

**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**LAS MICROFINANZAS EN MEXICO:
2000 - 2005**

**SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A
ROBERTO ANTONIO GUTIÉRREZ DÍAZ**

ASESOR: DRA. IRMA MANRIQUE CAMPOS

JUNIO 2007.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCIÓN

I. MICROFINANZAS, POBREZA Y AHORRO EN LOS SECTORES DE BAJOS INGRESOS: ALGUNAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

1.1 Las Microfinanzas

1.1.1 Antecedentes

1.1.2 Conceptos y enfoques

1.1.3 Relación entre microfinanzas y pobreza

1.2 Pobreza y el ahorro en los sectores de bajos ingresos

1.2.1 Breve revisión a las teorías del ahorro.

1.2.2 Un enfoque nuevo del ahorro

1.3 Experiencias internacionales

1.3.1 El caso de Bangladesh. El Banco Grameen: Antecedentes y origen de las microfinanzas.

1.3.2 Las microfinanzas en Argentina

1.3.3 La experiencia española: Fondos de garantía

1.3.4 El problema del acceso a servicios financieros: los desbancarizados.

1.4 Las experiencias internacionales: ¿un modelo a seguir?

II. MICROFINANZAS EN MÉXICO

2.1 Antecedentes :

2.1.1 La Banca de desarrollo (1990-2005)

2.1.2 Cajas de ahorro y crédito (1990-2005)

2.1.2.1 Antecedentes

2.1.2.2 La transición hacia el sector formal

2.1.2.3 Las malas experiencias en este sector

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Roberto Antonio

Gutiérrez Díaz

FECHA: 10 / Agosto / 2007

FIRMA: [Firma]

- 2.2 El sector del ahorro y crédito popular
 - 2.2.1 La ley de ahorro y crédito popular
 - 2.2.2 Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
 - 2.2.3 La Red de la Gente y los Programas Sociales de Gobierno.

- 2.3 El programa de microcréditos en México (2000-2005)
 - 2.3.1 El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.
 - 2.3.2 Impacto social del PRONAFIM.
 - 2.3.3 Comportamiento del sector microfinanciero.

- 2.4 El Programa de microcréditos en la Ciudad de México.
 - 2.4.1 Antecedentes
 - 2.4.2 Desempeño del programa de microcréditos en la Ciudad de México.
 - 2.4.3 El efecto socioeconómico del programa de microcréditos en la Ciudad de México.

- 2.5 Las SOFOLES.
 - 2.5.1 Antecedentes.
 - 2.5.2 Marco jurídico y normativo.
 - 2.5.3 Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado.
 - 2.5.4 Cartera de crédito.

- 2.6 Una visión general del sector en México.

III. ESTUDIO DE CASO: FINANCIERA COMPARTAMOS SA DE CV

- 3.1 Historia.

- 3.2 Información en el mercado.

- 3.3 Productos y servicios.
 - 3.3.1 Crédito Generador de Ingreso.
 - 3.3.2 Crédito Solidario.
 - 3.3.3 Crédito Paralelo.
 - 3.3.4 Crédito Individual.

- 3.4 Situación financiera de la empresa.

- 3.5 Composición de la cartera.

- 3.6 Crecimiento y perspectivas.

CONCLUSIONES

INTRODUCCIÓN

El crédito es un elemento clave en el funcionamiento de la economía, pero ¿es un derecho al que debemos tener acceso todas las personas sin importar sexo, grupo étnico o clase social?. En el caso de las personas con bajos ingresos, este tema es de gran relevancia, pues debido a que desafortunadamente la población que está en el umbral de la pobreza se incrementa año con año y que es parte de la estrategia de política económica del actual gobierno el reducir el déficit en el gasto público; ¿Cómo asegurar la permanencia de los programas de ayuda al combate de la pobreza y de gasto social?

Sin lugar a dudas la única forma de asegurar la permanencia de estos programas, y en el mejor de los casos su ampliación y mejoramiento, es por medio del desarrollo sostenible, esto es; haciendo que estos programas generen sus propios recursos.

Existen dos enfoques teóricos sobre las microfinanzas y la reducción de la pobreza: el enfoque del sistema financiero y el enfoque de préstamos para reducir la pobreza.

El enfoque financiero plantea como principal objetivo de las microfinanzas, proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos ingresos, pero no necesariamente a los más pobres. Este objetivo se sustenta en la tesis de que el reembolso puntual de un préstamo, es la expresión de que los servicios crediticios son útiles y por tanto, el mercado de créditos está funcionando adecuadamente.

