de dos figuras jurídicas, radicarán en la efectividad de estos cambios. Es decir, en la viabilidad financiera y participación de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP).

Sin estos dos elementos, los cambios hasta ahora llevados a cabo difícilmente tendrán buenos resultados. Desde el punto de vista del alcance a los más pobres, uno de los puntos efectivos del marco legal, es que no requiere mayor aprovisionamiento de la cartera y capital, cuando los préstamos se hacen con garantía solidaria; sin colaterales financieros.

Esto proporciona la posibilidad para que las Instituciones Microfinancieras (IMF's) se integren a la ley. Si bien es cierto que el proceso para que una organización sea aprobada por la CNBV es largo y costoso, la alternativa de no incorporarse a la ley, es dificultar la independencia de la organización (su sostenibilidad) porque no sería posible captar ahorro.

Considerando las dificultades para capitalizar las microfinancieras y para cumplir con la estructura administrativa, se han otorgado varias prórrogas a las

¹³ Silva Nava, Aarón, “La respuesta gubernamental a la falta de acceso a los servicios financieros en México”, Revista de Comercio Exterior, p. 578

organizaciones con posibilidades de ser reguladas, que aún no reúnen todos los requisitos. Con esto, el número de IMFs que podrán entrar, en los próximos años, a la ley podría aumentar. Ello se debe a que, una vez dentro de la norma, los criterios mínimos de capitalización, de estructura organizativa y de regulación prudencial serán permanentes.

Si bien existen argumentos en contra del marco regulatorio de las IMFs, se debe reconocer el avance en el sector popular bajo la LACP. Ejemplo de esto, es la autorización, el 20 de septiembre de 2006, a Servicios Financieros Alternativos (SEFIA), que se constituye como la primera microfinanciera que atiende a mujeres campesinas, y que es impulsada por una ONG, sin fines de lucro. La autorización de SEFIA muestra que es posible utilizar metodologías de microfinanzas, operar bajo la ley y atender a una población pobre.

2.3 Actores microfinancieros.

Actores son aquellos agentes, instituciones y organizaciones, formales, semiformales e informales que realizan alguna acción relacionada con las microfinanzas (oferentes).

Los actores meta son aquellas personas a quienes van dirigidas las acciones de los actores del microfinanciamiento (demandantes), algunos de los oferentes tienen el papel de fuentes de fondeo; otros de intermediación y algunos tiene ambas funciones.

Para Catherine Mansell “lo que se conoce como finanzas informales abarca todas las operaciones financieras, préstamos y depósitos que se realizan al margen de la regulación de una autoridad monetaria o financiera; aquellas que son reguladas se consideran parte de las finanzas formales”¹⁴.

Entre las autoridades regulatorias se encuentran la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el Banco de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Economía.

¹⁴ Mansell Catherine, op. cit. p. 45

Bajo este esquema se entienden como semiformales a las instituciones financieras que no captan ahorro, pero sí colocan crédito, al no tener que ser registradas, supervisadas y reguladas por alguna de las instituciones del gobierno. Particularmente las Sofoles, Sofomes, Arrendadoras, Empresas de Factoraje Financiero y las Uniones de Crédito.

Estas instituciones se encuentran en el marco del sistema Financiero que en México está compuesto por siete grandes participantes como se puede apreciar en el cuadro núm 2: los Grupos financieros, el Sector Bancario, el sector Bursátil, Sociedades de Inversión, Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP) y las Empresas que prestan servicio a entidades Financieras; éstos a su vez se subdividen en diversas instituciones.

Cuadro núm. 2

SECTOR FINANCIERO EN MÉXICO

1. Grupos Financieros
◦ Sociedades Controladoras de Grupos Financieros
2. Bancario
◦ Instituciones de Banca Múltiple
◦ Instituciones de Banca de Desarrollo
◦ Sociedades Financieras de Objeto Limitado
◦ Oficinas de representación y Agencias de Bancos Extranjeros
◦ Fondos y Fideicomisos Gubernamentales
◦ Organismos de Fomento
3. Bursátil
◦ Bursátil Valores
◦ Bursátil Derivados
4. Sociedades de Inversión
◦ Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión
◦ Sociedades de Inversión de Deuda, Capital, Renta Variable y Objeto Limitado
◦ Sociedades Distribuidoras de Acciones de Sociedades de Inversión
◦ Sociedades Valuadoras de Sociedades de Inversión
5. Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito
◦ Arrendadoras financieras
◦ Empresas de Factoraje Financiero
◦ Almacenes Generales de Depósito
◦ Uniones de Crédito
◦ Sociedades de Ahorro y Préstamo
◦ Casas de Cambio
◦ Sociedades Financieras de Objeto Múltiple
6. Entidades de Ahorro y Crédito Popular
◦ Entidades de Ahorro y Crédito Popular
◦ Federaciones de Entidades de Ahorro y Crédito Popular
◦ Confederaciones de entidades de Ahorro y Crédito Popular
7. Empresas que prestan Servicios a Entidades Financieras
◦ Empresa de Servicios Complementarios o Conexos de Grupos Financieros
◦ Empresas de Servicios Complementarios o Conexos de Banca
◦ Empresas de Servicios Complementarios o Conexos de Organizaciones Auxiliares
◦ Empresas de Servicios Complementarios o Conexos de Casas de Bolsa
◦ Inmobiliarias Bancarias
◦ Inmobiliarias de Casas de Bolsa
◦ Sociedades de Información Crediticia
◦ Proveedores de Precios
◦ Asesores de Inversión
Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Padrón de entidades Financieras Supervisadas, México 2009.

2.4 Sector formal.

El sector formal en México está compuesto, en términos generales, por las instituciones bancarias y las no bancarias. En ambas instituciones también participa el gobierno a través de los programas sociales, principalmente por medio de la banca de desarrollo.

Los servicios formales para los sectores de bajos recursos son sumamente caros. Sin embargo, ésta no es una situación que ocurra sólo por el lado de los demandantes, sucede también por el lado de los oferentes. Brindarles servicio a las clases de ingresos bajos, es mucho menos redituable para los bancos debido a los costos de transacción y los riesgos asociados.

Catherine Mansell¹⁵, ejemplifica los costos de transacción que enfrentan las personas de bajos ingresos pero en términos no económicos:

“Los costos de transacción que deben enfrentar los pobres pueden ser enormes. Como hay pocos intermediarios del sector financiero formal en zonas de bajos ingresos. Ir al banco puede implicar salirse algunas horas del trabajo, caminar grandes distancias, tomar varios transportes y, muy probablemente, hacer largas colas. También puede implicar el llenado de formas difíciles de comprender, tiempo y esfuerzo para reunir la documentación adecuada y el trato poco amable del personal, que suele ser de un nivel socioeconómico diferente”.

A pesar de todos estos inconvenientes, en los últimos años se ha observado un cambio importante en cuanto a los mercados objetivo de los bancos comerciales. Este fenómeno se conoce como Downscaling y se refiere a la incursión de la banca al segmento microempresarial, para ofrecer una gama de servicios financieros a la población de menores ingresos. Su mercado objetivo es el sector con actividad económica independiente o informal.

México es un país que ha logrado diversificar la oferta de servicios financieros con enfoque en las personas de bajos ingresos. De esta manera ya son 16 nuevos bancos microfinancieros o “Bancos de nicho” que a febrero de 2008 están autorizados para operar en el país. Entre los cuales se encuentran

¹⁵ Mansell Carstens, Catherine, op. cit., p. 48

Banco Azteca, Compartamos, Banco Ahorro Famsa, BanCoppel y Banco Wal-Mart¹⁶.

Banco Azteca surge de la experiencia de las tiendas Elektra en dar crédito al consumo. Fue autorizado como banco en el año 2002, y para el año 2008 contaba con una cartera total de 22,500.6 mdp y cuenta con 1,131 sucursales.

Compartamos es un ejemplo de upscaling¹⁷, cuenta con 18 años de historia microcrediticia, en el año 2006 se transformo de Sofol a banco con el objetivo de brindar servicios de préstamo, ahorro y seguros. Actualmente cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores y es el banco microfinanciero más grande y exitosos de Latinoamérica con una cartera total de 4,791.6 mdp.

La SHCP autorizó al Grupo Famsa para constituir la razón social de Banco de Ahorro Famsa, S.A. (institución de Banca Múltiple), para iniciar operaciones como banco a partir del año 2006 dentro de las sucursales de la cadena mueblera, que suman 265. Para el año 2008 sumaba una cartera total de 1,089.70 mdp.

A las cadenas comerciales Coppel se les autorizó operar como banca múltiple bajo el nombre de BanCoppel, S.A. Institución de Banca Múltiple, inició operaciones durante el año 2006 y para 2008 ya contaba con 464 sucursales y una cartera total de 1,428.70 mdp.

Recientemente la SHCP autorizó a Wal-Mart operar su primer negocio de banca múltiple, bajo el nombre de Banco Wal-Mart de México Adelante, S.A., institución de Banca Múltiple. Se inauguró en el año 2006.

Desde su creación estos bancos, principalmente Compartamos y Azteca, han registrado un fuerte crecimiento que muestra la gran necesidad de servicios financieros del sector de bajos ingresos, en la captación y colocación de crédito. Asimismo, la oferta de productos y servicios financieros se ha ampliado continuamente y propicio, aunque sea en pequeña escala, la bancarización de los sectores de bajos ingresos.

¹⁶ Solórzano Luna, Marcia Luz, "Nueva banca en México, incorporación de sectores populares al financiamiento", Economía Informa, pp. 115-119.

¹⁷ El upscaling hace referencia a las instituciones que brinda servicios financieros a las personas de bajos ingresos que debido a su crecimiento y alcance, se han transformado de instituciones no bancarias a Bancos.

Gobierno. La Banca de Desarrollo, Fondos y Fideicomisos Gubernamentales

La participación del gobierno como oferente de servicios microfinancieros puede proporcionarse desde la banca de desarrollo o a través de programas sociales llevados a cabo por las Secretarías de Gobierno.

La banca de desarrollo

Actualmente existen seis instituciones que constituyen el total de la banca de desarrollo nacional¹⁸.

1. Nacional Financiera (Nafin). Promueve el desarrollo industrial y regional, que atiende sobre todo, a las pequeñas y medianas empresas que se ubican en sectores económicos específicos o de carácter estratégico, en el desarrollo regional o nacional. Asimismo, apoya a las medianas empresas del mercado bursátil y a intermediarios financieros en la colocación de deuda para el desarrollo de los mercados financieros.
2. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext). Promueve el comercio exterior para incrementar las exportaciones y el número de exportadores. Ofrece apoyos crediticios y asesorías técnica y promocional a las empresas pequeñas y medianas vinculadas con las exportaciones. Asimismo, impulsa la captación de inversión extranjera en el país y la inversión mexicana en el exterior.
3. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras). Financia la creación de infraestructura y servicios para los estados y municipios, apoya el fortalecimiento financiero de las instituciones de los gobiernos locales y promueve la canalización de recursos de la banca comercial hacia este sector.
4. Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). Creada en enero de 2002, impulsa el desarrollo de los mercados primarios y secundarios de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social.

¹⁸ Banco de México, Instituciones de Banca de Desarrollo, portal Banxico, [http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/infor-general/intermediariosFinancieros/InstitucionesBancaDesarrollo.html](http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/infor-general/intermediarios-financieros/instituciones-banca-desarrollo.html), consultado el 12 de marzo 2009.

5. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjército). Proporciona servicios de banca y crédito a los miembros del ejército, fuerza aérea y fuerzas armadas del país, así como servicios bancarios al público en general.
6. Banco del Ahorro Nacional y Servicios financieros (Bansefi). En los últimos años se ha buscado continuar fortaleciendo al sector financiero, dotándolo de marcos legales cada vez más sólidos. De esta forma en 2001 se modificó la ley orgánica que transformó al Patronato del Ahorro Nacional (Panhal) en el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), cuya tarea fundamental es promover la cultura del ahorro, operar como banco o caja central de las SACP y coordinar los apoyos temporales del gobierno federal para fortalecer y apoyar la institucionalización de este sector¹⁹.

Respecto a la promoción de la cultura del ahorro, Bansefi continúa el trabajo que por 50 años ejecutó el Patronato del Ahorro Nacional (Panhal) y que consiste en prestar servicios de captación de depósitos a la población de bajos ingresos sin cobro de comisiones, distribuir programas gubernamentales y prestar servicios como remesas, mediante 554 sucursales en el país.

El Bansefi se centra en actividades que mejoran la situación financiera de los intermediarios del SACP por medio de la generación de mayores ingresos o la disminución de los costos de operación mediante el programa Plataforma Tecnológica. La cual consiste en asistencia técnica, tecnológica, capacitación y difusión de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, para las cajas de ahorro y Uniones de Crédito, con el objetivo de ayudar a la consolidación del funcionamiento del sector. Adicionalmente, se hizo una alianza comercial denominada “L@ red de la gente”.

¹⁹ Portal Bansefi

<http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Marcojuridico/Documents/Marco%20Juridico%20Actual/Leyes/LEY%20Orgánica%20del%20Banco%20del%20Ahorro%20Nacional%20y%20Servicios%20Financieros.pdf>

L@ Red de la gente

El Bansefi ha establecido una asociación voluntaria con las EACP, denominada L@ Red de la Gente, cuya estrategia es ofrecer servicios financieros seguros y confiables a un mayor número de personas incluyendo a aquellas que viven en pobreza extrema.

Este modelo permite ofrecer una sola marca, política comercial y procesos de operación. L@ Red es la segunda red financiera más grande México, con 1,530 sucursales, y la de mayor presencia en cuanto a número de municipios atendidos, con más de 700.²⁰

En la actualidad L@ Red trabaja con distintas empresa que envían remesas a México y donde el migrante, desde el lugar donde se encuentre, puede elegir en qué desea invertir su dinero. L@ Red también distribuye los recursos de los programas de gobierno.

7. Financiera Rural (FR): Aunque no forma parte del sistema de banca de desarrollo, actúa como un Organismo de Fomento descentralizado bajo la supervisión de la CNBV. Es una fuente importante de crédito que atiende las actividades financieras del campo: agropecuarias, forestales, de pesca y otras más vinculadas al medio rural. Ofrece créditos, servicios financieros y apoyo técnico a los productores e intermediarios financieros rurales.

La banca de desarrollo juega un papel fundamental, a través de la creación y constitución de diversos instrumentos y mecanismos financieros. Su funcionamiento es supervisado por la CNBV, regulado por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) y por sus leyes orgánicas.

El mayor reto que tiene la banca de desarrollo no es ofrecer préstamos a tasas de interés subsidiadas, sino enfocar sus esfuerzos en la calidad y manejo del crédito. Así como seguir ofertando servicios complementarios y capacitación.

²⁰ Información publicada en el portal Bansefi.

http://www.bansefi.gob.mx/comsocial/comunicados/Paginas/122007_1.aspx, consultada el 22 de marzo 2009.

Fondos y Fideicomisos Gubernamentales

Dentro de los apoyos económicos por parte del Gobierno Federal se encuentra el de la Secretaría de Economía para las MIPYMES: el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (PRONAFIN), que es uno de los programas de microfinanciamiento impulsados por el Estado. Tiene el propósito de fomentar y promover un sistema de microcrédito y ahorro con la participación de las Instituciones Microfinancieras como canales para la distribución y ejecución del crédito. Ello con el fin de apoyar las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales, de todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

Entre sus objetivos está apoyar principalmente a las microfinancieras que atienden a la población que se encuentran en condiciones de pobreza y promover el fortalecimiento institucional de las microfinancieras seleccionadas.

Está conformado por dos Fideicomisos:

1. FINAFIM (Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario) cuya finalidad es apoyar a la población objetivo en condiciones de pobreza en zonas marginadas y no marginadas. Se les ofrece servicios financieros para su desarrollo de forma ágil y oportuna, en la materialización de sus proyectos, a través de la conformación de un sistema sólido y autosustentable de Instituciones de Microfinanciamiento.
2. FOMMUR (Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales). Se constituye para establecer un mecanismo de microfinanciamiento que permita proporcionar microcréditos accesibles y oportunos a las mujeres del medio rural que carecen de acceso a estos servicios. Con la finalidad de impulsar el autoempleo y las actividades productivas, así como la adquisición de habilidades empresariales básicas y de una práctica de ahorro entre las mujeres de escasos recursos del medio rural.

El Gobierno Federal ha implementado dos programas fundamentales en los que participan instituciones y organismos públicos y privados:

1. Plan Nacional de Desarrollo

2. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

De acuerdo con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, a través de las Instituciones de Fomento y de la Secretaría de Economía, se otorgan los apoyos a las MIPYMES a través de diferentes programas que podemos observar en el cuadro núm. 3.²¹

Cuadro núm. 3

PROGRAMAS DE APOYO GUBERNAMENTAL

Institución	Nombre del Crédito
BANCOMEXT Banco Nacional de Comercio Exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Cadenas productivas exportadoras • Exporta Fácil • Programa de apoyo al sector turismo • Apoyo al Desarrollo y Consolidación de la Banca Social
FONAES Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la Inversión productiva, comercial y de servicios • Apoyo a la población rural, campesina e indígena y grupos urbanos del sector social, a través de un proyecto de inversión. • Apoyo al financiamiento empresarial.
FIFOMI Fideicomiso de Fomento Minero.	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de Trabajo Habitación o Avio • Capital de trabajo Avio Revolvente • Capital de trabajo Avio Revolvente para apoyo a Proveedores • Infraestructura Refaccionario • Reestructuración de Pasivos • Infraestructura Activos FIFOMI • Capital de Trabajo Credi-Capital FIFOMI • Infraestructura Arrenda FIFOMI (Arrendamiento Financiero) • Capital de Trabajo Factor FIFOMI • Pago de Pasivos FIFOMI (Sustitución de Pasivos)
FIRA Fideicomisos Institucionales	<ul style="list-style-type: none"> • Habilitación o Avio (Capital de Trabajo) Municipios • Habilitación o Avio (Capital de Trabajo)

²¹ CONDUSEF. Programa de Apoyos institucionales de la Banca de Desarrollo. (última actualización enero 2009) Portal Condusef. http://www.condusef.org.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/bancos/cuentas_credito/pymes/banca_desarrollo.swf. consultado el 13 de abril 2009.

en Relación con la Agricultura	<p>Multiconceptos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Refaccionarios • Prendario
NAFINSA Nacional Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Cadenas Productivas Internacionales • Cadenas Productivas Factoraje Electrónico • Cadenas Productivas (NAFIN) Empresarial para Capital de Trabajo • Cadenas Productivas (Obra Pública) • Equipamiento • Crédito PYME • Cadenas Productivas (Capacitación y Asistencia Técnica) • Programa de Apoyo Turismo • Programa de Sustitución del Parque Vehicular de Taxis en el D.F. • Modernización del Autotrasporte • Programa emergente
Fuente: CONDUSEF. Programa de Apoyos institucionales de la Banca de Desarrollo	

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas. Principalmente las pequeñas y medianas, e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso al financiamiento y a otros servicios y promocionales

Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES)

Es el apoyo que otorga el FONAES a instituciones que operan la tecnología de microcrédito y que ofrecen servicios financieros y formación empresarial, constituidas con otras instancias federales, estatales y/o municipales.

Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)

Tiene como misión fomentar el desarrollo de la minería nacional, mediante apoyos de capacitación, asistencia técnica y/o financiera a personas físicas o morales dedicadas a la exploración, explotación, beneficio, comercialización o

compra de minerales y sus derivados, así como a los prestadores de servicios relacionados con el sector minero.

La práctica fue concebida en 2001, dio inicio en el 2002 y se implantó por completo ese mismo año.

Fideicomisos Institucionales en Relación con la Agricultura (FIRA)

El objetivo es desarrollar el mercado de financiamiento, ahorro y servicios rurales, principalmente en el sector de pequeños productores que por sus características tienen limitantes para ser sujetos de crédito directos de la Banca.

Los beneficios para los productores son: acceso al financiamiento, servicios y mecanismos de administración del riesgo; servicios de asistencia técnica, capacitación y transferencia de tecnología; la participación en economías de escala y desarrollo de proveedores y mercados.

Nacional Financiera (NAFINSA)

Nafinsa es la Banca de desarrollo que apoya a través de intermediarios financieros, créditos accesibles para las PYMES. Esto a través de un programa de garantías, de esa manera vincula pequeñas empresas con bancos comerciales.

Dedicada a brindar apoyos financieros, de capacitación y de asistencia técnica a las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Nafinsa tiene como estrategia básica el fomento a las cadenas productivas y el desarrollo de redes de proveedores y la atención de las necesidades de los estados y regiones de menor desarrollo, en función de sus vocaciones y su dotación de recursos.

Asimismo, promueve el desarrollo de los mercados financieros y funge como agente financiero del gobierno federal.

Instituciones Financieras No-Bancarias.

Las instituciones financieras no-bancarias abarcan aspectos tanto del sector formal como del informal, por lo que se les conoce como instituciones semiformales. Surgen con el objetivo común de llevar los beneficios financieros a

los sectores de bajos recursos pero con una base viable, autosuficiente y de largo plazo.

En México las figuras que ofrecen opciones financieras son:

- Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofol)
- Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito
 - Arrendadoras Financieras
 - Empresas de Factoraje Financiero
 - Almacenes Generales de Depósito
 - Casas de Cambio
 - Uniones de Crédito
 - Sociedades de Ahorro y Préstamo
 - Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofom)
- Entidades de Ahorro y Crédito Popular
 - Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
 - Sociedades Financieras Populares

Para Pilar Campos²²: “a diferencia de la banca de desarrollo convencional, se trata de intermediarios completos que atienden bajo criterios financieros una variada demanda de crédito no sectorial, de ahorro de corto y largo plazo, de remesas, de seguros y productos financieros relacionados con la adquisición de activos como vivienda o capital humano, entre otros”.

Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofol)

Pueden considerarse bancos especializados porque prestan solamente para un sector (por ejemplo, construcción, automotriz) o actividad (por ejemplo, consumo a través de tarjetas de crédito), sólo que en lugar de recibir depósitos para captar recursos tienen que obtener dinero mediante la colocación de valores o solicitando créditos.

Su principal producto es el otorgar créditos para la adquisición de bienes específicos como carros o casas u operar tarjetas de crédito.

²² Campos Bolaño Pilar, op. cit. p. 12

Actualmente existen 73²³ en todo el país y su clasificación, es de acuerdo con el tipo de crédito que otorgan, se divide en: hipotecarias, automotrices, agroindustriales, intermediarios o distribuidores, microcréditos, pymes y bienes de capital y transporte

Estas instituciones hasta julio de 2013 están 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. Razón por la cual aún se encuentran clasificadas como integrantes del sector bancario, aunque propiamente sean instituciones no bancarias.

A partir del 18 de marzo de 2006 dejó de ser requerida la autorización del Gobierno Federal para el otorgamiento de crédito, así como para la celebración de arrendamiento o factoraje financiero. En conjunto, se reformaron, derogaron y adicionaron diferentes disposiciones a diversas leyes para que se crearan las sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes). Por esta razón, algunas Sofoles están en proceso de transformación hacia Sofomes

Las opciones que actualmente tienen la Sofoles, así como las Arrendadoras y Empresas de Factoraje, con los nuevos cambios son²⁴:

1. Continuar bajo su figura actual. Podrán hacerlo hasta el 18 de julio de 2013 cuando las autorizaciones otorgadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público quedarán sin efecto por ley.

En esa fecha, estas entidades podrán:

- a) Convertirse en Sofome
- b) Convertirse en una sociedad no financiera
- c) Disolverse y liquidarse

2. Entrar a un régimen intermedio. A partir del 18 de julio de 2006 a las Sofoles se les permitió tener objetos sociales y amplios de crédito. Mientras que las Arrendadoras y Empresas de Factoraje se deberán transformar en

²³ Base del Sistema de Registro de Prestadores de Servicios financieros (SIPRES) de la CONDUSEF, portal <http://sipres.condusef.gob.mx/home/>, consultado el 18 de abril de 2009.

²⁴ “El futuro de las Sofoles, arrendadoras y Empresas de Factoraje”, Mayo 2008, Artículo CONDUSEF.
http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=695&Itemid=160.
Consultado el 18 de abril 2009.

Sofoles reguladas. Este régimen intermedio quedó sin efecto por ley a partir de este 18 de julio del 2009, cuando estas entidades tendrán que optar por alguna de las opciones mencionadas.

3. Transformarse en Sofomes. Las arrendadoras financiera, empresas de factoraje financiero y Sofoles deberán realizar modificaciones corporativas para convertirse en Sofomes y acreditarlo ante la SHCP antes del 18 de julio del 2013.

Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

Las organizaciones Auxiliares del Crédito de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito son las siguientes:

- Arrendadoras Financieras
- Empresas de Factoraje Financiero
- Almacenes Generales de Depósito
- Uniones de Crédito
- Sociedades de Ahorro y Préstamo
- Casas de Cambio
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple

Por la extensión tan amplia de las organizaciones auxiliares de crédito en el presente trabajo solo se analizarán las Uniones de Crédito, Sociedades de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.

Uniones de Crédito

Las Uniones de Crédito son instituciones financieras constituidas con el propósito de ofrecer acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros. Es importante destacar que no proporcionan servicios al público en general, ya que sólo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios. Su operación está a cargo de sus mismos socios, quienes para serlo deben cumplir con los requisitos de participación

establecidos en cada organización y adquirir determinado número de acciones de la unión del crédito.

Están constituidas bajo la modalidad de Sociedades Anónimas de Capital Variable y operan mediante la autorización de la CNBV, quien también se encarga de las labores de supervisión bajo las normas establecidas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito que las rige. Antes estaban en posibilidad de recibir depósitos de ahorro de sus socios. A partir de 2001 sólo lo pueden recibir las uniones que se hayan convertido en sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, o como Sociedades Financiera Popular y se sujeten a lo señalado en la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP).

Algunas de las principales ventajas que ofrecen a sus socios es que a través de ellas obtienen:

- Poder de negociación para sus créditos
- Mayor transparencia en el manejo de sus créditos y de las tasas de interés
- Manejo productivo de sus recursos ociosos
- Resolución de problemas en relación con la falta de garantías
- Apoyo en la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria
- Manejo financiero de sus recursos con criterio profesional
- Capacitación a los socios en el análisis de proyectos de inversión
- Asistencia técnica²⁵

Sociedades de Ahorro y Préstamo

Estas sociedades sólo pueden ser personas morales constituidas con capital variable, no lucrativas, en el que la responsabilidad de sus socios se limita al pago de sus aportaciones. Son básicamente cajas de ahorro legalizadas que sólo pueden otorgar préstamos y aceptar depósitos de sus miembros.

Los principios cooperativistas están presentes en la figura de las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP's), estas son: membresía de puertas

²⁵ "Uniones de Crédito", soporte.sagarpa.gob.mx:9090/SAG-FIRCO/DownloadSrv?nombre=UNIONESDECREDITO.pdf, consultado el 18 de abril 2009.

abiertas, se emplea el criterio de un hombre un voto y cualquier excedente se destina a incrementar las reservas o a realizar actividades de caridad.

La primera SAP autorizada es un caso impresionante. Comienza a funcionar a principios de 1993 y al mes de septiembre, la Caja Mexicana de Fomento, con sede en Chihuahua, contaba ya con más de 98 sucursales en 14 estados de la República y con más de 70,000 miembros, la mayoría personas de bajos ingresos²⁶.

Sociedades Financieras de Objeto Múltiple

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) son entidades que otorgan crédito al público de diversos sectores y realizan operaciones de arrendamiento financiero y/o factoraje financiero. Obtienen sus recursos mediante el fondeo en instituciones financieras y/o emisiones públicas de deuda y uniones de crédito.

Una Sofom no puede captar recursos del público y por tanto no requiere de la autorización del gobierno federal para constituirse. Es importante mencionar que independientemente de que no capten directamente recursos del público, las Sofomes están sujetas a normas para evitar el lavado de dinero así como observar un seguimiento estrecho de las disposiciones que establece el Servicio de Administración Tributaria.

Las Sofomes gozan de ventajas fiscales y procesales que tienen las Sofoles, arrendadoras y empresas de factoraje, además de algunas ventajas civiles al ser empresas mercantiles, tales como:²⁷

- La cartera crediticia no es incluida para el cómputo del impuesto al activo
- Los intereses generados en transacciones de la cartera crediticia comercial con entidades financieras no causan IVA

²⁶ Conde Bonfil, Carola, *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*, p. 93.

²⁷ “¿Qué es una Sofom?” Documento CONDUSEF, http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=693&Itemid=160http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=693&Itemid=160, consultado el 19 de abril 2009.

- Sus estados de cuenta certificados tienen el carácter de títulos ejecutivos, y de esta manera, un juez puede dictar un embargo del colateral a favor de la entidad financiera sin esperar una sentencia en firme
- Pueden ceder los derechos de créditos con garantía hipotecaria a otro intermediario sin necesidad de notificación al deudor, facilitándose así la venta de cartera hipotecaria y el proceso de bursatilización a un costo no tan excesivo.

Las Sofomes pueden clasificarse como:

- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Reguladas
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas

Las Sofom en principio es una entidad no regulada (E.N.R.), es decir, no les aplican normas financieras relativas a requerimientos de capital, límites de operación, reservas técnicas, límites de tenencia accionaria, estructura corporativa etc. Solo en el caso de que la Sofom esté vinculada con una institución de crédito será regulada (E.R.), en consecuencia, le aplicarán algunas normas bancarias y estará sujeta a la supervisión de la CNBV.

La única supervisión que se les realiza es por la CONDUSEF, quien puede realizar visitas y requerimientos de información o documentación y adicionalmente dar a conocer los componentes, la metodología de cálculo y la periodicidad del costo anual total (CAT) de estas sociedades.

Según el Sistema del Registro de Prestadores de Servicios Financieros (SIPRES), en el país existe un total de 1036 Sofomes, de la cuales solo 23 están reguladas y 1013 optaron por el esquema de No Reguladas.²⁸

Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP)

Las entidades de Ahorro y Crédito Popular son personas morales que tienen por objeto captar y colocar recursos de y para sus socios o clientes, facilitan su acceso al crédito, apoyan el financiamiento de micro, pequeñas y medianas

²⁸ Condusef, Sipres. <http://sipres.condusef.gob.mx/home/>, consultado el 19 de abril 2009.

empresas y, en general, propician la superación económica y social de sus miembros y de las comunidades en que operan.

Pueden ser dos tipos de instituciones financieras²⁹:

- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Sociedades constituidas que operan conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas y a la Ley de Ahorro y Crédito Popular.
- Sociedades Financieras Populares. Sociedades anónimas constituidas que operan conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a Ley de Ahorro y Crédito Popular.

La diferencia es que en la primera los clientes son los socios y dueños, mientras que en la segunda, la institución pertenece a los accionistas y los clientes solamente son usuarios.

Los factores que se consideran para determinar el nivel de operación de las EACP's son: el monto de sus activos y pasivos, número de socios o clientes, ámbito geográfico de las operaciones, capacidad técnica y operativa y los demás que determine la CNBV mediante reglas de carácter general.

Las EACP están sujetas a la supervisión, inspección y vigilancia de la CNBV, facultades que podrá ejercer directamente y de manera auxiliar por medio de las Federaciones autorizadas por la misma CNBV. Podrán solicitar su afiliación voluntaria a una Federación o bien podrán optar por el régimen de no afiliadas, en cuyo caso, la CNBV le designará una Federación que se encargará de su supervisión auxiliar con el costo correspondiente.

De esta forma, las Federaciones son instituciones sin fines de lucro, constituidas mediante la agrupación voluntaria de cuando menos diez EACP's para llevar a cabo su supervisión auxiliar. Adicionalmente, brindan asistencia técnica a las EACP's afiliadas, así como a aquellas sociedades que se encuentran en proceso de incorporación a la ley.

²⁹ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "¿Qué es una Entidades de Ahorro y Crédito Popular?", http://www.cnbv.gob.mx/consulta.asp?com_id=0&tema_id=15#¿Qué%20tipos%20de%20Entidades%20de%20Ahorro%20y%20Crédito%20Popular%20existen?, consultado el 20 de abril 2009.

La supervisión auxiliar consiste en verificar que las EACP cumplan con las disposiciones de la ley, con las reglas prudenciales emitidas por la CNBV, con los contratos de afiliación o de supervisión auxiliar según se trate y con las demás disposiciones aplicables. Tiene por objeto: revisar verificar, comprobar y evaluar los recursos, obligaciones y patrimonio así como las operaciones, el funcionamiento, sistema de control y en general todo lo que permita el cumplimiento de la ley.

Adicionalmente existe la figura de las Confederaciones, que son instituciones sin fines de lucro, constituidas mediante la agrupación voluntaria de cuando menos cinco Federaciones. Su principal objetivo es la administración del fondo de protección, y fungir como el órgano de colaboración del Gobierno Federal para el diseño y ejecución de los programas que faciliten la actividad de ahorro y crédito popular.

Este fondo de protección asegura el ahorro o inversión de los socios o clientes y está integrado por las aportaciones mensuales que realizan las EACP's a la Confederación a la que pertenecen: estas aportaciones se determinan tomando en cuenta el nivel de operaciones de la EACP, por lo que el Gobierno no las garantiza en ningún sentido.

2.5 El sector informal.

Aunque algunos servicios financieros están autorizados, supervisados o incluso administrados por autoridades gubernamentales, si éstas no son autoridades, como el Banco de México o al Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el servicio será calificado como informal.

Dentro del sector informal las transacciones suelen ser relativamente pequeñas para satisfacer las necesidades de capital de trabajo. En este sector muchas veces se trabaja sin oficina, se mantiene pocos registros de las operaciones, por tal motivo su revisión es compleja. Los principales proveedores de servicios informales son los siguientes

Sector informal³⁰

Crédito

Crédito de amigos y parientes

Amarrado a otras transacciones

Con el empleo

Con la renta de la tierra

Con compras de insumos/venta de productos

Microempresas

Rural

“Coyotes”

“Acaparadores”

Empresarios rurales de tiendas de abarrotes

Otras

Compra a plazos de grandes cadenas de tiendas urbanas

Fonacot

De tiendas semiurbanas

De aboneros

De agiotistas profesionales

Nacional Monte de Piedad, Montepío Luz Saviñon

Prestamistas prendarios informales

Servicios de ahorro

Animales, joyería, etc.

Atesoramiento de efectivo

Los guardadinerero

Préstamos a terceros

Mecanismos de ahorro y crédito

Tandas (ROSCAS)

Caja Popular Mexicana, S.A.

Cajas independientes

Cajas operadas por compañías para sus empleados y por sindicatos para sus afiliados.

Cajas solidarias

Servicios de pago

Transferencias de bolsillo

Cambio de cheques por negocios no bancarios.

³⁰ Mansell Carstens, Catherine, op. cit. pp. 73-74.

Debido al gran número de participantes solo se hace referencia a algunos de los principales proveedores de servicios financieros informales, como es el caso de los prestamistas sin fines de lucro como los vecinos o familiares, que entre ellos suelen prestarse para salir de un apuro a cambio de una obligación implícita de extender un préstamo o algún otro favor en el futuro.

Dentro de los prestamistas regulares con fines de lucro se encuentran casas de empeño y a los agiotistas. El crédito prendario surge como relación directa entre un prestatario y un agiotista o casa de empeño formal. A diferencia de los agiotistas que manejan tasas de interés variables, que generalmente son más altas, las casas de empeño mantienen tasas fijas establecidas de acuerdo a la clasificación de sus préstamos.

Otra opción para el ahorro es el que ofrecen los recolectores de ahorro o guardadinerero cuya función radica en custodiar el dinero de otra persona para cuando ésta lo necesite, en algunos casos cobran una pequeña comisión a cambio de realizar el favor.

Otra característica de los créditos que se conocen como amarrados, es contar con formas de cobro haciendo uso de la relación vigente ya sea de forma directa o indirecta.

La disponibilidad de crédito amarrado a otras transacciones es muy amplia. Muchas veces los trabajadores acuden con sus patrones para solicitar algún tipo de préstamo, amarrado al empleo, los comerciantes a sus proveedores o clientes, amarrado a la microempresa, o bien los clientes habituales a una tienda de abarrotes de la localidad. Estos préstamos surgen como producto de los vínculos existentes que permiten reducir los costos de investigación, seguimiento y cumplimiento de los contratos de préstamo. El prestamista cuenta con información acerca de la calidad crediticia del prestatario así como una relación económica, la cual permite reducir la información asimétrica en todos los sentidos e incrementa los incentivos para que el prestatario pague sus deudas.

Existe también una manera de ahorro y crédito muy usado en México que son las tandas, donde se forma un grupo para ahorrar cierta cantidad periódica por un tiempo previamente acordado entre los participantes y que depende del

número de integrantes. El objetivo es que en algún momento, se recibe el monto total que permite disponer de una cantidad mayor en una sola exhibición y que periódicamente y poco a poco irá cubriendo sin afectar su presupuesto familiar.

Por su funcionamiento pueden considerarse como un ahorro para los miembros que tienen los últimos lugares y crédito para los primeros turnos. Para Catherine Mansell las tandas son tan flexibles que pueden adaptarse fácilmente a las necesidades del grupo en cuanto a montos y unidades de pago, y mecánica operativa ya que los turnos pueden asignarse por sorteo, subasta, antigüedad o de acuerdo a las necesidades e incluso combinada.

Las tandas pueden ser clasificadas en tres grupos: sociales, formadas por amigos y vecinos o compañeros de oficina; las de negocios, también formadas por amigos, vecinos y colegas, pero que manejan cantidades más grandes y en las cuales es muy probable que los lotes se asignen por subasta y que el organizador se quede con el primer turno como cuota; y las promocionales, organizadas por un comerciante para ayudar a vender bienes de consumo duradero como automóviles, equipo electrónico, o incluso artículos para el hogar como colchas o electrodomésticos.³¹

Acerca de las ROSCAS mejor conocidas en México como Tandas Von Pischke opina:

“cumplen de manera notablemente sencilla y elegante con tres pruebas clave de desempeño financiero: economizan costos de transacción, alargan los plazos y manejan los riesgos con eficacia... Por último, son esencialmente privadas y voluntarias y gozan de un alto grado de inmunidad frente a personas que no son integrantes y buscan sacar provecho”³²

Catherine Manshell enfatiza en uno de los doce hechos estilizados sobre los servicios financieros informales que:

“La gran aceptación de las ROSCAs subraya la falta de adecuación y, en muchos casos, de utilidad, de los servicios del sector financiero formal para los pobres. Pero, lo más importante, desmiente la sabiduría común, sobre los individuos de bajos

³¹ Mansell Carstens, Catherine, op. cit., pp. 118-120

³² J. D. Von Pischke, citado en Mansell Carstens, Catherine, op. cit., p. 64

ingresos y su incapacidad para ahorrar, su poca calidad crediticia y su falta de cultura financiera³³,

En resumen, las finanzas informales representan una fuente viable y de más fácil acceso para las personas de bajos ingresos que la mayoría de las finanzas formales. La diferencia es que las formales ofrecen mayores niveles de seguridad. El aumento en el uso de los servicios financieros formales por parte de las personas de bajos ingresos dependerá de la disponibilidad y accesibilidad con los que cuenten.

Principales metodologías utilizadas en México

2.6 Metodologías utilizadas por las microfinancieras

Las metodologías usadas por las IMF's varían sólo en pequeñas adecuaciones de acuerdo a los objetivos planteados por la institución y a las leyes a las que estén sujetas. A grandes rasgos, las metodologías usadas internacionalmente con sus características principales para el otorgamiento de crédito y ahorro son:

Grupos Solidarios.

La formación de grupos con base en la autoselección. La solicitud de crédito puede incluir ahorro forzoso y capacitaciones. El crédito se ajusta de acuerdo a los grupos en tamaño plazo y término. Todos los integrantes garantizan el crédito del grupo.

Enfocados a clientes con actividad empresarial. Se organizan grupos de 3 a 10 miembros por grupo. El tipo de préstamo es grupal donde cada miembro recibe el monto solicitado. Los montos varían desde 100 hasta 3,000 dólares en plazos de 6 meses a 1 año³⁴.

³³Ibidem, p. 65

³⁴Ledgerwood Joanna, Manual de las Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera, pp. 95-99

Sistemas Cooperativos o Mutuales.

Proveen servicios de ahorro y crédito a sus miembros, financiándose del ahorro interno. Los miembros son los propios dueños en partes iguales. Los montos y plazos dependen de los límites de cada cooperativa y del miembro solicitante. Los tipos de préstamos son individuales y sus clientes son los trabajadores de alguna organización afiliados a un grupo específico o personas que habitan en una misma área geográfica funcionan con garantías individuales.

Cuentas individuales

Se otorgan préstamos que suelen incluir ahorro forzoso. Se ajusta de acuerdo a los clientes en monto, plazo y términos. El tipo de préstamo es individual al igual que la garantía.

Créditos individuales

Los préstamos individuales se definen como la provisión de crédito a personas que no sea miembros de un grupo que es mutuamente responsable por el pago de un crédito. El préstamo individual requiere contacto más cercano y frecuente con el cliente para proveer productos de crédito diseñados de acuerdo a las necesidades específicas del cliente y su actividad productiva. Este tipo de créditos suele ser más exitoso para las IMF's que cuentan con una base amplia de clientes urbanos, cuyas actividades de ingreso son generalmente de producción y para clientes que tienen algún tipo de garantía y/o aval.

Las principales características de estos créditos son:

- Préstamos garantizados por colaterales, ya sean bienes o avales
- El monitoreo de los clientes potenciales a través de revisiones de crédito y referencias
- El ajuste del monto del préstamo y el plazo por cliente
- El incremento a través del tiempo del monto plazo del préstamo

- Esfuerzos por parte de la microfinanciera para desarrollar una relación cercana con cada uno de los clientes, lo que implica una inversión de tiempo y energías más fuerte, pero que ayudan a recabar más información.

Incluye análisis financieros y proyecciones un poco más detallados con la solicitud de crédito por cliente que los realizados bajo esquemas grupales. Cierta documentación es necesaria, incluyendo un contrato de préstamo, detalles de las referencias del cliente y/o información personal y dependiendo de al IMF, firma del aval en el contrato y/o documentos legales que establezcan como garantía algunos bienes, así como la historia crediticia del cliente. Los montos y términos son negociados con el cliente.

La entrega del préstamo generalmente se lleva a cabo en las oficinas centrales. Finalmente, posterior a la entrega, suele realizarse una visita al hogar o lugar de trabajo del cliente para verificar que se haya realizado la inversión establecida en el contrato.

Créditos grupales

Los sistemas de ahorro y préstamo grupales existen en casi todos los países aunque de manera informal, los grandes ejemplos son las tandas o las uniones de crédito. Sin embargo, la diferencia fundamental de los créditos grupales formales contra los sistemas informales existentes es flexibilidad de los montos y plazos de los créditos, pero sobre todo que le permite a los prestatarios solicitar fondos cuando los necesitan y no tengan que esperar hasta que les llegue su turno.

Los créditos grupales surgen como medida de solución a la selección adversa que existe cuando los prestamistas no pueden tener toda la información sobre los riesgos asociados a los proyectos y que por tanto no pueden discriminar a los prestatarios más riesgosos. Este problema se agrava todavía más cuando los prestatarios no cuentan con garantías que respalden sus préstamos.

Bajo este sistema las IMF's les prestan típicamente a un grupo de entre 3 a 7 personas, que suelen ser clientes sin garantías físicas. Pero bajo la condición de

que los prestatarios se organicen entre sí en grupos, y donde cada participante dentro del grupo, acepte tomar responsabilidad conjunta por el préstamo. Así, además de pagar su propia parte del préstamo, cada miembro se compromete a cubrir los pagos de aquellos miembros que no cumplan. De otra forma a todo el grupo se le negarán créditos futuros.

Diversas ventajas se le atribuyen a los esquemas grupales. Una muy importante es el uso de la presión social como sustituto de las garantías, lo que genera diferentes dinámicas del grupo que terminarán por incrementar las tasas de repago.

Otra ventaja es la reducción de algunos costos de transacción de las IMF's al trasladar parte de sus costos de monitoreo, tanto previos como posteriores, hacia los propios grupos. Lo que implica reducir buena parte de la información asimétrica que enfrentan y en consecuencia incrementar su número de clientes, sin aumentar su riesgo. La ventaja relativa que tiene este método es que los mismos prestatarios son quienes llevan a cabo el monitoreo y hacen cumplir los contratos, por su capacidad para imponer sanciones sociales.

Sin importar cuál sea el esquema de crédito que se otorgue, lo verdaderamente importante es que se trate del esquema que mejor se acople a las necesidades y obligaciones del cliente y con el cual la institución minimice el riesgo de no pago.

En México la banca comercial ha desatendido a un gran segmento de la población que no se ajusta a sus requerimientos de solvencia económica. Según cifras de la Encuesta nacional de ingreso y gastos de los hogares (ENIGH 2006), el 44.7 millones de mexicanos viven en condición de pobreza. Como hemos visto en el desarrollo del presente capítulo, los mexicanos han desarrollado mecanismos informales de ahorro y crédito popular que han formado parte de nuestra cultura, como respuesta a la marginación de que han sido objeto por parte del sistema financiero.

De esta forma, los sistemas como las tandas, los préstamos prendarios, las cajas de ahorro, entre otros son mecanismos muy importantes y generalizados entre la población de escasos recursos.

Considero que un programa de banca social integral, conformada por la banca de desarrollo y las instituciones de microfinanciamiento que además estén apoyadas por políticas gubernamentales de largo plazo puede desarrollar agentes económicos generadores de ahorro.

Capítulo 3. Constitución de una Institución Microfinanciera

“La tecnología es un desafío apasionante para las microfinanzas y tiene un gran potencial para hacer frente al reto de alcanzar la escala necesaria y satisfacer la demanda”

María Otero

Como se ha visto a lo largo de esta investigación las Instituciones Microfinancieras son por definición las que ofrecen servicios financieros de montos pequeños a la población de bajos ingresos. Uno de los propósitos más importantes de estas instituciones es financiar la inversión en microempresas, a fin de reducir la pobreza y promover el crecimiento económico en el mundo y México no es la excepción.

En México el otorgamiento de préstamos lo realizan las Uniones de Crédito, las Sofomes y las Sofoles, cuyas características fueron desarrolladas en el capítulo anterior, de igual forma las Sociedades de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo pueden ser consideradas como instituciones de microfinanzas que complementan los servicios de préstamo con los de ahorro, pero solo para sus integrantes.

Cabe resaltar que a partir de la aprobación de la LACP el 30 de abril de 2001, por el H. Congreso de la Unión y publicada el 4 de junio del mismo año, la cual regula al Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP), cuya finalidad es que en el país solo existan 3 intermediarios financieros a los que les estará permitido captar ahorro, banca múltiple/comercial, Sociedad Financiera Popular y Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo.

De acuerdo a lo anterior se considera que la institución más completa es la de Sociedad Financiera Popular que ofrece servicios de ahorro y préstamo, además de diversas opciones como seguros, pago de servicios, etc., todo para el público general. Siendo una de sus ventajas su personalidad jurídica. Es una sociedad anónima y no sociedad cooperativa, lo que le permite contar con socios y clientes; su número mínimo de socios es de 10 personas, mientras que para las

Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo el número mínimo de socios es de 100 personas para el Nivel de Operación I. De igual forma, la Sofipo está autorizada para realizar operaciones con el público en general y no deben incurrir en el gasto que representa el fondo de educación.

En este contexto, el objetivo de este apartado es construir un modelo que pueda medir los costos a los que se enfrenta una Sociedad Financiera Popular, para establecer una institución autosuficiente y sostenible mediante el ahorro y el crédito. Dicho modelo toma en consideración los siguientes aspectos: las características de la localidad; la estrategia general a seguir, los bienes y servicios a ofrecer, el órgano administrativo y de gobierno, los requisitos legales y fiscales a cubrir así como los supuestos y justificaciones del modelo financiero finalmente los criterios de evaluación.

A continuación se presenta un modelo (entendido éste, como una representación teórica del funcionamiento que se pretende, basado en diversos procesos, que utiliza variables y relaciones lógicas entre las mismas. Ello con el objeto de que la representación simplificada ayude a comprender el funcionamiento de la entidad de forma integral¹).

Debido a que la nueva entidad se creará dentro del marco legal dependemos de la aprobación de una Federación, para lo cual se consultó a La Federación de Instituciones y Organismos Financieros Rurales, A.C. (FEDRURAL), que es un organismo de integración especializado en supervisión auxiliar y asistencia técnica profesional, los que proporcionaron los requerimientos necesarios para la constitución de una Entidad de Ahorro y Crédito Popular.

Con esto se busca contribuir al desarrollo económico y social de la comunidad al ofrecer servicios financieros a la población de ingresos bajos y medios además de las micro y pequeñas empresas desatendidas por la banca comercial, quien se enfoca principalmente a los sectores de ingresos medios y altos.

¹ <http://definicion.de/modelo-economico/>

3.1 Resumen ejecutivo

La Sociedad Financiera Popular (Sofipo) que se pretende constituir será una institución financiera que brindará servicios de ahorro y crédito al sector de la población de ingresos bajos y medios.

La idea surge de identificar la necesidad de servicios financieros de la población marginada por la banca comercial y la banca de desarrollo, ya que en México se estima que sólo 35%² de la población económicamente activa (PEA) tiene acceso a servicios financieros formales a través de la banca comercial. Por lo menos 25 millones de mexicanos no tienen acceso a servicios financieros formales debido a su bajo nivel de ingresos y a su dispersión geográfica. Población que necesita contar con la oportunidad de acceder a servicios financieros, como créditos y ahorro que le permita formar un patrimonio.

También se sabe que las MIPyMEs, elemento fundamental de las microfinanzas, constituyen el 90% del total de las unidades económicas del país, representan alrededor del 50% del PIB, además contribuyen a generar más del 70% de los empleos en México³ las cuales no son atendidas por la banca comercial y sin embargo, requieren financiamiento para su desarrollo.

De igual forma, con la creación de una Sofipo se busca atender a las micro y pequeñas empresas, es importante mencionar que de acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo correspondiente al primer trimestre de 2008⁴ en cuanto a unidades económicas dedicadas al ámbito no agropecuario, un total de 17.8 millones (48.5%) lo conforman los micronegocios; 6.6 millones (17.80%) establecimientos pequeños; 4.3 millones (11.53%) establecimientos medianos; 4 millones (10.7%) establecimientos grandes y 4.3 millones (11.75%) otro tipo de unidades económicas. Como resultado el 66.1%

² Oficina de la presidencia para la innovación gubernamental, junio 27 2005, <http://innova.fox.presidencia.gob.mx/ciudadanos/practicas/internacionales/index.php?contenido=458&pagina=1>, consultado el 21 de mayo de 2009.

³ Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos/pequenas-y-medianas-empresas.html>, consultado el 21 de mayo 2009.

⁴ INEGI: Ocupación y Empleo al 1er trimestre de 2008, <http://vectoreconomico.com.mx/files/pdfs/r07072008.pdf>, consultado el 21 de mayo de 2009.

(micro y pequeños negocios) lo conforman el tipo de negocios que la Sofipo busca atender.

3.2 Definición de una Sociedad Financiera Popular (Sofipo)

Sociedad que tiene por objeto el ahorro y crédito popular, facilitar a sus miembros el acceso al crédito, apoyar el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas y en general, propiciar la solidaridad, la superación económica y social, el bienestar de sus miembros y de las comunidades en que operan. Entre las características más importantes de las Sofipo, cuya creación y desarrollo se detallan en el capítulo anterior, se encuentran:

- Atienden a sectores de ingresos bajos y medios.
- Ofrecen diversos productos financieros que responden a las necesidades de sus usuarios.
- La captación de ahorro es fundamental para el fondeo de sus carteras de préstamo.
- Tienen presencia en el sector urbano y rural.

Para la constitución de la nueva entidad contaremos con un equipo de trabajo consistente en: 1 Gerente General/Contador Público, 1 Cajera, 4 asesores analistas de crédito y una inversión inicial de de 500,000⁵ (el capital mínimo para las Entidades es de 100,000 UDIS), el importe podrá ser aportado por accionistas.

3.3 Plan estratégico

Visión

Consolidar a la Entidad como la Sociedad Financiera Popular líder en el negocio de las microfinanzas.

Misión

Incorporar a la gente marginada por la banca comercial al sistema financiero.

⁵ Diario Oficial de la Federación, Lunes 18 de Diciembre de 2006, p. 33

Ofrecer la mejor opción de ahorro y crédito de forma independiente y sostenible para el sector popular que promueva el desarrollo económico de la comunidad donde se ubique.

Estrategia general

La estrategia que utilizará la Institución para diferenciarse de su competencia y ganar mercado, es la prestación de un servicio personalizado y de calidad al cliente. Esto en virtud de que es la pieza fundamental para lograr el éxito, por lo que es esencial conocer y satisfacer las necesidades de las personas a las cuales está dirigido, tal cuestión exige capacitar al personal para ofrecer este trabajo de manera eficiente, minimizando el tiempo de atención. De tal manera que se perciba a la Sofipo como una institución de calidad, y que sean los usuarios los que recomienden con otras personas y crezca la cartera de clientes. Lo ideal es que la entidad se ubique en un lugar con locales comerciales y que cuente con paso continuo de personas que son clientes potenciales.

3.4 Análisis de la industria

Fortalezas.

Considerando que las fortalezas se definen como las capacidades especiales con las que cuenta la entidad, internamente, que le permiten tener una posición privilegiada frente a la competencia, puedo mencionar que las fortalezas con las que contará la institución son las siguientes:

- Ubicación estratégica. Zona comercial con paso peatonal continuo con el que se conseguirá acercamiento a posibles clientes.
- Productos adecuados a las necesidades de los clientes, tomando en cuenta las experiencias de éxito otras microfinancieras tanto a nivel nacional como internacional en cuanto al diseño de productos.
- Creación de relación de largo plazo con los prestatarios, si la institución es sustentable podrá ofrecer servicios a los prestatarios por más tiempo.

Debilidades

Por otra parte, el reconocimiento de las debilidades puede ayudar a eliminar las barreras que enfrenta la institución en una situación menos favorable ante la competencia y así, convertirlas posteriormente en ventajas competitivas, ya que estas son susceptibles de mejora en cualquier momento. Las debilidades que identifique son las siguientes:

- Inicialmente se contará con una oficina para captar ahorro, con lo que algunas personas elegirán utilizar competidores con más sucursales como Wal-Mart, Banco Azteca.
- Otra desventaja que tiene la Sofipo es que no cuenta con la variedad de productos financieros, como su competencia debido a que al inicio no contará con los suficientes recursos.
- La difusión y promoción de productos está en desventaja en comparación con la difusión masiva en televisión que logra Banco Azteca perteneciente al Grupo Salinas.
- Dificultad de masificar los servicios financieros
- Riesgo de no alcanzar la viabilidad financiera
-

Oportunidades

- Ofrecer créditos con fondos obtenidos del ahorro captado.
- El objetivo de la institución es el sector popular que se encuentra aún desatendido por parte de otras instituciones financieras.
- Se ha comprobado que el índice de pago del sector al que se dirige las microfinancieras es muy alto porque de ello dependen préstamos posteriores mayores además de la fuerza que ejerce la presión social y de grupo sobre los prestatarios.
- Otra ventaja de la Institución es el monto de los créditos de \$500 a \$40,000 con una tasa de interés no muy baja, sin embargo, dado el tipo de negocios que atienden, son negocios con muy rápida recuperación, por lo tanto

pueden pagar ese tipo de interés. Es importante recordar que sólo si la institución cubre sus costos podrá proporcionar acceso continuo de servicio a sus clientes.

- Contar con la plataforma tecnológica que ofrece la Red de la Gente, con lo que se reducirán costos de operación y poder aumentar los ingresos debido al aumento de servicios y productos.
- Es una alternativa segura frente al mercado financiero informal como las cajas de ahorro no reguladas, agiotistas, guardadinerero etc.

Amenazas

- Inestabilidad económica del país, el volumen de cartera vencida podría aumentar sobre el promedio actual. Aunque se mantiene en menos de 5 por ciento en conjunto podría aumentar a 10 en algunos casos⁶
- Incursión de nuevos competidores en su nicho de mercado.
- Precariedad en el trabajo de los microemprendedores (productos con poco valor agregado).
- Regulación en proceso de transición, en tanto se emitan nuevos criterios y actualizaciones la operación resultará complicada
- Desconfianza generada por los fraudes cometidos por cajas populares no reguladas.

3.5 Plan de bienes y servicios

De acuerdo al Nivel de Operación aprobado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), una Sofipo se encuentra autorizada para ofrecer ciertos servicios de manera general. La institución será de nueva creación por lo que el Nivel de Operaciones es I⁷, los servicios a realizar son los siguientes:

- Recibir depósitos a la vista, de ahorro, a plazo y retirables en días preestablecidos con previo aviso. Estas operaciones se podrán realizar con

⁶ De Hoyos Parra Francisco, Director General de ProDesarrollo, Notimex 9 de julio 2009.

⁷ Diario Oficial de la Federación *Ibíd.*, p.14

personas menores de edad siempre y cuando éstos actúen a través de sus representantes legales;

- Otorgar préstamos o créditos a corto plazo a sus socios o clientes;
- Recibir préstamos y créditos de instituciones de crédito nacional o extranjeras, fideicomisos de fomento y organismos e instituciones financieras internacionales, así como de sus proveedores nacionales o extranjeros;
- Otorgar a las entidades afiliadas a su Federación, previa aprobación del Consejo de Administración de ésta y con cargo a sus excedentes de capital, préstamos de liquidez, mismos que deberán descontar de su capital, debiendo sujetarse a los requisitos y condiciones que mediante reglas de carácter general establezca la CNBV;
- Recibir créditos de las Federaciones a las que se encuentren afiliadas;
- Celebrar como arrendatarias, contratos de arrendamiento financiero sobre equipos de cómputo, transporte y demás que sean necesarios para el cumplimiento de su objeto social, y adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos;
- Celebrar como arrendatarias, contratos de arrendamiento sobre bienes inmuebles para la consecución de su objeto;
- Recibir órdenes de pago en moneda nacional, así como recibir dichas órdenes en moneda extranjera salvo buen cobro únicamente para abono en cuenta en moneda nacional;
- Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o clientes o de las operaciones autorizadas con las que reciban financiamiento, únicamente con fideicomisos de fomento o con instituciones de desarrollo. Cuando los recursos recibidos a través de operaciones de descuento en términos de este numeral sean destinados a otorgar préstamos o créditos, y exista congruencia entre los plazos de ambas

operaciones, los préstamos o créditos otorgados por la Entidad podrán ser de mediano plazo;

- Constituir depósitos a la vista o a plazo en instituciones de crédito;
- Invertir sus excedentes de efectivo, directamente o a través de reportos, en valores gubernamentales, Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento, suscritos por instituciones de crédito y en sociedades de inversión cuyos activos objeto de inversión sean únicamente los valores antes mencionados;
- Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda;
- Otorgar créditos de carácter laboral a sus trabajadores;
- Recibir donativos⁸;

En el siguiente cuadro (cuadro núm. 1) se muestra cuales son las actividades permitidas para cada uno de los cuatro niveles de operación existentes de acuerdo al nivel de operación autorizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

⁸ Ibidem, pp.15-16

Cuadro núm. 1

**ACTIVIDADES PERMITIDAS DE ACUERDO AL NIVEL DE OPERACIONES
AUTORIZADO POR LA COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES**

Actividad	NIVEL			
	I	II	III	IV
Recibir depósitos a la vista, de ahorro, a plazo y retirables en días preestablecidos	X	X	X	X
Otorgar a las entidades afiliadas a su Federación previa aprobación del Consejo de Administración de ésta y con cargo a sus excedentes de capital, préstamo de liquidez, mismos que deberán descontar de su capital, debiendo sujetarse a los requisitos y condiciones que mediante reglas de carácter general establezca la CNBV.	X	X	X	X
Recibir créditos de las federaciones a las que se encuentran afiliadas, en términos del artículo 52, fracción III de la ley.	X	X	X	X
Celebrar, como arrendatarias, contratos de arrendamiento financiero sobre equipos de cómputo, transporte y demás que sean necesarios para el cumplimiento de su objeto social, y adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos.	X	X	X	X
Celebrar como arrendatarias, contratos de arrendamiento sobre bienes inmuebles para la consecución de su objeto.	X	X	X	X
Prestar su garantía en términos del artículo 92 de la Ley	X	X	X	X
Recibir órdenes de pago en moneda nacional, así como recibir dichas órdenes en moneda extranjera salvo buen cobro únicamente para abono en cuenta en moneda nacional	X	X	X	X
Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o clientes o de las operaciones autorizadas con las que reciban financiamiento, únicamente con fideicomisos de fomento o con instituciones de banca de desarrollo. Cuando los recursos recibidos a través de operaciones de descuento en términos de este numeral sean destinados a otorgar préstamos o créditos, y exista congruencia entre los plazos de ambas operaciones, los préstamos o créditos otorgados por la entidad podrán ser de mediano plazo.	X	X	X	X
Constituir depósitos a la vista a plazo en instituciones de crédito	X	X	X	X
Otorgar préstamos o créditos a corto plazo a sus socios o clientes	X	X	X	X
Invertir sus excedentes de efectivo, directamente o a través de reportos, en valores gubernamentales. Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento suscritos por instituciones de crédito y en sociedades de inversión cuyos activos objeto de inversión sean únicamente los valores antes mencionados.	X	X	X	X
Adquirir los bienes muebles o inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda.	X	X	X	X
Otorgar crédito a sus trabajadores	X	X	X	X
Recibir donativos	X	X	X	X
Emitir órdenes de pago y transferencia en moneda nacional, así como recibir estas última únicamente para abono en cuenta en moneda nacional, siendo necesaria en estos casos la autorización previa de la Comisión		X	X	X

Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus Socios o Clientes o de las operaciones autorizadas con las personas de las que reciban financiamiento, únicamente con fideicomisos de fomento o con instituciones de banca de desarrollo. Cuando los recursos recibidos a través de operaciones de descuento en términos de este numeral, sean destinados a otorgar préstamos o créditos otorgados por la Entidad podrán ser de largo plazo.		X	X	X
Realizar, por cuenta de sus Socios o Clientes, operaciones con empresas de factoraje financiero		X	X	X
Invertir sus excedentes de efectivo, directamente o a través de reportos, en títulos bancarios y en sociedades de inversión cuyos activos objeto de inversión sean únicamente valores gubernamentales y/o títulos bancarios		X	X	X
Prestar servicios de caja de seguridad		X	X	X
Ofrecer el servicio de abono y descuento en nómina		X	X	X
Fungir como receptor de pago de servicios por cuenta de terceros, siempre que lo anterior no implique para la sociedad la aceptación de obligaciones directas o contingentes		X	X	X
Realizar la compraventa de divisas por cuenta de terceros		X	X	X
Otorgar préstamos o créditos a corto, mediano y largo plazo a sus Socios o Clientes			X	X
Invertir sus excedentes de efectivo, directamente o a través de reportos, en valores, pero tratándose de inversiones en capital únicamente a través de sociedades de inversión			X	X
Realizar inversiones permanentes de capital en otras sociedades mercantiles, siempre y cuando les presten servicios auxiliares, complementarios o de tipo inmobiliario			X	X
Celebrar, como arrendador, contratos de arrendamiento financiero			X	X
Expedir y operar tarjetas de débito			X	X
Prestar servicios de caja y tesorería			X	X
Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito, y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o Clientes o de las operaciones autorizadas con las personas de las que reciban financiamiento, con cualquier persona física o moral				X
Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista.				X
Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito.				X
Otorgar descuento de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren				X
Realizar inversiones en todo tipo de valores				X
Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente				X
Actuar como representante común de los tenedores de crédito				X

Fuente: Diario Oficial, lunes 18 de Diciembre 2006 y Disposiciones de Carácter General aplicables a las entidades de ahorro y crédito popular y organismos de integración a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular. capítulo II, artículo 23

Servicios a ofrecer

En general los servicios que ofrece una Sofipo pueden clasificarse en: ahorro, inversión y otorgamiento de crédito. La entidad a constituirse iniciará actividades ofreciendo exclusivamente los servicios de ahorro y crédito. En el futuro y de acuerdo con la capacidad operativa y la demanda del mercado se podrán ofrecer servicios adicionales como: tarjetas de débito, créditos para vivienda, liquidación de remesas y comercialización de seguros, arrendamiento.

Elementos del diseño de los productos⁹

En el diseño apropiado de los productos financieros por parte de la Entidad radica gran parte del éxito o fracaso de los mismos, y las consecuencias para la institución y para los clientes. La tarea más importante se centra en definir los productos de crédito, lo que significa establecer montos, plazos y tasas de interés, además de otras características adicionales como las garantías, servicios paralelos de ahorro obligatorio, seguros, etc.

Una de las claves para que un programa de microfinanzas tenga éxito es adaptarse a las necesidades de los clientes, sean éstos los más pobres o los propietarios de un pequeño y próspero negocio.

Para definir los productos de crédito es primordial conocer los patrones de flujo de dinero de los prestatarios. La institución debe asegurarse que los clientes cuenten con las suficientes entradas de dinero para cubrir los pagos del préstamo a tiempo y diseñar los productos de tal forma que permitan al cliente pagar la deuda sin mayor esfuerzo. El éxito es que cada micropréstamo sirva para pagar el siguiente, y generar así crecimiento.

⁹ Ledgerwood Joanna, Manual de Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera, pp.153-176

3.5.1 Descripción del servicio

Crédito

Monto de préstamo

El monto apropiado del préstamo depende del propósito del mismo y de la capacidad del cliente para pagarlo. Para poder determinar el monto justo se debe evaluar la capacidad de endeudamiento del prestatario, la cual está ligada a sus flujos de efectivo así como al riesgo asociado a ellos.

Se pueden predefinir montos máximos cuando se trata de clientes nuevos, que se van incrementando con cada crédito exitoso. Esta opción está diseñada para reducir los riesgos de la institución y para crear incentivos de pago para los clientes.

Para el caso de la entidad a crear, los préstamos serán por montos desde \$500 hasta \$40,000 el tiempo de respuesta para autorizar el crédito será de 2 a 4 días. Esta será una ventaja competitiva frente a los bancos e instituciones semejantes que ofrezcan el servicio de crédito, lo anterior se logrará a través de la reducción del número de trámites a realizar, otra ventaja serán las garantías que se aceptarán como la factura de algún electrodoméstico, del automóvil, escrituras de casa o local.

Al iniciar operaciones es necesario otorgar créditos a micro y pequeñas empresas acreditadas o en su caso, presentar un proyecto de inversión que garantice la devolución del monto prestado y para el proceso de autorización del crédito, se realizará una visita inicial al establecimiento para evaluar la periodicidad del flujo de efectivo del negocio del posible cliente, y con base en dicho flujo se determinará la periodicidad de los pagos.

Plazos de pago

El plazo del crédito es uno de los elementos más importantes, se refiere al periodo durante el cual deberá ser pagado el total de la deuda. El plazo afecta el calendario de pagos, los ingresos de la Sofipo y los costos financieros para el cliente. Por estas razones los plazos deben coincidir con las necesidades de los

clientes, logrando que sea más fácil para el prestatario pagar a tiempo y completo su préstamo.

Tanto los montos como los plazos deben diseñarse con base en los flujos de efectivo y necesidades de los clientes. Cuando no es así, se piensa que el cliente no podrá cumplir con sus pagos, pero también puede suceder el caso en donde el cliente puede adelantarlos.

Con los pagos adelantados surgen dos ventajas para los clientes: reducen el riesgo de gastar ante el exceso de efectivo y reducen la carga de los pagos en el futuro; Sin embargo, para la Sofipo resulta en un descenso de ingresos recibidos por ese préstamo contra lo proyectado originalmente, pero con la ventaja de que esos fondos podrán ser puestos inmediatamente en el mercado.

En cualquier forma los pagos adelantados muestran un diseño no ajustado a las necesidades de los prestatarios por lo que es aconsejable que los plazos deben trazarse para minimizar la necesidad de efectuar pagos por adelantado.

Para la entidad a formar los pagos serán fijos. En los créditos se manejará la gradualidad, es decir, el monto a otorgar puede ir en aumento de acuerdo al buen comportamiento del cliente. En la realización del análisis y trámite crediticio no se cobrará ninguna cantidad, esto con la finalidad de atraer clientes.

Los tipos de crédito a ofrecer son¹⁰:

- Crédito individual, se establece una relación contractual directa entre el cliente y la Entidad. Dicho cliente podrá ser persona física o moral.
- Microcrédito grupal, los prestatarios para obtener un crédito formarán un grupo solidario de 5 personas, con la condición de asumir solidariamente la obligación de devolver el préstamo grupal en caso de incumplimiento de alguno de los miembros. El grupo hace el seguimiento de los créditos facilitando su recuperación y los pagos son individuales o grupales.
- Crédito productivo, se dirige principalmente a la población rural, destinado al apoyo de los proyectos de inversión generalmente de mediano y largo plazo

¹⁰ Ledgerwood Joanna, op. cit. 77-82

que buscan el aumento de la productividad y producción campesinas, los préstamos se otorgan generalmente a través de asociaciones de productores o cooperativas.

- Crédito de temporada, se otorgan en determinadas temporadas del año donde la necesidad de financiamiento es mayor. Por ejemplo para enfrentar la cuenta de enero, en agosto para la compra de útiles escolares.

La diferencia más importante en el funcionamiento del proceso de solicitud, y entrega del préstamo entre una Microfinanciera y otra radica en el uso de tecnología y recursos durante los procesos¹¹.

Frecuencia de los pagos

De los diversos esquemas de pago que existen en la microfinanzas, las frecuencias más recurrentes suelen ser los pagos semanales, quincenales y mensuales. La frecuencia contratada estará en función del esquema de pago que se escoja de acuerdo a los flujos de efectivo de cada cliente:

- Pagos iguales que incluyen el interés y el principal a lo largo del plazo
- Pagos de interés por adelantado, y durante el plazo del préstamo sólo se cubre la parte correspondiente al principal
- Pagos iguales de sólo el interés a lo largo del plazo, pero en el último pago se cubre todo el principal.
- Un solo pago de interés y principal al final del plazo

Las dos primeras opciones son las formas de pago más usuales dentro del sistema de las microfinancieras, donde la frecuencia del pago se ajusta a los flujos del cliente y considera los costos de administración de hacer uso de pagos muy frecuentes.

Finalmente, la tercer y cuarta opción suelen ajustarse mejor para los clientes con actividades productivas de temporada, quienes reciben gran parte de su ingreso anual en 1 ó 2 épocas específicas del año. Ante estas situaciones

¹¹ Otero María. "Las microfinanzas y la responsabilidad social de las empresas", [Newsletter Business School](#).

pueden funcionar mejor estos esquemas, aunque el riesgo de no pago siempre será mayor que ante los otros. Para la Sofipo a crear el préstamo se establecerán períodos de 3, 6, 9 o 12 meses.

Tasas de interés

Para establecer las tasas de interés adecuadas para cada producto es necesario tomar en cuenta la tasa que los clientes pueden pagar, así como la tasa necesaria para cubrir sus costos financieros, operativos, por provisiones de pérdidas y de costo de capital. Para calcular las tasas de interés los métodos más comúnmente usados son dos: el de saldos residuales y el de intereses fijos.

El método de saldos residuales calcula los intereses como un porcentaje sobre la deuda remanente, significa que los intereses son cargados sólo sobre los montos que el prestatario aún adeuda. Caso contrario es el método de intereses fijos, el cual calcula los intereses de todo el período sobre el monto original de la deuda sin importar que con cada pago el monto adeudado disminuya.

La mayoría de las microfinancieras utilizan el método de saldos residuales por considerarse el más apropiado; sin embargo las pocas instituciones que utilizan el método de intereses fijos suelen hacerlo para poder recuperar sus costos e incrementar sus ganancias.

Otra opción para aumentar las ganancias de la institución, sin subir las tasas de interés nominales de los productos, consiste en el cobro de comisiones por préstamo, ya sea como porcentaje del crédito o como un monto fijo independiente. Esta alternativa tiene un impacto directo sobre las ganancias de la institución, a diferencia de un incremento en la tasa nominal, ya que el efecto de este último se diluye con cada pago realizado, en el método de saldos residuales.

Calcular las tasas efectivas, da un punto de comparación a los prestatarios sobre los verdaderos costos de un producto contra otro y para la institución le sirve para medir los efectos de diseño de sus propios productos y modificaciones a ellos, así como para compararse con sus competidores.

Las tasas efectivas se refieren a la inclusión de todos los costos financieros que afectan directamente a un préstamo en una tasa de interés. La diferencia con

las tasas nominales, es que esta tasa incorpora a la propia tasa nominal, comisiones, el método de cálculo, los ahorros y sus tasas de interés, así como cualquier otro requerimiento financiero del préstamo. Únicamente cuando los pagos son calculados bajo el método de saldos residuales y no existe ningún otro factor financiero en el préstamo, la tasa nominal pactada será equivalente a la tasa efectiva.

Para calcular la tasa efectiva anual de cada producto o alternativa, son necesarios tres pasos¹²:

1. Determinar los pagos
2. Calcular la tasa efectiva del periodo con base en los pagos
3. Determinar la tasa efectiva anual al multiplicar o elevar (tasa compuesta) la tasa efectiva del periodo por el número de períodos, ver cuadro 1

Las variables que influyen en las tasas efectivas son:

- La tasa nominal de interés.
- Método de cálculo: intereses sobre saldos residuales o fijos.
- Pago de intereses por adelantado o durante el plazo del préstamo.
- Cobro de comisiones por adelantado o durante el plazo del préstamo.
- Fondos grupales que funcionan como garantía mientras dura el préstamo y posteriormente se devuelven a los prestatarios.
- Ahorros forzoso, con o sin tasa de interés, que al final del plazo el cliente puede retirarlos.
- Frecuencia de pago.
- Plazo.
- Monto del préstamo.

Para entender el grado de afectación de estas variables, se presenta un ejemplo con un caso base calculado bajo el método de saldos residuales y seis alternativas. Las alternativas de préstamo son:

1. Préstamo calculado bajo el método de intereses fijos.
2. Cobro de intereses por adelantado, pero bajo el método de saldos residuales.

¹² Rosenberg Richard, "Las tasas de interés de los microcréditos", Estudios Especiales, Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre CIGAP.

3. Comisión del 3% sobre el monto solicitado y pagada por adelantado.
4. Aumento de la frecuencia de los pagos haciéndolos semanales.
5. Préstamo que incluye un ahorro obligatorio de \$50 pesos, sobre el que se paga una tasa de interés de 1% (compuesta). Al final del plazo se entregan los ahorros totales más sus intereses correspondientes.
6. Préstamo que incluye una aportación de \$50 pesos como garantía del préstamo grupal y sobre los cuales no se pagan intereses. Al final del plazo se regresan las aportaciones totales.

3.5.2 Ejercicio de tasa de interés

El Caso Base parte de monto de préstamo de 1,000 pesos, una tasa de interés nominal de 3% mensual y un plazo de 4 meses para liquidar la deuda con pagos iguales cada mes. Cada alternativa mantiene estas opciones y adiciona las otras del esquema.

En el cuadro núm. 2 se presentan los resultados del préstamo bajo cada alternativa, resaltando los pagos por periodo, los intereses totales pagados y la tasa efectiva de interés anual. Para el caso base como no incluye ningún factor financiero adicional tiene como tasa efectiva de interés anual la misma que su tasa nominal anual pactada.

Cuadro núm. 2

TASAS DE INTERÉS BAJO DIFERENTES ESQUEMAS DE PRÉSTAMO

	Caso base	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3	Alternativa 4	Alternativa 5	Alternativa 6
	Intereses sobre saldos residuales	Intereses fijos sobre el monto total	Intereses pagados por adelantado (s/saldos residuales)	Comisión 3% s/monto	Pagos semanales	Ahorros obligatorios con intereses	Fondos Grupales sin intereses
Monto solicitado \$	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Monto entregado \$	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Plazo	4	4	4	4	16	4	4
Número de pagos posibles en 1 año	12	12	12	12	52	12	12
Tasa interés nominal del periodo	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	0.7%	3.0%	3.0%
Tasa interés nominal anual	36.0%	36.0%	36.0%	36.0%	36.0%	36.0%	36.0%
Ahorro obligatorio \$	0	0	0	0	0	50	50
Tasa interés s/ahorro	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%
Ahorro disponible al final del periodo \$	0	0	0	0	0	203	200
Pagos por periodo	269	280	250	269	66	319	319
Total neto pagado al final del periodo \$	1,076	1,120	1,000	1,076	1,060	1,073	1,076
Intereses totales pagados \$	76	120	76	106	60	73	76
Tasa efectiva de interés del periodo	3.0%	4.7%	3.2%	4.3%	0.7%	3.3%	3.4%
Tasa efectiva de interés anual	36.0%	56.3%	38.9%	51.4%	36.0%	39.1%	40.6%
Tasa efectiva de interés anual (compuesta)	42.6%	73.4%	46.7%	65.5%	43.2%	46.9%	49.1%

Fuente: Rosenberg Richard 2002 y Ledgerwood Joanna, 2000

Los principales resultados son:

- Bajo el método de intereses fijos la tasa efectiva final es mucho mayor no sólo a la equivalente bajo el método de saldos residuales, sino incluso mayor que el resto de los esquemas incluyendo al del cobro de comisión del 3%.
- En el caso de la frecuencia, pagos mensuales o semanales sobre el mismo plazo del crédito, no tienen impacto sobre la tasa efectiva anual, pero sí sobre la compuesta, lo que implica que a mayor frecuencia el crédito se vuelve más caro para el prestatario.
- El pago de ahorros forzosos o fondos grupales impactan de igual forma los pago por periodos, simulando ser los esquemas más caros sin embargo la tasa efectiva anual se encuentra por debajo de la del esquema de intereses fijos y de la del pago de comisiones. Entre estos dos esquemas de

aportaciones obligatorias resultará más barato para el prestatario aquélla que le pague intereses sobre sus aportaciones.

- El pago de intereses por adelantado, si bien resulta un poco más caro para el prestatario en términos de tasas efectivas, puede significar un esquema más seguro, al implicar pagos más baratos que impactarían en menor medida sus flujos de efectivo del período. Nuevamente depende de las necesidades y generación de efectivo, posicionar a un cliente bajo cada esquema.
- El cobro de comisiones por adelantado representa la segunda alternativa más cara para un prestatario pero con un impacto igual en sus pagos periódicos que el del caso base. Este escenario se visualiza más como alternativa de la institución para cubrir sus costos sin incrementar las tasas de interés nominal y los pagos de los clientes.

Además del cálculo y los impactos de cada alternativa, es necesario considerar las características que determinan si las tasas cobradas por la institución son suficientes para cubrir sus costos. De acuerdo con Rosenberg¹³ las tasas de interés efectivas anuales cobradas a los préstamos están en función de cinco elementos: los gastos administrativos (GA), las pérdidas de los préstamos (PP), el costo de los fondos (CF), la tasa de capitalización necesaria (TC) y el ingreso por inversión (II) la fórmula es la siguiente:

$$i = \frac{GA + PP + CF + TC - II}{1 - PP}$$

Los gastos de administrativos (GA) incluyen todos los costos anuales recurrentes como salarios y rentas, depreciación, etc. También se incluyen el valor de cualquier bien o servicio donado, tales como capacitaciones, asistencia técnica y gastos generales de operación. Los costos administrativos de una institución eficiente y madura oscilan en un rango de 10% a 25% del portafolio promedio de préstamos.

La tasa de los préstamos perdidos son los costos anuales de los préstamos irrecuperables. Esta tasa debe ser considerablemente más baja que la tasa de retraso, ya que la primera refleja los préstamos irrecuperables y la segunda a los

¹³ Rosenberg, Richard, op. cit. p. 1

préstamos con atrasos en pagos, muchos de los cuales si se recuperarán. Cualquier microfinanciera con tasas de préstamos irrecuperable arriba del 5% tienden a no ser viables. Por tal motivo la Sofipo deberá contar con una tasa de entre el 1% y el 2% para ser considerada eficiente.

La tasa del costo de los fondos se construye al tomar la proyección de la tasa futura de mercado de los fondos, en lugar del costo actual de la microfinanciera. La proyección debe tomar en cuenta el costo de fondeo por créditos, depósitos y capital de la microfinanciera mientras crece y deja de depender de las finanzas subsidiadas de los donadores, manejando cada vez mayores proporciones de fondeo por parte de fuentes comerciales y propias. La tasa generalmente utilizada es la del costo ponderado promedio del capital (WACC).

La tasa de capitalización representa el ingreso neto real que la microfinanciera desea alcanzar, expresado como porcentaje del portafolio promedio de préstamos. La cantidad de fondeo externo que pueda pedir prestado de manera segura está limitado por su cantidad de capital. Una vez que la institución alcance ese límite cualquier crecimiento por encima requerirá un incremento en la base de capital, y la mejor manera para alcanzarlo es generando ganancias internas. Para alcanzar un crecimiento de largo plazo es necesaria una tasa de capitalización de por lo menos entre 5% y 15% del portafolio promedio de préstamos.

En general, el ingreso real para la institución de su portafolio de préstamos puede ser incrementada por algunas prácticas como:

- Calcular los intereses sobre el monto original del préstamo, tasa fija, en lugar de que sea sobre los saldos insolutos.
- Solicitar el pago de los intereses al principio del préstamo en lugar de que se paguen a lo largo del ciclo del préstamo.
- Cargar una comisión o cuota adicional al interés.
- Cargar una tasa mensual de interés, pero cobrando los pagos con su interés en forma semanal o quincenal.
- Requerir que una parte del monto del préstamo se deposite a la institución en forma de ahorro obligatorio.

En el siguiente cuadro (cuadro núm. 3) se presentan los resultados con tasas efectivas anuales y compuestas bajo cada uno de los escenarios descritos y con diferentes tasas nominales pactadas mensualmente.

Cuadro núm. 3

COMPARATIVO DE TASAS DE INTERÉS

		Caso base	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3	Alternativa 4	Alternativa 5	Alternativa 6
Tasa mensual contratada	Tasa efectiva anual	Intereses sobre saldos residuales(%)	Intereses fijos sobre el monto total(%)	Intereses pagados por adelantado s/saldos residuales(%)	Comisión 3% sobre el monto (%)	Pagos semanales (%)	Ahorros obligatorios con intereses (%)	Fondos grupales sin intereses (%)
1.0%	Anual compuesta	12.0 12.7	19.0 20.8	12.3 13.0	27.0 30.6	12.0 12.7	12.0 12.7	13.6 14.5
2.0%	Anual compuesta	24.0 26.8	37.8 45.1	25.3 28.4	39.2 47.1	24.0 27.1	25.6 28.8	27.1 30.8
3.0%	Anual compuesta	36.0 42.6	56.3 73.4	38.9 46.7	51.4 65.5	36.0 43.2	39.1 46.9	40.6 49.1
4.0%	Anual compuesta	48.0 60.1	74.6 106.1	53.3 68.5	63.7 85.9	48.0 61.3	52.5 67.2	54.0 69.6
5.0%	Anual compuesta	60.0 79.6	92.6 143.9	68.6 94.8	75.9 108.7	60.0 81.6	65.9 90.0	67.3 92.5
6.0%	Anual compuesta	72.0 101.2	110.4 187.4	84.7 126.8	88.1 134.0	72.0 104.4	79.3 115.4	80.6 118.2

Fuente: Rosenberg Richard 2005

Lo importante del cuadro anterior es conocer los impactos con tasa mensual del 6.0%, la cual no suele ser raras de encontrar en diferentes productos e instituciones, estas tasas se pueden convertir en tasas efectivas anuales que oscilan desde 72.0% hasta 110.4% dependiendo del esquema contratado. La pregunta es si estas tasas pueden ser pagadas y si deben ser cobradas, la respuesta es afirmativa en ambos sentidos; siempre y cuando sean resultado directo de las condiciones del mercado.

La ley de rendimientos decrecientes provee una mejor explicación al fenómeno de personas pobres que pueden y están dispuestos a pagar altas tasas de interés. Una gran compañía con accesos a cualquier forma de financiamiento, por ejemplo Cemex, no pagaría una tasa tan alta de interés sobre el siguiente peso que pidiera prestado, mientras que si lo haría un microempresario, pues Cemex cuenta con mucho capital y ha usado sus opciones de inversión más rentables disponibles.

Comparado con Walt-Mart, el microempresario puede generalmente obtener beneficios relativamente mayores por unidades adicionales de capital que

obtenga, porque empieza con muy poco capital. Y porque puede usar su capital de manera más provechosa, puede pagar tasas de interés más altas y salir exitoso¹⁴.

Para los microempresarios el acceso a los mercados financieros es más importante que el costo propio de las finanzas. Por tanto el punto más importante al determinar las tasas de interés debe ser la eficiencia de la institución. El propósito es ofrecer a los clientes acceso continuo y de largo plazo a opciones financieras, lo cual sólo puede ser alcanzado si todos los costos son cubiertos. En el caso de la creación de la Sofipo la tasa de interés se encontrará en un rango del 1.5% al 8% mensual de acuerdo a las condiciones del mercado.

Ahorro

Con relación al servicio de ahorro, cualquier persona puede abrir una cuenta en la Sofipo con tan solo \$50 y por la cual no se cobrará comisión por apertura o manejo. La tasa pasiva que se pagará a los clientes por los ahorros depositados será de alrededor del 6% anual, esta tasa da la ventaja de ser atractiva por ser mayor que la que otras instituciones similares ofrecen.

Otra ventaja es que por ser una institución regulada por Ley responde ante sus ahorradores si llegara a presentarse algún problema, contrario a las cajas informales que pueden desaparecer y dejar a la gente sin su patrimonio. El servicio de ahorro al igual que el de crédito tendrá los atributos de sencillez y adaptabilidad al prestatario/ahorrador.

3.6 Plan de Mercadotecnia

3.6.1 Análisis de mercado

Distribución geográfica de la competencia.

A continuación se muestra un panorama general de la ubicación de las microfinancieras en México, con el objetivo de tener mayor información sobre las características del mercado a atender y contar con una mejor perspectiva de la

¹⁴ Rosenberg Richard, op. cit. pp 9-10

zona donde se pretenda ubicar a la Entidad. Los requisitos necesarios para constituir la institución en cada estado de la república se puede consultar en el portal de la Secretaría de Economía, en la sección Guías de Trámite para iniciar y operar un negocio¹⁵.

Cuadro núm. 4

UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS



Fuente: ProDesarrollo, Benchmarking, de las microfinanzas en México: Un informe del sector.

La presencia de las instituciones microfinancieras está relacionada con el nivel de pobreza de la población. Los estados con mayor número de instituciones y en los cuales se genera una mayor competencia son : Chiapas con treinta y cuatro instituciones, Veracruz con veintiséis, Estado de México con veintidós Distrito Federal con Veintiuna, excepto Chiapas, estos estados que cuentan con

¹⁵ Secretaría de Economía, <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasdetramites/default.asp>, consultado el 10 de junio de 2009.

una mayor cantidad de población. Para tener una idea más clara sobre la situación de pobreza de los estados en México consultar cuadro núm. 5.

Cuadro Núm. 5

**NÚMERO DE PERSONAS EN SITUACIÓN DE POBREZA
Y SU DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL ESTATAL, 2005**

	Distribución porcentual estatal de las personas en pobreza			Personas en condición de pobreza		
	Tipo de pobreza			Tipo de pobreza		
	Pobreza alimentaria	Pobreza de capacidades	Pobreza de patrimonio	Pobreza alimentaria	Pobreza de capacidades	Pobreza de patrimonio
Total	100.0	100.0	100.0	18,737,373	25,950,690	49,772,697
Chiapas	10.8	9.2	6.5	2,017,517	2,399,233	3,248,450
México	10.7	12.1	14.0	1,999,076	3,133,143	6,986,775
Veracruz	10.6	9.9	8.5	1,990,503	2,581,256	4,216,024
Puebla	7.7	7.3	6.4	1,436,555	1,899,948	3,174,228
Oaxaca	7.1	6.3	4.8	1,337,597	1,644,680	2,384,776
Guerrero	7.0	6.0	4.4	1,308,907	1,562,758	2,187,390
Guanajuato	4.9	5.0	5.1	924,182	1,301,624	2,526,507
Michoacán	4.9	4.7	4.3	923,473	1,221,908	2,160,934
Jalisco	3.9	4.5	5.6	735,437	1,162,371	2,806,567
San Luis Potosí	3.3	3.1	2.7	620,093	801,827	1,337,238
Hidalgo	3.2	3.0	2.6	602,263	773,661	1,271,887
Tabasco	3.0	2.8	2.4	566,720	728,698	1,182,093
Distrito Federal	2.5	3.5	5.6	473,627	902,017	2,775,167
Durango	2.0	2.0	1.8	368,179	507,963	896,968
Sinaloa	1.9	2.1	2.3	358,363	534,191	1,152,087
Yucatán	1.8	1.8	1.9	328,387	477,150	939,776
Tamaulipas	1.7	2.0	2.7	311,433	529,774	1,358,569
Chihuahua	1.5	1.7	2.2	278,033	431,566	1,109,421
Zacatecas	1.5	1.5	1.5	286,478	400,412	732,921
Sonora	1.2	1.5	1.9	229,170	378,112	967,236
Coahuila	1.1	1.5	2.1	215,403	378,850	1,023,005
Querétaro	1.1	1.1	1.2	200,097	286,463	602,963
Tlaxcala	1.0	1.1	1.1	191,452	279,962	548,543
Morelos	0.9	1.1	1.3	172,410	279,137	667,755
Nayarit	0.9	0.9	0.8	163,098	221,584	415,789
Aguascalientes	0.8	1.0	1.1	159,017	251,788	544,127
Campeche	0.8	0.8	0.8	150,656	206,352	387,656
Nuevo León	0.8	1.2	2.3	152,804	303,233	1,152,753
Quintana Roo	0.7	0.7	0.8	124,586	181,433	414,903
Colima	0.3	0.3	0.4	50,556	84,642	218,445
Baja California	0.2	0.2	0.5	37,017	64,204	261,352
Baja California Sur	0.1	0.2	0.2	24,285	40,751	120,392

Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el II Censo de Población y Vivienda 2005 y ENIGH 2005

A pesar de la presencia de instituciones grandes, el mercado de microfinanzas cuenta aún con grandes poblaciones de prestatarios potenciales no atendidos, especialmente en áreas rurales.

Los estados con mayor número de sucursales son Veracruz con ciento cincuenta y ocho, Chiapas con ciento cincuenta y seis, Estado de México con ciento treinta y tres y Puebla con setenta y dos. La cantidad de sucursales no necesariamente significa cobertura geográfica, en Chiapas y en el Estado de México sólo se cubren 35% de los municipios, en Veracruz el 21% y en Puebla el 12%.¹⁶

En estas regiones se concentra la mayor cantidad de microfinancieras debido a que son también los estados que tiene mayor incidencia de pobreza. Chiapas el 47% de su población se encuentra en estas condiciones, Guerrero con 42%, Oaxaca con 38.1%, Tabasco 28.5 y Veracruz con 28%.¹⁷

Los estados más cubiertos geográficamente son Tabasco con presencia en los diecisiete municipios, Distrito Federal con 100% y Sinaloa con trece de dieciocho municipios con alguna sucursal o centros de atención.

Veintitrés municipios del país tienen más de diez sucursales de instituciones microfinancieras, concentran un 24% de las sucursales. En contraste, doscientos once municipios sólo tienen una sucursal.

En cuanto al tamaño de los préstamos que otorgaron las microfinancieras, en la zona norte del país; Baja California Sur, Colima, Durango (estados además con el menor número de sucursales en promedio) se enfocaron al segmento de crédito individual, la cantidad fue casi el doble en comparación con las demás zonas geográficas, en esta región la población tiene mayor acceso a servicios financieros de bancos y los ingresos per cápita son más altos que en cualquier parte del país.

Una mirada a las diez principales microfinancieras en México, en cuanto a su alcance se refiere, da una mayor comprensión sobre el mercado nacional.

¹⁶ ProDesarrollo Finanzas y Microempresas A. C. y Microfinance Information Exchange Inc (MIX), Benchmarking, de las microfinanzas en México: Un informe del sector, México 2008. pp. 24-31

¹⁷ Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL), Los Mapas de Pobreza en México, Julio 2007. p. 3-5

Compartamos Banco fue el actor predominante al otorgar crédito a microempresarios. Las tres siguientes más importantes fueron instituciones que se dedicaron principalmente a otorgar créditos de consumo, entre ellas dos cooperativas que ofrecieron el ahorro como un producto adicional. Las tres principales instituciones mexicanas se encuentran entre las cinco más grandes de toda Latinoamérica.

Instituciones con mayor alcance en México¹⁸

1. Compartamos Banco
2. Financiera Independencia
3. Caja Popular Mexicana
4. Caja Libertad
5. CAME
6. FINCA México
7. FinComún
8. Apoyo Económico
9. Credi-Capital
10. Soluciones Financieras

3.6.2 Investigación de mercado

De acuerdo a la misión de la Sofipo el mercado objetivo está conformado por micro y pequeños empresarios, así como empleados y autoempleados de bajos ingresos ubicados tanto en áreas rurales como urbanas que requieren crédito para cubrir alguna emergencia o mejorar sus negocios al igual que servicios de ahorro.

Por lo tanto será necesario aplicar una encuesta para lo cual consideramos como muestra el 3% de la población. Dicha encuesta se realiza para determinar el número de posibles demandantes de los servicios de la institución, así como conocer sus necesidades para adaptar los productos a ofrecer y saber en que utilizarán los recursos que les serán otorgados.

¹⁸ ProDesarrollo op. cit. p 28

Para que los resultados de la encuesta sean útiles, el diseño del cuestionario es fundamental, según Fernández existen cuatro fases para el diseño de un cuestionario estas son¹⁹:

- 1 *Describir la información que se necesita.* Es conveniente determinar con claridad: Qué tipo de información necesitamos y de qué personas queremos su opinión.
- 2 *Redactar las preguntas y escoger el tipo de preguntas.* Incluir preguntas de tipo socio-demográfico, este tipo de preguntas permiten describir globalmente al grupo de personas que ha contestado el cuestionario, y posteriormente, hacer análisis diferenciados de las respuestas. Este tipo de preguntas incluyen entre otras sexo y edad.

Determinar el tipo de preguntas: abiertas ó cerradas. Las preguntas abiertas no delimitan de antemano las alternativas de respuesta. Las preguntas cerradas contienen categorías o alternativas de respuesta previamente delimitadas. Pueden ser dicotómicas (dos alternativas de respuesta) o incluir varias alternativas de respuesta.

- Las preguntas deben ser claras, sencillas, comprensibles y concretas. Se deben evitar las preguntas ambiguas, imprecisas, confusas o que supongan un conocimiento especializado por parte del participante.

- El lenguaje utilizado en las preguntas debe estar adaptado a las características de quien responde, hay que tomar en cuenta su nivel educativo, socioeconómico, palabras que maneja, etc.

- 3 *Redactar un texto introductorio y las instrucciones.* Con el fin de motivar a los encuestados, los cuestionarios deben iniciarse con un breve texto que explique el objetivo o propósito del estudio, que haga alusión a lo inestimable de su colaboración y que les agradezca por haberse tomado el tiempo de responder el cuestionario, y que además, aluda a la relevancia del tema de la investigación. Además se debe garantizar el anonimato y la confidencialidad

¹⁹ Fernández Núñez, Lissette, “¿Cómo se elabora un cuestionario, [Butlletí LaRecerca](#).”

de las respuestas. Esto ayuda a ganar la confianza del encuestado y a facilitar que responda con más libertad

Es necesario aclarar al principio del cuestionario cómo se deben contestar las preguntas: escribiendo en el espacio en blanco reservado después de cada pregunta, marcando con una cruz, haciendo un círculo o subrayando la opción que corresponda con su opinión

- 4 *Diseñar el aspecto formal del cuestionario.* Las preguntas y el cuestionario deben presentarse en un formato atractivo, profesional y fácil de entender. Todas las preguntas y páginas deben estar numeradas claramente. Al final del cuestionario se debe agradecer a los entrevistados.

Ejemplo de cuestionario

ENCUESTA A PERSONA FÍSICA

Buenos días, estamos realizando una encuesta sobre una nueva opción de ahorro/préstamo diferente a la de los bancos, se trata de una Sociedad Financiera Popular. ¿Me podría dedicar unos minutos para contestar unas preguntas? Sus respuestas serán, confidenciales y anónimas.

Instrucciones: marque con una "X" la respuesta adecuada

1. Sexo: Masculino _____ Femenino _____

En las siguientes preguntas, algunas requieren respuesta por escrito y otras utilizando la "X" ya mencionada. En las respuestas por escrito, por favor hágalo sobre las líneas, utilizando letra clara o de molde.

2. Edad (años cumplidos): _____

3. ¿Recibe ingresos?

Si _____ cada semana _____ cada quincena _____ cada mes _____

No. _____

4. ¿Ha pedido un préstamo para cubrir necesidades personales?

Si _____

¿Para qué lo utilizó?

¿Qué garantías le

pidieron? _____

No _____ ¿Por qué?

5. ¿Está planeando solicitar un préstamo?

Si _____

No_____ ¿por
qué?_____

Si le ofrecen un préstamo por una cantidad que puede ir de 500 hasta 20,000 con un mínimo de trámites, que puede pagar en un período de 3, 6, 9 ó 12 meses que solo necesita comprobante de ingresos, factura de algún electrodoméstico o de su automóvil o alguna escritura. El préstamo lo puede ir pagando por semana, quincena o mes con cantidades fijas con un interés del 4% mensual. Además el tiempo de respuesta es de 2 a 4 días.

6. Si este servicio estuviera disponible en su localidad ¿lo utilizaría?
Si lo utilizaría_____ Tal vez lo utilizaría_____ No lo utilizaría_____

7. ¿Qué cantidad pediría prestada?
500-1000 2001-3000 5001-6000 8001-9000
1001-1500 3001-4000 6001-7000 9001-15000
1501-2000 4001-5000 7001-8000 15001-20000

9. ¿Cada cuándo se le hace más cómodo hacer los pagos de su préstamo?
semana_____ quincena_____ mes_____

10. ¿Ahorra o ha ahorrado?
Si_____
¿dónde?_____

No._____

11. ¿Está planeando ahorrar?

Si_____

No_____ ¿por

qué?_____

Si tuviera la posibilidad de iniciar una cuenta de ahorro con sólo \$50 pesos, que por abrirla no le cobraran nada. Que esta cuenta le diera un dinero adicional al que ahorró y que además pudiera retirar dinero cuando quiera, y con la seguridad de que la institución donde está su dinero se encuentra regulada y responde ante sus ahorradores en caso de problema.

13. ¿si pudiera abrir una cuenta como ésta ahorraría?

Si_____ tal vez si _____ No_____

14. ¿Qué cantidad ahorraría al mes?
500-1000 2001-3000 5001-6000 8001-9000
1001-1500 3001-4000 6001-7000 9001-15000
1501-2000 4001-5000 7001-8000 15001-20000

Agradezco su tiempo y cooperación.

ENCUESTA A MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

1. ¿Cuántos años lleva funcionando el negocio? _____
 2. ¿Es usted el dueño del negocio? _____
 3. ¿Qué productos o servicios ofrece? _____
 4. ¿Cuántas personas participan en el negocio? _____
 5. ¿Ha pedido un préstamo para su negocio?
Si _____ ¿para qué lo utilizó? ¿Qué garantías le pidieron? _____

No _____ ¿por
qué? _____
¿Está planeando solicitar un
préstamo? _____
- Si le ofrecen un préstamo por una cantidad que puede ir de 500 hasta 40,000 con un mínimo de trámites, que el tiempo de respuesta es de 2 a 4 días garantías menores como factura de algún electrodoméstico o de su automóvil o escritura de su casa o local, el préstamo lo puede ir pagando por semana, quincena o mes con cantidades fijas y que puede pagar en un período de 3, 6, 9 ó 12.
6. Si este servicio estuviera ya disponible en su localidad ¿lo utilizaría?
Si lo utilizaría _____ Tal vez lo utilizaría _____ No lo utilizaría _____
 7. ¿Qué cantidad pediría prestada?
500-1000 5001-15000 25001-30000
1001-1500 15001-20000 30001-35000
1501-5000 20001-25000 35001-40000
 9. ¿Para que utilizaría el dinero del
préstamo? _____
 10. ¿Cada cuándo se le hace más cómodo hacer los pagos de su préstamo?
por semana _____ por quincena _____ por mes _____

Agradezco su tiempo y cooperación.

3.7 Plan de gestión

La Sofipo contará cuando menos con los siguientes órganos de gobierno y administración²⁰, además de los requerimientos mínimos en cuando a manuales.

²⁰ Diario Oficial de la Federación, 31 de agosto de 2007. p. 10

Asamblea General de Accionistas

Es el órgano supremo de la Sociedad. Tendrá las facultades para acordar y ratificar todos los actos, operaciones y contratos de la Sociedad, está formado como mínimo de los 10 socios o accionistas de acuerdo al nivel I.

Consejo de Administración

Tendrá las más amplias facultades para realizar el objeto social de la sociedad, así como su debida dirección y administración.

De acuerdo con la LACP, el Consejo de Administración estará integrado por no menos de 4 ni más de 7 personas, de los cuales, por lo menos, una tercera parte deberán ser Consejeros Independientes. Se entenderá por consejero independiente a la persona que sea ajena a la administración de la Entidad, y que reúna los requisitos y condiciones que determine la Comisión, mediante disposiciones de carácter general²¹.

Consejo de Vigilancia

Será el encargado de supervisar el funcionamiento interno de la Entidad y el cumplimiento de sus estatutos, políticas, lineamientos y de las disposiciones aplicables. Éste estará integrado por no menos de 3 ni más de 7 personas, nombradas por la Asamblea General.

Director o Gerente General²²

En el caso de las Entidades con Nivel de Operaciones I, el cual será el nivel en el que empezará a operar la Sofipo a constituir, el Director o Gerente General deberá acreditar tener conocimientos en materia financiera y administrativa a satisfacción de la Federación. Ya que para el resto de los Niveles de Operación, éste deberá tener conocimientos y experiencia de por lo menos 3 años en materia

²¹ Ibidem. pp.11-13

²² Para el caso de la Sofipo el Gerente General será un Contador el cual llevará la contabilidad general de la sociedad con el fin de elaborar los Estados financieros, tal como lo establece la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

financiera y administrativa. Se encargará de supervisar todas las actividades de la institución y será el responsable de la misma.

Comité de Crédito o su equivalente.

Será la instancia responsable de analizar, y en su caso, aprobar las solicitudes de crédito que presenten a la Entidad los clientes, así como las condiciones en que éstos se otorguen de acuerdo a las políticas que apruebe el Consejo de Administración.

Sin embargo, la Comisión de acuerdo a los criterios que determine en Reglas de Carácter General, podrá exceptuar a las Entidades de contar con este órgano de gestión dependiendo del Nivel de Operación asignado y del índice de capitalización con el que cuente.

Auditor externo independiente

Cabe señalar que los Estados Financieros anuales de la Sociedad deberán ser dictaminados por un auditor externo independiente. Sin embargo, de acuerdo con las Disposiciones de Carácter General, la Comisión podrá eximir de dicho dictamen a las Entidades de los Niveles de Operación I y II²³

Además de los órganos de gobierno y administración mínimos que de acuerdo a la LACP debe tener una Sofipo, para la operación de la institución a crear se emplearán:

- 1 cajera. Quien se encontrarán en ventanilla atendiendo al público en general que realizará los pagos de su préstamo, o abonará/retirará dinero de su cuenta de ahorro.
- 4 asesores/analistas de crédito. Quienes llevará a cabo las visitas a los domicilios o negocios de los solicitantes de crédito para evaluar la factibilidad de que les sea otorgado el crédito, sugerirá las posibles garantías a pedir, y determinará la periodicidad de los pagos de acuerdo al flujo de ingresos de las personas físicas, o en su caso, el flujo de efectivo del negocio, como parte del proceso de autorización del crédito, la

²³ Ibidem pp. 10-14

Sociedad podrá entrevistas a la familia del solicitante, vecinos y/o contactos del negocio. Estos asesores deberán cumplir mensualmente con un número meta de cuentas de ahorro y créditos colocados.

De acuerdo con los requerimientos para la constitución de una Sofipo, se deben elaborar los manuales de operación requeridos por las autoridades, ajustados con las políticas de la propia sociedad, entre los más importantes se encuentran:

*Manual de control interno.*²⁴

Deberá contemplar el funcionamiento del sistema de control interno de la Entidad, estableciendo:

- a) Los objetivos, las políticas y procedimientos de control interno;
- b) La estructura organizacional, especificando a los responsables de llevar a cabo las diversas funciones en la Entidad;
- c) Los sistemas de información dentro de la Entidad, los cuales deberán permitir que la información sobre el estado en que se encuentren los créditos y los depósitos sea completa y oportuna; dicha información deberá estar disponible para la Federación respectiva, la Comisión, así como para el personal que se considere autorizado para acceder a dicha información, y
- d) La descripción de la normatividad interna de la Entidad, es decir, la descripción de los manuales que existan y que se encuentren vigentes, así como su propósito.

*Manual de crédito*²⁵.

El manual deberá contener las políticas y procedimientos de crédito, con los lineamientos mínimos en las etapas del proceso crediticio siguientes:

- I. Promoción y otorgamiento de crédito.

Las Entidades podrán establecer en los manuales de crédito, procesos de autorizaciones automáticas de créditos que permitan otorgar el crédito

²⁴ Diario Oficial de la Federación, Lunes 18 de diciembre de 2006, p. 58

²⁵ Diario Oficial de la Federación op. cit., pp. 45-48

correspondiente a cualquier solicitante. El Comité de Crédito o su equivalente, será la instancia responsable de la aprobación de los créditos solicitados.

II. Control de políticas y procedimientos crediticios.

Las Entidades, deberán llevar un control de la actividad crediticia, a través del Comisario o Consejo de Vigilancia, el objetivo de esta función de control será verificar que la actividad crediticia se esté desarrollando conforme a las políticas y procedimientos establecidos en el manual de crédito y que el expediente de crédito esté integrado adecuadamente.

III. Evaluación y seguimiento.

Las Entidades deberán evaluar y dar seguimiento permanente a cada uno de los créditos de su cartera, incluyendo las garantías y a los garantes.

IV. Recuperación de cartera crediticia.

Tratándose de los procedimientos de cobranza judicial, el Director o Gerente General designará el o las áreas de negocio que realizarán las funciones correspondientes, las cuales deberán ser independientes de las áreas de crédito.

V. Sistemas automatizados.

Las Entidades deberán contar con sistemas automatizados que permitan generar información completa y oportuna sobre el estado en que se encuentren los créditos para darles seguimiento oportuno y confiable.

VI. Integración de expedientes de crédito.

a) Identificación del solicitante:

1. Tratándose de personas morales, escrituras constitutivas del acreditado y obligado solidario, debidamente inscritas en el Registro Público de la Propiedad, y
2. En el caso de personas físicas, copia del acta de nacimiento, copia de identificación oficial vigente con fotografía y firma del acreditado y del aval.

b) Otorgamiento y seguimiento:

1. Solicitud de crédito debidamente requisitada y, en su caso, copia del acta del Comité de Crédito en la que conste su aprobación;
 2. Tratándose de personas morales, estados financieros internos del acreditado, con firma del representante legal y con una antigüedad no mayor a 180 días;
 3. En caso de personas físicas, documentación que acredite su capacidad de pago;
 4. Copia de los contratos y títulos de crédito con los que se haya documentado el crédito;
 5. Información sobre el historial del acreditado respecto del cumplimiento de sus obligaciones, y
- c) Garantías.
Documentación que deba recabarse con el fin de evidenciar la existencia de garantías a favor de la Entidad por el crédito otorgado.

d) Reestructuración.

En su caso, la documentación relativa a la reestructura del crédito, que incluya:

1. Las condiciones y la autorización de reestructura, e
2. Información periódica del responsable de la cobranza judicial o extrajudicial del crédito, así como la documentación soporte correspondiente.

*Manual de administración de riesgos*²⁶.

Deberá contemplar, cuando menos, los aspectos que se indican a continuación:

- I. Los objetivos sobre la exposición al riesgo de crédito, de mercado y de liquidez;
- II. Una estructura organizacional diseñada para llevar a cabo la administración de riesgos. Dicha estructura deberá establecerse de manera que exista

²⁶ Diario Oficial de la Federación op. cit., p. 56

independencia entre la persona responsable de la administración de riesgos respecto de las unidades de negocio;

- III. La determinación o procedimiento para calcular los límites de los riesgos;
- IV. El tipo de reportes que elaborarán, así como la forma y periodicidad con la que deberá informarse al Consejo de Administración, al Director o Gerente General y a las unidades de negocio, sobre la exposición al riesgo de la Entidad;
- V. Las medidas de control interno, así como las correspondientes para corregir las desviaciones que se observen sobre los límites de exposición al riesgo;
- VI. El proceso para la aprobación de propuestas de nuevas operaciones, servicios y líneas de negocios, así como de estrategias o iniciativas de administración de riesgos;
- VII. Los planes de acción en caso de contingencias por caso fortuito o fuerza mayor, y
- VIII. Los mecanismos de corrección en caso de que se excedan los límites de riesgo autorizados.

El manual deberá ir acompañado de los modelos y metodologías para la valuación de los riesgos aprobados por la persona responsable de la administración del riesgo de crédito.

Manual de operación²⁷.

Deberán considerar, cuando menos, los aspectos siguientes:

- I. La estructura organizacional y funcional de cada área de la Entidad, así como las responsabilidades individuales asignadas;
- II. Los canales de comunicación y de flujo de información entre las distintas áreas de la Entidad;
- III. Las políticas generales de operación;
- IV. Los mecanismos de control en los procedimientos operativos, y
- V. En general, programas de contingencia y seguridad

²⁷ Diario Oficial de la Federación op. cit., p. 58

Deberá considerar las políticas, procedimientos y controles que permitan asegurar que dichos sistemas:

- I. Realicen las funciones para las que fueron diseñados, desarrollados o adquiridos;
- II. Se encuentren documentados y actualizados;
- III. Estén debidamente probados antes de ser implementados;
- IV. Cuenten con códigos de acceso para garantizar la integridad de la información generada por los sistemas, así como la de éstos, y
- V. Cuenten con mecanismos de respaldo y procedimientos de recuperación que garanticen la integridad de la información.

3.8 Plan de Operaciones

Las operaciones de crédito individuales incluyen un análisis financiero un poco más detallado en la solicitud de crédito que los realizados bajo esquemas grupales. Documentación que incluye un contrato de préstamo, referencias del cliente y su información personal y firma del aval en el contrato y/o documentos legales que establezcan como garantías algunos bienes, así como la historia crediticia del cliente.

3.8.1 Metodología de crédito individual

A continuación, a manera de ejemplo, se explica el funcionamiento general y los pasos más importantes que tiene lugar en el proceso de asignación de un crédito individual tanto de consumo como para capital de trabajo. El ejemplo corresponde a la microfinanciera Te Creemos.

1. Cuando un posible cliente solicita por primera vez un préstamo se le realiza una mini entrevista con el objetivo de determinar el préstamo deseado, a que plazo y posibles garantías o avales. Cada caso es remitido a un Oficial de Crédito/Asesor.

²⁸ Diario Oficial de la Federación op. cit., pp. 58-63

2. Generalmente un día hábil después, el Oficial de Crédito realizará una visita al domicilio/negocio del solicitante. Diversos objetivos se planean en esa visita: evaluar su capacidad real de pago con base en sus flujos de ingreso, (venta/ingresos aproximados diarios) y gasto (número de dependientes económicos, pago de servicios como escuelas, luz, teléfono, deudas etc.) crear un registro de activos y bienes y de esta forma decidir cuáles podrían servir como garantías y las condiciones de los mismos; y que el solicitante firme su aceptación para ser verificado en el Buró de Crédito.
3. De vuelta en la oficina, después de haber realizado varias visitas a distintos clientes, el Oficial de Crédito realiza estimaciones sencillas de los ingresos y gastos del solicitante cuyo resultado determinará si es sujeto a crédito o no con base en parámetros establecidos por la microfinanciera. En caso de serlo, el Oficial de Crédito estima el monto que el cliente podría solicitar para evitar caer en sobreendeudamiento y a qué plazo y frecuencia podría cumplir mejor con sus pagos. Existen casos en los que las solicitudes no pueden ser aceptadas o rechazadas de forma tan directa, cuando se mantienen en un rango dudoso generalmente son revisadas por el Comité de Crédito.
4. Todas las solicitudes son expuestas en el Comité de Crédito, integrado generalmente por el gerente de la oficina y analistas más experimentados en riesgos. El Comité revisa rápidamente las solicitudes aprobadas y rechazadas, y dedica un poco más de tiempo para entender los casos dudosos, los cuales suelen representar un análisis más detallado por parte de los Oficiales de Crédito. En cualquier caso el Comité será quien tenga la decisión final. Estos comités sesión diariamente.
5. Posterior a la revisión con el Comité, se le informa al cliente, lo más pronto posible, el resultado de su evaluación y se le pide que se presente en la oficina para firmar el contrato.
6. Cuando el cliente acude a la sucursal para la firma del contrato se le explican a detalle las condiciones del préstamo: monto, tasa, plazo, periodicidad de pago y todas aquellas consideraciones relevantes para poder entregarle el préstamo, o bien proceder a una renegociación.

7. Una vez aceptados y cumplidos con todos los requisitos, al cliente se le hace entrega del préstamo. En total el tiempo necesario desde la solicitud hasta la entrega para un crédito nuevo es de 2 a 4 días, mientras que para un préstamo recurrente puede ser sólo cuestión de horas.²⁹

Aunque este ejemplo es particular a una microfinanciera su metodología puede ser fácilmente extendida a cualquier otra con tan sólo pequeñas adecuaciones.

La principal diferencia tiene lugar al comparar un crédito individual con un crédito grupal, ya que para éstos generalmente no es necesario contar con ningún tipo de garantía física o aval, y los préstamos en su mayoría son bajo esquemas iguales para todos los grupos, lo que permite que el proceso sea mucho más ágil, aunque a la vez menos ajustado a las necesidades particulares del grupo solicitante y entre los miembros.

3.8.2 Metodología de crédito grupal

El siguiente ejemplo, explica el funcionamiento general y los pasos más importantes que tiene lugar en el proceso de asignación de un crédito grupal el cual corresponde a la microfinanciera APROS- SOFOM³⁰.

Políticas para el otorgamiento de créditos

El crédito deberá utilizarse para iniciar o fortalecer un proyecto productivo, sólo se atenderá a las personas mayores de 18 años, se priorizará la atención a mujeres que fungen como jefas de familia y a madres solteras entre otras.

Lineamientos para la constitución de los grupos solidarios

1. Un grupo puede estar integrado hasta en un 100% por hombres o mujeres que ya tienen su negocio, pero no podrá formarse por más de un 70% que estén por iniciar su proyecto productivo.
2. Cada grupo deberá estar constituido por un mínimo de 10 y un máximo de 20 socios.

²⁹ Información proporcionada por Microfinanciera Te Creemos, 29 y 30 de mayo 2009.

³⁰ Información proporcionada por microfinanciera APROS-SOFOM, 24-26 junio 2009.

3. Cuando un grupo avance a otros ciclos, los integrantes quedarán en libertad de continuar o abandonar el grupo.
4. Si un grupo se forma con 3 o más familiares, se solicitará una garantía prendaria o hipotecaria.
5. Ningún Oficial de Crédito podrá formar parte de un grupo solidario.
6. Los integrantes de un grupo deberán vivir en la misma comunidad en un radio de no más de 3 kilómetros.
7. Cada grupo constituirá su propia mesa directiva, la cual estará integrada por: i) un Presidente, ii) un Tesorero y iii) un Secretario.
8. Todos los socios actuarán como avales solidarios de los demás, de tal forma que se hagan corresponsables de todos y cada uno de los créditos.
9. Cada grupo deberá reunirse, de manera obligatoria, una vez a la semana para efectuar los pagos del crédito, ingresar su ahorro, revisar los montos registrados por el Oficial de Crédito y el Tesorero, y discutir si se tiene alguna duda o existe algún problema con alguno de los socios. Las faltas de asistencia a las reuniones serán penalizadas. Son los integrantes del grupo quienes decidirán las penalizaciones.
10. El mismo grupo establecerá su reglamento interno en cuanto a:
 - a. Obligaciones de los acreditados.
 - b. Número de faltas permitidas a las reuniones (justificadas o injustificadas); en ningún caso se podrá exceder más de tres faltas.
 - c. Tolerancia en cuanto a retardos y permisos y sus respectivas sanciones.
 - d. Sanciones en caso de atrasos en los pagos.
- 13.- El reglamento interno deberá ser firmado por todos los socios.
14. Si el socio tiene algún pendiente en relación con su crédito o ahorro, en ningún caso se aceptará que su grupo obtenga el crédito del siguiente ciclo; se queda congelado hasta que todo el crédito quede liquidado.
15. Los pagos son semanales; salvo algunas excepciones, que autorice el Comité de Crédito, podrán ser quincenales. El monto de cada crédito, con sus respectivos intereses, se distribuirá para que todos los abonos sean iguales a lo largo del ciclo.

16. En cada ciclo, será requisito para la obtención del crédito la constitución de un fondo de ahorro.

Lineamientos para el pago de los créditos

1. Es considerado socio puntual, aquel que entregue todos sus pagos en tiempo y forma, tenga dos faltas como máximo en las reuniones semanales, siempre y cuando haya avisado o justificado por lo menos una de ellas.
2. Se considera mora, el atraso del abono semanal un día después de la fecha establecida de pago.
3. Los intereses moratorios son del 10% diario sobre el monto atrasado.
4. Los intereses moratorios son acumulables al pago de la siguiente semana.
 - a. La aplicación de los pagos se hará en el siguiente orden: Interés moratorio, Interés ordinario y Capital.
5. En el caso de que el cliente registre más de tres atrasos en sus pagos de manera discontinua, no se incrementará el monto de su crédito en el siguiente ciclo.
6. En el caso de que uno de los integrantes del grupo presente tres atrasos continuos en sus pagos o cinco discontinuos, no se entregará el siguiente crédito.
7. Después de cuatro pagos vencidos consecutivos, se pedirá al cliente el pago total del adeudo.
8. Los pagos se realizan en el banco semanalmente y, de preferencia, el mismo día que el Oficial de Crédito establece con cada grupo.
9. Los pagos se realizarán en una cuenta referenciada.

Procedimientos

Promoción

La promoción de los servicios de APROS-SOFOM es un proceso permanente que realizan el Responsable del Centro de Atención y los Oficiales de Crédito. Este proceso inicia con el primer contacto del personal de APROS-SOFOM con los posibles acreditados y concluye con la convocatoria a la 1ª reunión informativa.

Conformación del grupo

El proceso de conformación del grupo consiste en: proporcionar a los interesados la información de los créditos ofrecidos por APROS-SOFOM; la recepción de la documentación de los integrantes que conformarán el grupo solidario; el alta del grupo solidario; la verificación (in situ) de la información proporcionada por los solicitantes; y el envío de la documentación a las Oficinas Centrales. Intervienen (Responsable del Centro de Atención, Oficial de Crédito y Solicitantes)

Momentos del proceso

Paso 1: Sesión informativa

Paso 2: Recepción de documentos

Paso 3: Alta del grupo

Paso 4: Verificación de la información in situ

Paso 5: Envío de documentación

Autorización del crédito

El proceso de autorización del crédito inicia con la recepción de los expedientes de los aspirantes a recibir el crédito a la Coordinación de Operación en oficinas centrales, y concluye con el envío de los cheques, los contratos y los pagarés a los Centros de Atención. Intervienen (Director General, Director de Administración y Finanzas, Director de Administración de Cartera, Coordinador de Operación, Auxiliar de Colocación de Cartera)

Momentos del proceso

Paso 1: Recepción de la documentación

Paso 2: Captura de información

Paso 3: Autorización de solicitudes

Paso 4: Registro del crédito, elaboración de los contratos, cheques y pagarés

Paso 5: Conciliación de cheques

Paso 6: Envío de cheques y documentos legales

Cobranza

La cobranza es la parte medular dentro del proceso de otorgamiento del crédito. De la correcta realización de los procedimientos que implican la cobranza, depende, en gran medida, la eficacia y la eficiencia de la operación de la institución.

Una cartera sana obedece, en gran parte, al seguimiento que el Oficial de Crédito hace de cada uno de sus acreditados.

El proceso consiste en el cobro puntual de los créditos otorgados y de los ahorros que realizan los integrantes de los grupos solidarios, así como de la detección “oportuna” de problemas y dificultades para el pago de los préstamos por parte de los acreditados.

Momentos del proceso

Paso 1: Elaboración del calendario de pagos

Paso 2: Sesión de pago del crédito

Paso 3: Depósito del pago del crédito grupal en sucursal bancaria

Paso 4: Registro de los pagos realizados por los grupos

Cobranza: Faltas y Mora

El proceso de faltas y mora se sigue cuando algún integrante del grupo solidario falta injustificadamente a las reuniones semanales y se atrasa en el pago de su crédito. Es importante que el Oficial de Crédito detecte y solucione oportunamente los casos de morosidad de los pagos, para evitar llegar a la cobranza judicial.

El Oficial de Crédito, con apoyo del responsable del Centro de Atención y, en casos extremos, del Coordinador de Operación, informan a la persona en mora sobre su situación y de los intereses generados por la falta de pago, con la finalidad de negociar la regularización del pago o la liquidación del crédito.

Momentos del proceso

Paso 1: Sesión de pago del crédito

Paso 2: Primera falta del pago

Paso 3: Segunda falta del pago reincidente

Paso 4: Tercera falta del pago reincidente

Paso 5: Cuarta falta del pago reincidente

Paso 6: Negación a pagar

Paso 7: Transferencia del caso al área jurídica

Continuidad de ciclos siguientes

Todos los acreditados que hayan cumplido de forma puntual con el pago del crédito, al finalizar éste tienen aprobado, de manera automática, la solicitud de un nuevo préstamo.

Para dar continuidad al crédito, no es requisito que todos los integrantes del grupo lo soliciten. El grupo deberá estar integrado por el mínimo de personas estipulado en los lineamientos, pudiendo ser los mismos integrantes o sumarse personas recomendadas interesadas en obtener el crédito. Deberá darse de baja del grupo a aquellas personas que hayan presentado problemas con el pago o aquellas que hayan desertado del mismo.

Momentos del proceso

Paso 1: identificación de los interesados en la continuidad del crédito

Paso 2: Revisión del historial crediticio y valoración de los integrantes

Paso 3: Reunión informativa

Paso 4: Recepción de documentos y pago de garantía líquida

Paso 5: Envío de documentación.

El gran valor que las reuniones aportan a las microfinancieras no es solamente controlar quienes cumplen con sus pagos y quienes no, sino profundizar en las verdaderas causas de los problemas de aquellos que no pagaron y de esta forma ofrecer mecanismos de control.

Por estas razones el uso de métodos grupales es muy importante, especialmente en las primeras etapas de la microfinanciera.

Cuenta de ahorro.

1. Posible cliente acude a la sucursal y solicita información de la cuenta de ahorro.

2. El asesor proporciona información.
3. El cliente se encuentra interesado en abrir una cuenta de ahorro.
4. El asesor le entrega una solicitud de apertura, contrato.
5. El cliente llena la solicitud y la entrega al asesor.
6. El asesor verifica los datos y captura la información en el sistema.
7. El cliente entrega al cajero el depósito inicial.
8. El cajero proporciona comprobante al cliente.

La clave del éxito de los programas de ahorro radica principalmente en:³¹

1. Estudio de mercado detallado para entender las necesidades de su población objetivo.
2. Diseño minuciosos de costos-precios.
3. Prueba piloto del producto antes de su lanzamiento definitivo.
4. Esfuerzos bien enfocados a las necesidades de los clientes.

Características del local

Para la operación de la institución es necesario un local en donde se puedan ubicar cuando menos 1 ventanilla para la cajera; 4 escritorios para los analistas de crédito; 1 cubículo para el Gerente General/Contador y cuando menos 5 sillas para las personas en tanto son atendidas. El local debe estar ubicado en un lugar que cuente con varios locales comerciales así como gran flujo peatonal.

3.8.3 Consideraciones para la operación

Derivado de la regulación al Sector de Ahorro y Crédito Popular a través de la LACP, existen algunos puntos que se deben atender durante la operación de la Sofipo entre ellas las de carácter prudencial para que mostrar una actuación conservadora que no lleve a la Entidad a exponerse a riesgos que la hagan vulnerable, otras relativas a su operación a continuación se mencionan algunos de éstos puntos:

³¹ Campos Bolaños Pilar, El Ahorro Popular en México: acumulando activos para superar la pobreza, Centro para la Investigación y el Desarrollo, A.C., pp. 46-50

- Al tratarse de una Sociedad de nueva creación, únicamente podrá ser autorizado un Nivel de Operaciones I, en el entendido de que estas entidades sólo operarán en un ámbito geográfico local o regional. Entendiendo por ámbito local cuando la Entidad opera en uno o varios municipios, colindantes o no, de alguna Entidad Federativa de la República Mexicana, y por ámbito regional cuando una Entidad opera como máximo en 4 entidades federativas colindantes o no³².
- De acuerdo con las Reglas de Carácter Prudencial, los créditos y en su caso las garantías que otorgue una Entidad a una persona física no podrán exceder de los porcentajes establecidos para los diferentes niveles de operación respecto del capital neto (Capital neto = capital contable o patrimonio – total de gastos de organización y otros intangibles – préstamos de liquidez otorgados a otras instituciones³³) este porcentaje será de 7%³⁴
- En cuanto al financiamiento que una Entidad puede otorgar a una persona moral o a las Entidades afiliadas a su Federación, éste de igual forma no podrá exceder del 7% del Capital Neto. Los límites anteriores no serán aplicables en los casos en los que una Entidad otorgue préstamos de liquidez a las Entidades afiliadas a su Federación, siempre y cuando dichos créditos hayan sido descontados de su capital.
- En relación con el importe máximo de pasivos de una Entidad, las Reglas de Carácter Prudencial establecen que los recursos prestados una entidad provenientes de los 5 acreedores o depositantes con mayor participación en el pasivo de ésta última, no podrán representar más de una vez el capital neto de la propia Entidad. Esta regla no es aplicable a los pasivos obtenidos de los fideicomisos públicos de fomento, de los bancos multilaterales de desarrollo o de las instituciones de la banca de desarrollo.
- Las Entidades deberán mantener un capital neto mínimo en relación con los riesgos de crédito 8% y riesgos de mercado 1% en que incurran en su

³² Diario Oficial de la Federación, Lunes 18 de diciembre de 2006, p. 14

³³ Diario Oficial de la Federación op. cit., p. 34

³⁴ Diario Oficial de la Federación op. cit., p. 39

operación, el cómputo de capitalización deberá realizarse de forma mensual³⁵.

- En la operación de la Entidad debe considerarse que ésta deberá calificar y constituir las reservas preventivas correspondientes a su cartera crediticia. Las Sociedades de Ahorro y Préstamo contarán con un período de 6 años posteriores a su autorización para constituir las reservas preventivas respecto a los créditos que mantengan a su favor.

Se separará por lo menos un 10% de las utilidades que se obtengan en cada ejercicio social para formar el Fondo de Reserva hasta que alcance por lo menos el 10% del capital contable de la Sociedad.³⁶

- Los créditos se otorgan inicialmente con recursos patrimoniales, los cuales deben incrementarse con los remanentes de la operación y en su caso con nuevas aportaciones de los donantes; los recursos captados se invierten en instrumentos financieros, con cuyos productos se pagan los intereses a los ahorradores, quedando el diferencial para cubrir los costos de operación o como apoyo a los mismos.

3.9 Plan Legal

De acuerdo a la Ley de ahorro y Crédito Popular (LACP) la Sofipo puede o no estar afiliada en una Federación sin que por ello exista diferencia en los servicios y actividades que pueda realizar.

Una Federación³⁷ es una Asociación que agrupa a las Entidades (Sociedades de Ahorro y Crédito y Sofipos) cuya función principal es la supervisión auxiliar de sus afiliadas y servir como órgano de negociación ante terceros para que proporcionen servicios comunes.

Específicamente, la supervisión auxiliar de la Federación tendrá por objeto revisar, verificar, comprobar y evaluar los recursos, obligaciones y patrimonio, así como las operaciones, funcionamiento, sistemas de control y en general, todo lo

³⁵ Ibídem, p 34

³⁶ Ibídem, p. 125

³⁷ Diario Oficial de la Federación, 31 de agosto de 2007, pp. 26-27

que pudiendo afecta la posición financiera y legal de la Sociedad, conste o deba constar en los registros, a fin de que se ajusten al cumplimiento de las disposiciones que la rigen y a las sanas prácticas de la materia, en los términos que indique la CNBV.

De la misma forma las Confederaciones son organismos al que las federaciones deben afiliarse, la importancia de las Confederaciones es su relación con el Fondo de protección, siendo este el sistema de protección para los ahorradores que deberá constituirse por cada Confederación.

El Fondo de Protección se integra con las aportaciones mensuales que cubren las entidades, misma que se determina tomando en consideración su Nivel de Operación, cuyo monto equivalente a la duodécima parte de 3 al millar sobre el promedio mensual de los saldos diarios de los depósitos de dinero del mes de que se trate, este fondo que para la Institución puede representar un gasto tiene como finalidad cubrir hasta ciertos montos los depósitos de dinero de cada ahorrador así en el caso de que se declare una disolución y liquidación con el Fondo se cubre el monto del principal y accesorios hasta una cantidad equivalente a 4,000 UDIS³⁸.

En la LACP se señala que la Confederación será el órgano de colaboración del Gobierno Federal para el diseño y ejecución de los programas que faciliten la actividad de ahorro y crédito popular.

Características legales de una Sociedad Financiera Popular (Sofipo)

1. Sociedad Anónima regulada por la Ley General de Sociedades Mercantiles.
2. Cuenta con socios y clientes.
3. Su capital social lo integran acciones.
4. El voto en las asambleas está en relación con la aportación del capital.
5. La responsabilidad se limita por la aportación del accionista.
6. No existen las asambleas de delegados.
7. No existe sociedad fundadora.
8. Puede ser de capital variable.
9. Si es de capital variable, el capital mínimo obligatorio estará integrado por acciones sin derecho a retiro. El capital mínimo deberá estar íntegramente

³⁸ Diario Oficial de la Federación 18 diciembre 2006, Op. cit. pp. 113-115

- suscrito y pagado al momento de iniciar operaciones, o a más tardar dentro de los noventa días hábiles
10. El monto del capital variable en ningún caso podrá ser superior al del capital pagado sin derecho a retiro.
 11. Las personas físicas o morales sólo pueden adquirir el 10% de las acciones, directa o indirectamente.
 12. Pueden participar en el capital social las Uniones de Crédito como institución financiera.
 13. Las personas morales no lucrativas pueden participar hasta el 30% del capital social
 14. El número mínimo de socios es de 10 personas.
 15. Realizan operaciones con el público general.
 16. Sólo los consejeros (administración) siendo personas morales pueden ser reelectos con una duración máxima de 5 años.
 17. No existe ningún procedimiento de insaculación para la confirmación del primer órgano de administración y de vigilancia.
 18. Su procedimiento de liquidación lo rige la Ley General de sociedades Mercantiles
 19. No se regulan principios.
 20. No existe fondo de educación.

Autoridad financiera y las leyes aplicables³⁹

En cuanto a las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, la autoridad financiera es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la cual autoriza que las Entidades ejerzan funciones de ahorro y crédito, regula al emitir la normatividad para la creación y operación de las Entidades y supervisa a través del Comité de Supervisión de cada Federación. Además, es quien determina el nivel operativo de cada Sofipo dentro de 4 niveles posibles, así como la regulación prudencial aplicable a cada nivel.

El nivel operativo es determinado en función de los activos y pasivos, número de socios o clientes, cobertura geográfica, local, regional o multiregional y capacidades técnicas/operativas de cada Entidad.

³⁹ Secretaría de Economía, Intermediarios Financieros No Bancarios, portal internet http://www.ifespyme.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=9&Itemid=6, consultado el 12 de junio de 2009.

Sin embargo como la sociedad a crear es una nueva institución (Sofipo), la CNBV solamente podrá aprobar el Nivel de Operación I.

Por otra parte, las leyes, reglamentos, disposiciones a que debe someterse una Sociedad Financiera Popular son:

- Ley de Ahorro y Crédito Popular.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
- Ley de Instituciones de Crédito
- Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros
- Ley de Títulos y Operaciones.
- Código Civil Federal.
- Ley Impuesto sobre la Renta.
- Reglas de Carácter Prudencial emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

3.10 Plan Fiscal

Los impuestos son necesarios para que el gobierno tenga capital, el cual se invierte en obras públicas y beneficios para la sociedad. Derivado de lo anterior el artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos⁴⁰ establece que "...Es obligación de los mexicanos contribuir a los gastos públicos así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes".

Todos los Mexicanos debemos contribuir de acuerdo a las Leyes que nos rigen, como es la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR), La Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), la Ley del Impuesto empresarial a la tasa única. Entre otras Leyes Federales. Por tal motivo la entidad a crear deberá pagar impuestos.

Impuestos sobre la Renta de la personal moral

Por persona moral, se entienden, las sociedades mercantiles, los organismos descentralizados que realicen preponderantemente actividades empresariales, las instituciones de crédito, las sociedades y asociaciones civiles y

⁴⁰ Diario Oficial de la Federación, 1 de junio de 2009, p. 24

la asociación en participación cuando a través de ella se realicen actividades empresariales en México⁴¹.

Las disposiciones aplicadas a la Sofipo en su carácter de persona moral, son las contenidas en el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), y en forma particular, las contenidas en el Capítulo IV que se refiere a las Instituciones de Crédito, de seguros y fianzas, de los almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, uniones de crédito y de las sociedades de inversión de capitales, de acuerdo a estas disposiciones se encuentra obligada a pagar impuestos sobre los ingresos que obtenga, teniendo derecho a efectuar sus correspondientes deducciones. El resultado fiscal del ejercicio se determinará como sigue:

Se obtendrá la utilidad fiscal disminuyendo de la totalidad de los ingresos acumulables obtenidos en el ejercicio, las deducciones autorizadas por este Título. Al resultado obtenido se le disminuirá, en su caso, la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas pagada en el ejercicio, en los términos del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. A la utilidad fiscal del ejercicio se le disminuirán, en su caso, las pérdidas fiscales pendientes de aplicar de ejercicios anteriores⁴².

El impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que presentarán ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal

Como ejemplo de ingresos acumulables pueden mencionarse principalmente el diferencial entre la tasa activa y la tasa pasiva, intereses por mora, comisiones, etc. Como deducciones autorizadas a disminuir de los ingresos acumulables, pueden citarse el pago de luz, teléfono, mantenimiento del local, del equipo de cómputo, sueldos y salarios pagados, pérdidas por créditos incobrables de acuerdo al artículo 29 y que además cumplan con los requisitos del artículo 31 el cual establece que sean estrictamente indispensables, se encuentren

⁴¹ Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2008, p.7.

⁴² Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2008 pp. 10-11

registrados en la contabilidad y debidamente soportados con un comprobante que cuenten con los requisitos fiscales.⁴³

En el caso de la Sofipo a crear es importante mencionar que los recibos que se expidan en cada operación a quienes ahorran/piden prestado, fungirán como comprobantes para efectos fiscales. Además debemos tomar en cuenta que las tasas de depreciación para el mobiliario y equipo son de acuerdo a la ley a una tasa del 10%, el equipo de cómputo 30%.⁴⁴

Una Sociedad Financiera Popular al ser prestadora de servicios de intermediación financiera, y formar parte del sistema financiero debe apearse a las disposiciones contenidas en el Capítulo IV de la LISR, donde se destaca lo siguiente:

- Debido a que puede darse el caso de que una sociedad adquiera bienes por dación en pago o adjudicación en caso de que sus deudores no liquiden sus deudas en moneda fraccionaria, y siendo que el fin de estas instituciones no es adjudicarse activos, éstas no los pueden conservar en propiedad ni los pueden deducir al no ser suyos, teniendo que enajenarlos, por lo que acumularán la utilidad o deducirán la pérdida que se determine al restar el ingreso por la enajenación el costo comprobado de adquisición actualizado de los bienes de acuerdo con el artículo 57 de la LISR:
- Con base en el artículo 58 de la LISR, la sociedad al pagar intereses derivados del ahorro, estará obligada a retener y enterar como pago provisional el impuesto obtenido. Que deberá enterarse el día 17 del mes inmediato siguiente a aquel al que corresponda.
- De la misma manera el artículo 59 de la LISR establece que al pagar intereses derivados del ahorro, la sociedad estará obligada a:
 - Presentar ante el SAT a más tardar el 15 de febrero de cada año información sobre los ahorradores
 - Proporcionar a más tardar el 15 de febrero de cada año constancia de percepciones y retención de ISR a los ahorradores.

⁴³ Ibídem, pp. 30-31

⁴⁴ Ibídem, p 50-51

- Conservar la información relacionada con las constancias y retenciones de acuerdo con lo previsto en el Código Fiscal de la Federación (5 años).⁴⁵

Para el funcionamiento de la Sofipo intervienen funcionarios y empleados sujetos al pago de ISR como personas físicas. La Ley del Impuesto sobre la Renta en su artículo 110 establece que se asemejan a ingresos para la prestación de un servicio personal subordinado, los honorarios a miembros de Consejos directivos, de vigilancia, consultivos o de cualquier otra índole, así como los honorarios a administradores, comisarios y gerentes generales.

El artículo 113 establece que quien haga pagos por los conceptos anteriores, deberá realizar retenciones de impuesto sobre los pagos y los enterará mensualmente a cuenta del impuesto anual. No se efectuará retención a las personas que en el mes únicamente perciban un salario mínimo general correspondiente al área geográfica del contribuyente.

En caso de que sea necesario contratar personal de honorarios, la Institución debe efectuar una retención del 10% de ISR y 10% de IVA sobre el pago que se realice de acuerdo a lo que establece el artículo 127 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Si es necesario alquilar un inmueble para la ubicación de la Sofipo, de acuerdo al artículo 143 de la Ley se deberá retener el 10% de los pagos por concepto de pago de renta en caso de que el arrendatario sea una persona física, en el caso de que el contrato se realice con una empresa no se tendrá dicha obligación.

El impuesto al Valor Agregado es una contribución indirecta que se genera de acuerdo al flujo de efectivo, cobro/pago, y que se causa a tasa del 15% en la celebración de actividades como enajenación de bienes, prestación de servicios independientes, otorgamiento de uso o goce temporal de bienes, así como la importación de bienes y servicios.⁴⁶

⁴⁵ Ibíd., pp. 63-65

⁴⁶ Diario Oficial de la Federación, 1º. De octubre de 2007. p 1.

Para la institución a crear causará Impuesto al Valor Agregado por la prestación de servicios de intermediación financiera que realizará. Así cada vez que la Sofipo preste sus servicios trasladará y cobrará al cliente el IVA correspondiente y en el caso de que requiera productos/servicios deberá pagar el correspondiente IVA, de esta forma el impuesto total a pagar será la diferencia entre el IVA trasladado cobrado y el acreditable pagado.

Es importante considerar que en caso de que la Sofipo adquiera bienes mediante dación en pago o adjudicación judicial o fiduciaria, ésta deberá efectuar la retención del impuesto que se le traslade esto de acuerdo al artículo 1-A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

En relación con los intereses moratorios al igual que las comisiones cobradas por la institución, ya que éstos no provienen del financiamiento si causarán IVA⁴⁷. Es importante mencionar que el impuesto se causará sobre el valor real de los intereses devengados al derivar de créditos otorgados los cuales se determinan de acuerdo con el artículo 18-A de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, en el artículo se menciona que las comisiones que se cobren, así como las penas convencionales excepto los intereses moratorios, no forman parte de los intereses devengados.

La Ley del Impuesto al Valor Agregado en el artículo 15 establece algunas exenciones relevante para la operación de la institución entre ellas: los intereses que reciban o paguen las instituciones de crédito, las de ahorro y préstamo y las financieras de objeto limitado entre otras, siempre que no se trate de créditos otorgados a personas físicas que no desarrollen actividades empresariales o no presten servicios personales independiente, o no otorguen el uso o goce temporal de bienes inmuebles. Establece también la exención a los intereses que deriven de obligaciones emitidas conforme a lo dispuesto.

Otra de las obligaciones a cumplir por la institución es el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), es un impuesto que se paga según el flujo de efectivo, lo que se gana menos lo que se gasta, según el artículo 1 de la Ley

⁴⁷ Ibidem p. 24

Impuesto Empresarial a Tasa Única (LIETU) están obligadas al pago del impuesto, las personas físicas y las morales por la realización de las siguientes actividades:

- I. Enajenación de bienes⁴⁸.
- II. Prestación de servicios independientes.
- III. Otorgamiento del uso o goce temporal de bienes.

Se considera como prestación de servicio independiente el margen de intermediación financiera correspondiente a los servicios por los que se paguen y cobren intereses. Según el artículo 2º de la LIETU para calcular el impuesto, se deberá considerar la totalidad de los ingresos obtenidos efectivamente en un ejercicio, menos deducciones autorizadas del mismo período, y al resultado aplicar la tasa de 17.5% ejemplo.

- Ingresos percibidos
- (-) deducciones autorizadas pagadas (artículo 5º LIETU)
- (=) base gravable del IETU
- (x) tasa 17.5%
- (=) IETU mensual determinado
- (-) crédito fiscal (deducciones superiores a los ingresos)
- (-) acreditamiento por salarios y aportaciones de seguridad social
- (-) ISR propio del mes de que se trate (pagado)
- (-) ISR retenido del mismo periodo por el que se efectúa el pago provisional
- (=) IETU a pagar
- (-) pagos provisionales del IETU pagados con anterioridad en el mismo ejercicio
- (=) IETU a cargo

Se deben efectuar pagos provisionales y declaración anual en las mismas fechas que el Impuesto sobre la Renta como lo establece el artículo 7º de la Ley.

Otra de las obligaciones a cumplir por la Sofipo es el pago del impuesto sobre nómina que en el Distrito Federal es del 2% y en los estados es del 1%.

Por último debe considerarse que se estará obligado al pago de los sueldos correspondientes y de las aportaciones de Seguridad Social referentes a las cuotas al INFONAVIT y cuotas de Seguro Social. De tal forma que mensualmente se pagarán cuotas obrero-patronales al Instituto Mexicano del Seguro social

⁴⁸ Nueva Ley Diario Oficial de la Federación, 1º de octubre de 2007, p 1

(IMSS), donde el salario percibido servirá de base para el cálculo de las cuotas respectivas.

Las reglas en cuanto a los períodos de pago y la determinación de las bases de cotización se encuentran en los artículos 29 y 30 de la Ley del Seguro Social⁴⁹.

Plan Financiero

Rentabilidad.

Para asegurar la rentabilidad en la sociedad se consideran que existen factores externos e internos, por ejemplo las condiciones económicas del país, la movilización de depósitos cartera crediticia, control de costos, reducción de riesgos a través de la diversificación de la cartera de clientes entre otros.

Lo anterior se logrará a través de conocer la economía, estructura legal del área a servir; entender la operación del mercado local tanto formal como informal; comprender las demandas de la población objetivo; establecer reportes de contabilidad y sistemas de información adecuados; desarrollar habilidades de relaciones públicas para la venta de producto de ahorro y crédito. Con la propuesta (ver cuadro núm. 6) se ofrece una opción atractiva para los clientes

Cuadro núm. 6

PRECIOS Y COMISIONES: CUENTA DE AHORRO

	Monto de apertura	Comisión por manejo de cuenta	Saldo promedio mínimo
Azteca	50.00	10.00	50.00
Banamex	750.00	75.00	750.00
Bancomer	750.00	82.00	50.00
Banorte	750.00	0.00	0.00
Bansefi	50.00	0.00	50.00
Propuesta	50.00	0.00	50.00

Fuente: CONDUSEF, Cuadros comparativos y comisiones, http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/comisiones/ahorro.pdf,

⁴⁹ Diario Oficial de la Federación, 26 de mayo de 2009, pp. 10-11

Cuadro núm. 7

PRECIOS Y COMISIONES: CRÉDITO

	Banco Azteca	FinComún	Crédito Familiar	propuesta
Interés mensual	5%	4.42%	5%	4%
Cat	126.50%		60%	48%
Comisión		\$135.00	Sobre monto 13%	
Tipo de crédito	consumo	productivo	consumo	Productivo y consumo

Fuente: entrevista con asesores de cada microfinanciera.

Un estudio realizado por la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef)⁵⁰, reveló que el préstamo en las casas de empeño es accesible pero caro, ya que la tasa de interés anual que aplican va desde 48% hasta 159.6%.

Según el estudio comparativo, la opción más barata es el Nacional Monte de Piedad, institución que cobra una tasa de interés anual de 48.0%, mientras que la más cara es Mister Money, con una tasa de 159.6%. El Montepío Luz Saviñón cobra 70.8% anual, Fundación Rafael Dondé 82.8%, Morton Hall 84.0%, Prenda Crédito 102.0%, y Monte Providencia, así como Préstamos Familiares 110.4%. Les siguen Prenda Oro con 111.6%, Prenda Lana 120.0%, Prenda Más 127.2%, Prendamex 138.0%, y Prenda Fácil 146.0% de interés anualizado, precisa la Condusef.

Este estudio demuestra las grandes diferencias que se pueden encontrar en lo que ofrecen y cobran diversas casas de empeño y los servicios de microfinancieras en cuanto a la tasa de interés, pero lo más importante ofrecen es seguridad por ser entidades reguladas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

⁵⁰ Portal de Condusef, http://www.condusef.gob.mx/Condusef_2.1/PDF-s/Comunicados/2006/comunicado_47.pdf, consultado el 17 de junio 2009.

3.12 Supuestos del modelo

Egresos:

Los principales rubros de egresos a considerar en la apertura y operación de la entidad son:

Sueldos y salarios (mensual)

1	cajeras	3,000.00	
4	analistas de crédito	12,000.00	
1	gerente/contador	15,000.00	
	Total	30,000.00	incluye prestaciones (IMSS, vacaciones)

Mobiliario y equipo incluida depreciación

		Tasa de depreciación	anual	mensual
Equipo de oficina	30,000.00	10%	3,000.00	250.00
Equipo de cómputo	150,000.00	30%	45,000.00	3,750.00

Gastos de operación

Concepto	gasto mensual
Renta del local	10,000.00
Luz	500.00
Agua	80.00
Sueldos y salarios	30,000.00
Impuesto sobre nómina	600.00
Depreciación mensual	4,000.00
Total	45,180.00

El monto de la renta del local se obtuvo de la entrevista con la directora de APROS quien aconseja que las oficinas centrales deben ubicarse en el Distrito Federal, para estar más en contacto con posibles fondeadores así como reuniones con los integrantes del resto de las microfinancieras en el país, ya que la mayoría tiene su central en dicha entidad.

Por concepto de sueldos y salarios se obtuvo un gasto mensual de 30,000.00 pesos mensuales. Dicho monto se obtuvo a partir del número de empleados y el sueldo de mercado promedio de acuerdo al puesto a desempeñar.

Es importante mencionar que a los oficiales de crédito se les integra un programa de estímulos que consiste en un porcentaje de los créditos colocados y recuperados.

Supuesto sobre ahorro

Se calculó el punto de equilibrio en unidades considerando como único producto a las cuentas de ahorro, lo anterior para obtener una referencia sustentada del número de aperturas de cuentas de ahorro a utilizar en el modelo financiero que permita igualar los ingresos a los gastos. Dichos cálculos mostraron una necesidad total de recursos invertidos en cuentas de ahorro aproximado de 1,645,515.7 para poder hacer frente a los costos mensuales de la institución.

Fórmula: Ingresos por cuenta de ahorro – costos de producción de ahorro – costos fijos = 0

A= porcentaje del producto de ahorro destinado al otorgamiento de crédito

X = recursos captados en producto de ahorro necesarios para cubrir costos

TA = tasa activa mensual o tasa utilizada en el cobro de intereses a los clientes con crédito

TP = tasa pasiva mensual o tasa de interés utilizada para pagar a los ahorradores

CF = costos fijos

B = % de recursos de invertidos

Rf= tasa libre de riesgo

$$[(A * TA) + (B * Rf)] * X - (X * TP) - CF = 0$$

Se asume que el 80%⁵¹ de los recursos captados para ahorro se desinarán al otorgamiento de créditos.

Los costos fijos incluyen: renta, luz, agua, sueldos y depreciaciones de equipo etc.

Se adoptará como costumbre invertir un 10% de recursos en instrumentos libres de riesgo principalmente Cetes.

A = 80%

X = recursos necesarios captados a través del ahorro

TA = 4.00%

TP = .54

Cf = \$ 45,180.00

B = 10%

⁵¹ Censo de las Sociedades con actividad de Ahorro y Crédito Popular realizado por Bansefi

$$RF = .58^{52}$$

$$[(.08 * .04) + (0.1 * 387945)] * X - 0.0049315\% X - \$45,180.00 = 0$$

$$0.0323879X - 0.0049315X - 45,180 = 1,645,515.68468$$

$$X = \$ 1,645,515.7$$

Ya que el monto promedio de las cuentas de ahorro es de \$3,000.00⁵³, será necesario que se abran 549 cuentas para alcanzar dicho monto.

Para este modelo se establece alcanzar la sustentabilidad utilizando solo los ingresos por ahorro.

Supuestos del crédito

Según el Censo de las Sociedades con Actividad de Ahorro y Crédito Popular realizado por Bansefi, el 85% de la captación de las sociedades se encuentra colocada en préstamos. De la misma forma no debemos olvidar que la CNBV exige un coeficiente de liquidez de la menos 10%.

En el presente modelo seguimos una postura conservadora y establecemos el 80% de los recursos de ahorro para destinar a colocación de préstamos.

Con un ingreso total de \$ 1,316,412.5 (1,645.515.7 * 80%) y ya que se determinó que el monto promedio de los créditos es de 4,000.00⁵⁴, se deberán otorgar 329 créditos para llegar al punto de equilibrio.

Con los datos anteriores podemos realizar tres escenarios para llegar al punto de equilibrio: a 6, 9 y 12 meses

Tiempo	No. De cuentas de ahorro	No. de créditos
12 meses	46	27
9 meses	61	36
6 meses	91	55

⁵² Banxico, Tasa Real CETES 28 días. <http://www.banxico.org.mx/indicadores/cetes28.html>, consultado el 9 de junio de 2009.

⁵³ Basefi, Base de Datos, México 2006.

⁵⁴ Entrevista con la Directora General de Ámbito Productivo, 24-26 de junio 2009.

Como se puede observar el número tanto del número de cuentas de ahorro como de créditos es directo, ya que el flujo de efectivo es más rápido. Por tanto, se deseamos la sustentabilidad en menor tiempo requeriremos mayor movimiento de capital.

En conclusión si decidimos ser sostenibles en un plazo de 12 meses necesitamos la apertura de 46 cuentas de ahorro y el otorgamiento de 27 créditos para que la institución alcance su punto de equilibrio, es decir, los ingresos igualan a los costos.

De acuerdo con la Lic. Ma. Teresa García Moisés, Directora General de la microfinanciera Ámbito Productivo, una de las claves para el éxito es apearse a la metodología que al principio es mayoritariamente grupal debido a que representan menor riesgo, ya que éste corre a cargo de la garantía solidaria.

En el modelo presentado solo se toma en cuenta el ingreso por cuentas de ahorro, de esta forma se calcula el tiempo para alcanzar la sustentabilidad, sin embargo en la ecuación no se considera la aportación por los socios y que también podemos hacer uso de los créditos bancarios y así aumentar el monto a colocar y de esta forma llegar al punto de equilibrio en un período más corto.

Otra economía posible es que el accionista mayoritario puede hacer las veces de gerente general y otros pueden apoyar en los comités necesarios sin la contratación de personal.

Se sugiere que para, la mitigación de los riesgos que pueda presentar la Sofipo, llevar a cabo una diversificación de cartera adecuada, realizar una investigación a fondo del mercado y la economía del país, para obtener el porcentaje conveniente de créditos que minimice el nivel de cartera vencida.

Finalmente se recomienda que la entidad procure tener un alto índice de liquidez, una sana cartera de préstamos y una elevada diversificación, ya que de esta forma es más probable estar a salvo de una crisis financiera.

Conclusiones

Como se puede apreciar a lo largo de la presente investigación, la preocupación por brindar créditos a la población de escasos recursos, inicio en los años con una novedosa metodología. Ello no quiere decir que a partir de esa fecha se haya iniciado la necesidad de los créditos, ya que ésta siempre a existido y ha encontrado una salida en los métodos informales tal como se relató en el capítulo III.

Ahora bien, un aspecto fundamental de los microcréditos, es la sustentabilidad. Esta es una condición elemental para el correcto funcionamiento de cualquier institución financiera.

Durante todo el trabajo se demuestra que las microfinancieras son un negocio rentable sin olvidar la visión que les dio origen: apoyar a la gente de escasos recursos, pero con proyectos viables.

Tal y como lo manifiesta al final del primer capítulo, se pretende brindar con este modelo, servicios financieros a millones de pobres sobre una base viable y de largo plazo. La efectividad de este propósito depende en primer lugar, que nos lo propongamos como objetivo.

En el caso mexicano, se ha desatendido este problema por parte de la banca comercial, sin embargo los mecanismos de defensa de los sectores marginados se han manifestado, al respecto de diversas formas: tandas, préstamos prendarios, cajas de ahorro etc.

En este sentido la Sociedades Financieras Populares, representan un esfuerzo para favorecer a los sectores olvidados y más necesitados de la sociedad.

Si bien la inversión para la apertura de la Sofipo representa mucho dinero en juego, como cualquier otro negocio, también es cierto que en la actualidad existen negocios similares con probado éxito.

La población objetivo donde se determine la constitución de la Sofipo se verá beneficiada ya que les permitirá tener acceso a los servicios de crédito y ahorro de los cuales han sido marginados por la banca comercial. Todo lo cual contribuirá al desarrollo económico y social de la comunidad.

Cabe recordar que México aún se encuentra rezagado respecto a otros países en cuanto a los programas de microfinanzas. Además de que son los países desarrollados los que cuentan con la mayor y mejor banca social. Por ejemplo, en Alemania, Francia y España, donde más de la mitad del ahorro del país se encuentra en cajas de ahorro, sus habitantes poseen una cultura de ahorro, en México es necesario incentivarla.

Considero que el sector informal no debe señalarse como algo negativo ya que representa un sector que satisface una demanda particular y donde su presencia no podrá ser borrada, mientras los servicios formales no lleguen a todas las comunidades y sus productos no se diseñen para satisfacer necesidades con características diferentes a las de las clases con mayores recursos.

El caso de la banca comercial que incursiona en el mercado microfinanciero representa una opción más de financiamiento y ahorro seguro, aunque solo se ofrece a las personas emprendedoras que se encuentran en una mejor situación, con mayores recursos.

El objetivo de las microfinanzas se ha transformado a lo largo del tiempo. Dejó de ser únicamente una herramienta de desarrollo y ahora se vislumbra un poco más como un negocio financiero, sin perder de vista que uno de los principales objetivos es la mejora del nivel de vida de las clases vulnerables; sin que el grupo beneficiario sea necesariamente los que viven en pobreza extrema.

Es importante mencionar que para que la institución sea sostenible debe tener la capacidad de recuperar los préstamos. Por tanto, los servicios deben ser ofrecidos a los segmentos de la población que cuenten con una mínima capacidad de pago (como se menciona en el capítulo II, los microcréditos son deuda y no ayudaría a la gente endeudarla más de lo que estaría en su capacidad de pago)

Por los ejemplos expuestos en el capítulo I, se ha comprobado que las microfinanzas, son un servicio altamente solicitado por las clases bajas. Son una posibilidad segura de financiamiento y se ha convertido en un negocio con tasas de interés que permiten recuperar costos.

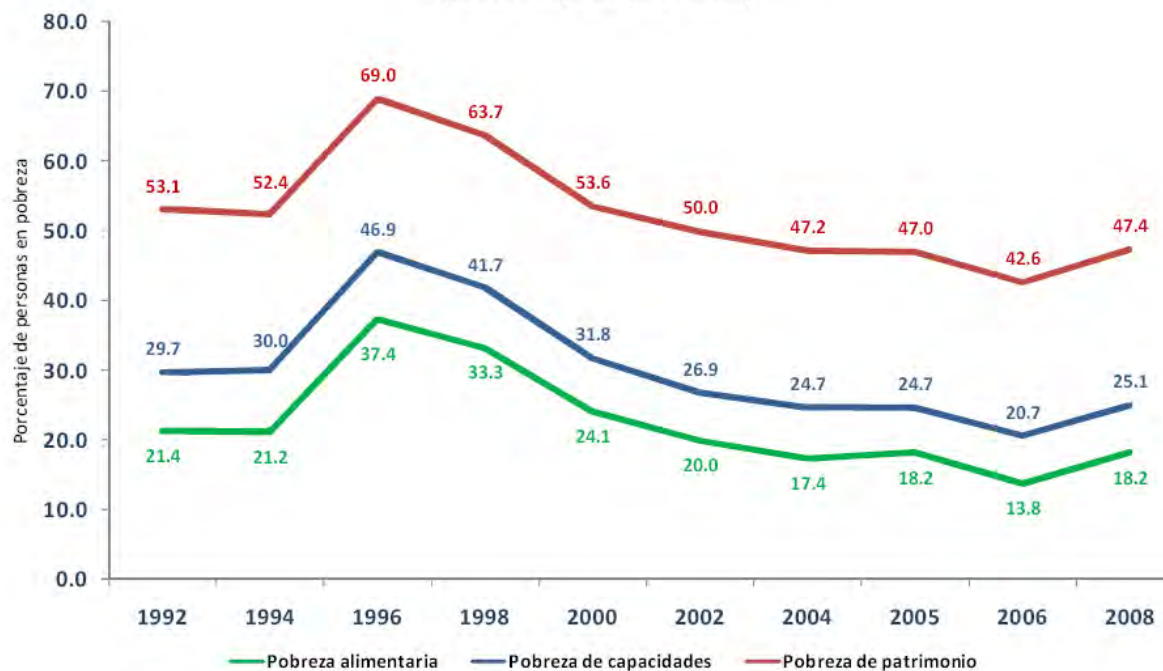
La perspectiva del sector es que, debido al crecimiento, se alcancen economías de escala y por tanto la competencia en el mercado, con la

consecuente baja en las tasas de interés. Situación que conducirá a que el porcentaje de población atendida se incremente y se pueda proporcionar los servicios a los pobres más vulnerables. El futuro de las microfinanzas son la regularización, aquellas que no sean capaces de lograrlo tenderán a desaparecer por lo que es indispensable la búsqueda de nuevas metodologías, tanto para la colocación como para el seguimiento de los créditos, así como el diseño y ofrecimiento de otros productos lo que es fundamental para el éxito de la entidad.

Anexos

Entre 2006 y 2008, el porcentaje de pobres alimentarios a nivel nacional aumentó de 13.8% a 18.2% y el porcentaje de pobres de patrimonio en el país aumentó de 42.6% a 47.4 %.

Evolución de la pobreza por ingresos nacional, 1992 a 2008
(porcentaje de personas)

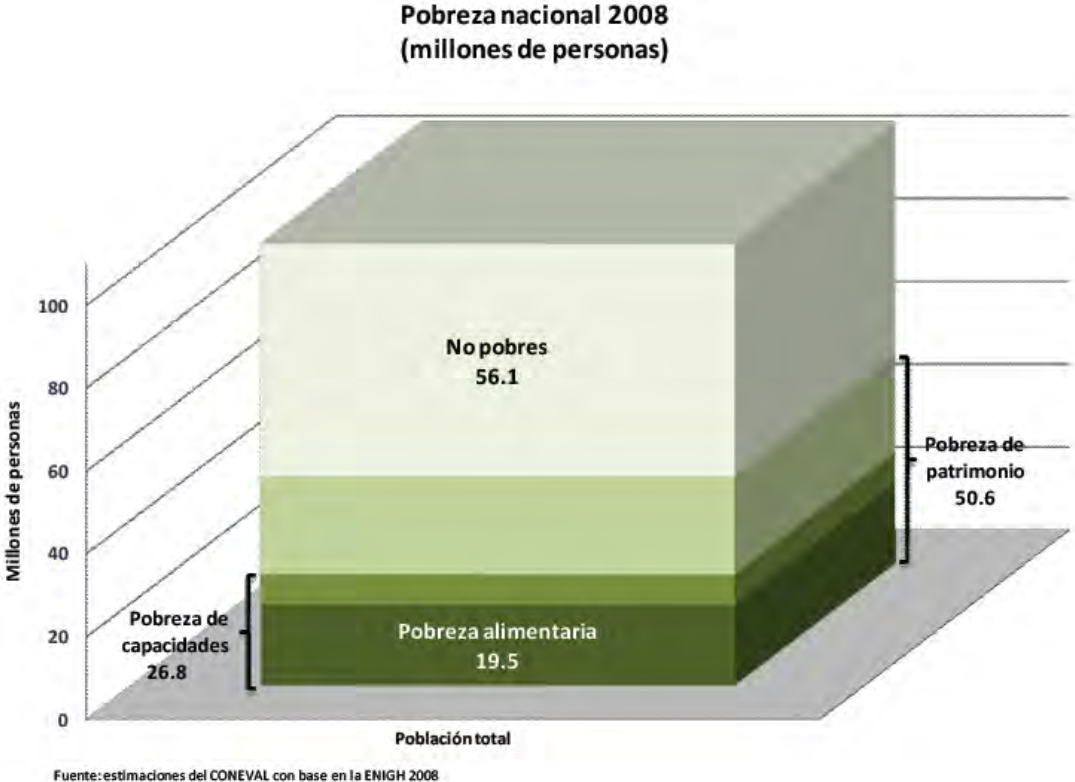


Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH de 1992 a 2008

Evolución de la pobreza por ingresos, 1992 a 2008 (personas)

Año	Porcentajes			Número de personas			Error estándar		
	Alimentaria	Capacidades	Patrimonio	Alimentaria	Capacidades	Patrimonio	Alimentaria	Capacidades	Patrimonio
Nacional									
1992	21.4	29.7	53.1	18,579,252	25,772,159	46,138,837	1.1189	1.1182	1.3596
1994	21.2	30.0	52.4	19,018,063	26,908,870	47,045,221	0.8295	0.9921	1.2370
1996	37.4	46.9	69.0	34,654,309	43,444,956	63,967,416	1.0424	1.0754	1.0654
1998	33.3	41.7	63.7	31,682,407	39,751,061	60,671,333	0.9253	0.9491	0.9389
2000	24.1	31.8	53.6	23,722,151	31,216,334	52,700,549	1.0448	1.1693	1.2490
2002	20.0	26.9	50.0	20,139,753	27,085,351	50,406,024	0.9310	1.0394	1.1084
2004	17.4	24.7	47.2	17,914,516	25,435,261	48,625,044	0.7660	0.9014	0.9085
2005	18.2	24.7	47.0	18,954,241	25,669,769	48,895,535	0.6450	0.7011	0.6958
2006	13.8	20.7	42.6	14,428,436	21,657,375	44,677,884	0.7064	0.8384	0.8142
2008	18.2	25.1	47.4	19,459,204	26,765,222	50,550,829	0.5530	0.5985	0.6408

De acuerdo con las estimaciones del CONEVAL con base en la ENIGH 2008, 50.6 millones de mexicanos, 47.4% del total de los habitantes del país, vivían en pobreza de patrimonio. Además se estima que 18.2% de los mexicanos son pobres alimentarios, lo que representa alrededor de 19.5 millones de personas.



DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO CORRIENTE TOTAL TRIMESTRAL, EN DECILES DE HOGARES 2002-2008
PRECIOS DE 2008
(PORCENTAJE)

Decil	2002	2004	2006	2008
Decil I al VI	27.0	26.9	27.6	26.7
Decil VII al IX	37.4	36.9	36.7	37.0
Decil X	35.6	36.2	35.7	36.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

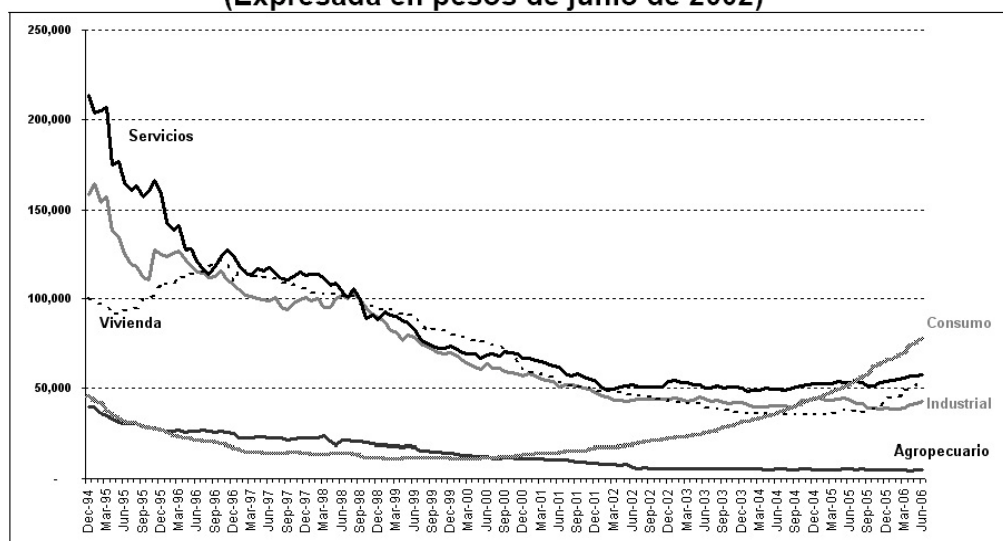
Es así que del total de los ingresos de los hogares, los seis primeros deciles (60.0% con menores ingresos) concentraron en el año 2008 al 26.7%, en contraste, el último decil recibe 36.3% del total de los ingresos



Hombres Mujeres

1er trim.2005	980,772	659,015
2o. Trim.2005	917,814	564,678
3er trim.2005	936,927	697,404
4o trim. 2005	804,599	547,004
1er trim. 2006	941,117	587,432
2o. Trim. 2006	811,530	566,171
3er trim. 2006	1,026,228	758,682
4o trim. 2006	954,891	646,000
1er trim 2007	1,025,301	722,628
2o. Trim 2007	885,631	619,565
3er trim. 2007	1,000,450	750,284
4o trim. 2007	953,906	662,175
1er trim. 2008	1,072,598	706,746
2o. Trim 2008	927,401	665,906
3er trim.2008	1,148,598	761,130
4o trim. 2008	1,226,756	695,840
1er trim. 2009	1,442,658	846,001

Sistema Bancario
Evolución de la cartera destinada al sector privado,
clasificada por tipo de crédito
(Expresada en pesos de junio de 2002)



En la gráfica se puede apreciar que la banca ha perdido la primacía en el financiamiento al sector privado. Según datos del Banco de México a marzo de 2006, únicamente 19 por ciento de las empresas del sector privado se financian a través de la banca comercial, mientras que 55 por ciento lo hacen a través de proveedores comerciales (Banxico, 2006).

Al mismo tiempo, la banca ha incrementado fuertemente el financiamiento a las actividades de **consumo**, colocándose en los estratos económicos más cercanos de las microfinanzas.

Principales productos por banco		
Gramen de Bangladesh	Rakyat de Indonesia	Compartamos México
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Préstamo Básico: grupal ◦ Préstamo para vivienda ◦ Préstamo para educación superior ◦ Préstamo para indigentes ◦ Fondo de pensiones ◦ Ahorro forzosos y voluntarios 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Unit Desa servicios microbancarios ◦ KUPEDES préstamos para personas físicas o microempresas ◦ SIMPEDES ahorros rurales ◦ SIMASKOT ahorros urbanos 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Crédito Mujer ◦ Crédito Solidario (grupal) ◦ Crédito Mejora tu Casa. ◦ Ahorro

Fuentes

Bibliografía

- Berger Margueritte, *et.al.* El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro, EEUU, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2007. pp. 384.
- Campos Bolaños Pilar, El Ahorro Popular en México: acumulando activos para superar la pobreza, Centro para la Investigación y el Desarrollo, A.C., Miguel Ángel Porrúa. México 2005. pp. 115.
- Conde Bonfil, Carola, ¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México, Estado de México: El Colegio Mexiquense, A.C. La Colmena Milenaria, 2001. pp. 303.
- Conde Bonfil, Carola (2001), ¿Pueden ahorrar los pobres?: ONG y proyectos gubernamentales en México, Zinacantepec Edo. de México, El Colegio Mexiquense, A. C. y La Colmena Milenaria.
- Cotler Pablo y Rodríguez-Oreggia, Eduardo, Rentabilidad y Tamaño de Préstamo de las Microfinanzas en México. Universidad Iberoamericana, 2008. pp. 30.
- Cotler, Pablo(2003), Las Entidades Microfinancieras del México Urbano, Universidad Iberoamericana, México D. F.
- Girón Alicia y Levy Noemi, México; Los bancos que perdimos, de la desregulación a la extranjerización del sistema financiero. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 2005. pp. 113.
- Hernández Romero, Oliverio y Almorin Albino Renato, Las Microfinanzas en México, tendencias y perspectivas, Fundación Un Sol Món, Caixa Catalunya, Ayuda en Acción, 2006, México. pp. 132.
- Ledgerwood, Joanna, Manual de microfinanzas: Una perspectiva Institucional y Financiera, Washington D.C., ed. Banco Mundial, 1999. pp. 308.
- Mansell Carstens Catherine, Las finanzas populares en México: El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado, México, ed. Milenio, 1995. pp. 306.
- Robinson, Marguerite S., La Revolución Microfinanciera: Finanzas sostenibles para los Pobres. México, ed. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), 2004. pp. 274.
- Ruiz Durán, Clemente, Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional, ed. UNAM, Facultad de Economía, México 2000. pp. 368.
- S. Aguilar, Ma. Magdalena y Estrada García, Ricardo, compiladores, Las microfinanzas en el mundo, Confianza y Pequeña Empresa, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco, 2002. pp. 194.
- Stiglitz, Joseph, Economía, Ariel, Barcelona, 1994. pp. 222.

- Yunus, Muhammad, Hacia un mundo sin pobreza, Ed. Andrés Bello, pp. 333.
- C.K. Prahalad, La oportunidad de negocios en la base de la pirámide: Un modelo de negocio rentable, que sirve a las comunidades más pobres, Ed. Norma, Bogotá, 2005, pp. 450.
- Sachs, Jeffrey, El fin de la pobreza, como conseguirlo en nuestro tiempo, Ed. Arena Abierta, 2006, pp, 549.

Documentos.

- ProDesarrollo Finanzas y Microempresas A. C. y Microfinance Information Exchange Inc (MIX), Benchmarking, de las microfinanzas en México: Un informe del sector, México 2008.
- Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en América Latina 2008. Microfinance Information eXchange, Inc. (MIX), Washigton, Septiembre 2008
- Rosenberg Richard, “Las tasas de interés de los microcréditos”, Estudios Especiales, No. 1 Septiembre de 2002, Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre CIGAP, Washington, D.C
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL), Los Mapas de Pobreza en México, Julio 2007.
- Disposiciones de Carácter General aplicables a las entidades de ahorro y crédito popular y organismos de integración a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Publicada en Diario Oficial de la Federación, Lunes 18 de Diciembre de 2006.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos publicada en Diario Oficial de la Federación, 1 de junio de 2009.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta_publicado en Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2008.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado, publicado en Diario Oficial de la Federación, 1º. De octubre de 2007.
- Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única, publicado en Nueva Ley Diario Oficial de la Federación, 1º de octubre de 2007.
- Ley del Seguro Social, publicado en Diario Oficial de la Federación, 26 de mayo de 2009.
- Ley de Ahorro y Crédito Popular_publicado en Diario Oficial de la Federación, 31 de agosto de 2007.
- Conde Bonfil, Carola, Instituciones e Instrumentos de las microfinanzas en México. Definamos Términos. El Colegio Mexiquense, 2005. pp. 29.

Hemerografía

- Marban, Flores Raquel. “Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollados por el Graneen Bank en Bangladesh”, en Revista de economía mundial, nº.16, España, Universidad de Huelva, 2007.
- Gutiérrez Nieto, Begoña. “Antecedentes del microcrédito, lecciones del pasado para las experiencias actuales”, en Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, No. 051, Valencia, España, 2005.
- Vera Leonardo, Vivancos Francisco, Zambrano Sequín, “Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas” en Venezuela, Revista venezolana de análisis de coyuntura, No. 2, Caracas, Venezuela, 2002.
- Esquivel Martínez, Horacio, “Situación actual del sistema de Ahorro y Crédito Popular en México”. En revista Problemas del desarrollo, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, vol. 39, no. 152 (ene.-mar., 2008).
- Hebert Müller y Riveros Vanessa, “Microfinanzas: una historia de éxito”. Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas, ASOFINBOLIVIA, Bolivia, archivo PDF, 2007
- Lastra Lastra José Manuel, “La empresa cooperativa en la era de la producción flexible”, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- Imperial Zúñiga, Ramón, “Las cajas de ahorro: instrumentos de la sociedad civil”, Revista de Comercio Exterior, vol. 54, núm. 7, julio de 2004.
- Martínez Cantero, Eduardo, “Historia Mínima de las microfinancieras”, La jornada 11 de octubre 2004
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, “Evolución de las Uniones de Crédito”, México, septiembre 2002.
- Silva Nava, Aarón, “La respuesta gubernamental a la falta de acceso a los servicios financieros en México”, Revista de Comercio Exterior, Vol. 54, núm. 7, julio 2004.
- Silva Nava Aarón Director General Adjunto de Banca y Ahorro de la SHCP, en entrevista para el Diario Reforma de Guadalajara, 02-10-2000.
- Solórzano Luna, Marcia Luz, “Nueva banca en México, incorporación de sectores populares al financiamiento”, Economía Informa, núm. 355, noviembre-diciembre 2008.
- María Otero. “Las microfinanzas y la responsabilidad social de las empresas”, Newsletter No. 3, Business School, Marzo 2009
- Fernández Núñez, Lissette, “¿Cómo se elabora un cuestionario?”, Universidad de Barcelona, Butlletí LaRecerca, 8. Marzo 2007.
- Esquivel Martínez Horacio, “Las microfinanzas como respuesta a la información asimétrica: el caso de la Ciudad de México”, Revista de Comercio Exterior, agosto de 2006, vol. 56, núm. 8, México, p. 658

Internet

- “Caja Popular Mexicana, evolución de las cajas de ahorro en México”, <http://www.cpm.coop/historia.html>.
- “Uniones de Crédito”-, soporte.sagarpa.gob.mx:9090/SAG-FIRCO/DownloadSrv?nombre=**UNIONESDECREDITO**.pdf.
- “¿Qué es una Sofom?” Documento CONDUSEF, http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=693&Itemid=160http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=693&Itemid=160.
- Oficina de la presidencia para la innovación gubernamental, junio 27 2005, <http://innova.fox.presidencia.gob.mx/ciudadanos/practicas/internacionales/index.php?contenido=458&pagina=1>.
- “El futuro de las Sofoles, arrendadoras y Empresas de Factoraje”, Mayo 2008, Artículo CONDUSEF. http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=695&Itemid=160
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, “Historia del movimiento cajista”, en http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=27&it_id=447.
- Economist Intelligence Unit, “Microscopio 2008 sobre el entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe”, octubre 2008. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=1671635>
- Banco Interamericano de Desarrollo “Mibanco: éxito la microempresa”. Portal del Perú. <http://www.iadb.org/exr/am/2004/index.cfm?language=spanish&op=press&pg=16>.
- Yunus Muhammad, “Grameen Bank, en pocas palabras”, http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=318&Itemid=168. octubre de 2007.
- “Reseña histórica del cooperativismo alemán”, en www.portalcooperativo.coop.
- Portal de FINCA, Dirección electrónica www.villagebanking.org.
- MiBanco Perú, (<http://www.mibanco.com.pe/nucleo.aspx?nompag=comhtml/historia.htm&tp=interno&id=es>)
- portal de Mibanco Perú., <http://www.mibanco.com.pe/nucleo.aspx?nompag=comhtml/resultados.htm&p=interno&id=es>.
- Página oficial: www.compartamos.com.mx.

- Secretaría de Economía, Intermediarios Financieros No Bancarios, portal internet
http://www.ifespyme.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=9&Itemid=6.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Padrón de entidades Financieras Supervisadas,
http://www.cnbv.gob.mx/frame.asp?noticia_liga=si&com_id=0&sec_id=135&it_id=688.
- Banco de México, Instituciones de Banca de Desarrollo, portal Banxico,
<http://www.banxico.org.mx/sistemafinanciero/inforgeneral/intermediariosFinancieros/InstitucionesBancaDesarrollo.html>.
- Portal Bansefi
<http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Marcojuridico/Documents/Marco%20Juridico%20Actual/Leyes/LEY%20Orgánica%20del%20Banco%20del%20Ahorro%20Nacional%20y%20Servicios%20Financieros.pdf>
- Condusef, Sipres. <http://sipres.condusef.gob.mx/home/>.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, “¿Qué es una Entidades de Ahorro y Crédito Popular?”,
http://www.cnbv.gob.mx/consulta.asp?com_id=0&tema_id=15#¿Qué%20tipos%20de%20Entidades%20de%20Ahorro%20y%20Crédito%20Popular%20existen?.
- Información publicada en el portal Bansefi.
http://www.bansefi.gob.mx/comsocial/comunicados/Paginas/122007_1.aspx.
- CONDUSEF. Programa de Apoyos institucionales de la Banca de Desarrollo. (última actualización enero 2009) Portal Condusef.
http://www.condusef.org.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/bancos/cuentas_credito/pymes/banca_desarrollo.swf.
- Base del Sistema de Registro de Prestadores de Servicios financieros (SIPRES) de la CONDUSEF, portal <http://sipres.condusef.gob.mx/home/>.
- Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012,
<http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos/pequenas-y-medianas-empresas.html>.
- INEGI: Ocupación y Empleo al 1er trimestre de 2008,
<http://vectoreconomico.com.mx/files/pdfs/r07072008.pdf>.
- Secretaría de Economía,
<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasdetramites/default.asp>.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), “Cuadros comparativos y comisiones”,

- http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/comisiones/ahorro.pdf.
- Portal de Condusef, http://www.condusef.gob.mx/Condusef_2.1/PDF-s/Comunicados/2006/comunicado_47.pdf.
 - Guía de trámites para iniciar y operar un negocio.
<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasdetrmites/default.asp>.
 - Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. Sector de Ahorro y Crédito Popular. México 15 de mayo de 2006.
http://bansefi.gob.mx/html/sacp/desarrollo_perspectiva/objetivos.html.

Entrevistas

- Lic. María Teresa García Moisés, Directora General, Ámbito Productivo, S.A. de C.V., SOFOM ENR. Filadelfia No. 44 1er piso, Col. Nápoles.
- C.P. Miguel Fernando Razo Guevara, Gerente de Asistencia Técnica, Federación de Instituciones y Organismos Financieros Rurales, A.C., (FEDRURAL)
- Oficial de Crédito, Microfinanciera Te Creeemos, Calle Celaya no. 256, Col. Hipódromo Condesa.
- Lic. Juan Manuel De Dios Arcos, oficial de crédito, Microfinanciera Crédito Familiar, Sucursal Reino Aventura.
- Alfredo Arjona Favela, oficial de crédito de Banco Azteca, sucursal Ajusco.
- Elizabeth Soriano Ramírez, oficial de crédito, Sociedad Financiera Popular, FinComún, sucursal San Nicolás.