Los servicios no deben dirigirse exclusivamente a los más pobres, sino a regiones específicas sub-atendidas por el sistema bancario privado.

Los subsidios no están justificados, y se considera que las ONG'S tienen un papel secundario en el ámbito de las microfinanzas. Se hace énfasis en la sostenibilidad financiera, porque la existencia de instituciones de microfinanzas sostenibles implica la posibilidad de extender las operaciones a futuro. Para este enfoque, la ausencia de infraestructura financiera, así como la falta de capacidad institucional de los gobiernos, representa una fuerte limitación, incluso más grave que la misma disponibilidad de fondos, para multiplicar el efecto positivo de los programas de microfinanzas.

Según el enfoque financiero, el crédito no es el instrumento más importante para reducir la pobreza, debido a que el endeudamiento no es el mejor instrumento para ayudar a la mayoría de la gente a mejorar su situación económica, sean operadores de fincas pequeñas o de microempresas, o mujeres pobres. En la mayoría de los casos la falta de préstamos formales no es el problema más apremiante de estas personas, como lo han señalado en diversos estudios Adams y Von Pischke. Las microfinanzas por sí solas no resuelven el problema de la pobreza; pero es posible que estos programas e instituciones acompañadas de un marco jurídico y normativos, así como de políticas gubernamentales permitirían captar el ahorro de los sectores de bajos ingresos, que en la mayoría de los casos no son captados por la banca privada, y cuando así es, ellos no son devueltos a través de créditos baratos y accesibles a la población de bajos ingresos.

Al respecto, este enfoque reconoce la marginación y sub-atención por parte del sistema bancario formal de un amplio sector de la población y sectores productivos, tanto en los países industrializados como en las economías en desarrollo.

Por otro lado, existe una amplia red de mecanismos y agentes informales que otorgan préstamos en condiciones usureras, al margen de todo marco normativo y regulatorio. Esta situación muestra la necesidad y pertinencia de las instituciones de microfinanzas, que cumplan la función de intermediación (captación y canalización) del ahorro entre los sectores de bajos ingresos.

Por su parte, el enfoque que considera que el objetivo fundamental de las microfinanzas debe ser la reducción de la pobreza, se basa en el argumento de que el apoyo para la realización del potencial de las personas permite reducir la pobreza. De acuerdo con este razonamiento, la sostenibilidad financiera influye en el nivel de pobreza de los prestatarios; por ello, el otorgamiento de microcréditos debe estar acompañado de servicios complementarios, que conformen un plan integral.

En el caso de México, al igual que en otros países, la banca comercial ha desatendido a un gran segmento de la población que no se ajusta a sus requerimientos de solvencia económica. Aproximadamente, 40 millones de mexicanos viven en situación de pobreza, y se considera que el 63% de la población económicamente activa no cuenta con acceso a los servicios financieros formales, de acuerdo a datos tomados de la Secretaría de Economía para el 2004.

Ante esta situación, los mexicanos han desarrollado mecanismos informales de ahorro y crédito popular que históricamente han formado parte de nuestra cultura e idiosincrasia, como respuesta a la inaccesibilidad y marginación de los sistemas de crédito formal.

En efecto, sistemas como las tandas, los préstamos prendarios, las cajas de ahorro, entre otros son mecanismo muy importantes y generalizados entre la población de bajos ingresos. La instrumentación de programas de microcréditos en nuestro país es reciente: a mediados de los años ochenta se iniciaron algunos proyectos por parte de la sociedad civil a raíz de las condiciones económicas prevalecientes (temblor de 1985, inflación, devaluaciones), y existe todavía poca información sobre sus resultados.

La mayoría de estos programas han sido financiados con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial, partiendo de su experiencia con países que son similares al nuestro, dadas sus características de idioma, cultura y situación económica, como Colombia, Guatemala, Bolivia y regiones pobres de los Estados Unidos.

Algunos de los programas de microfinanciamiento que se han instrumentado en nuestro país son: el Centro de Apoyo al Microempresario (CAME), Financiera Compartamos, Santa Fe Guanajuato. La escasa información sobre el proceso de instrumentación y sus resultados, impide hacer un balance serio y objetivo de los mismos; no obstante, se considera que la ausencia de una infraestructura financiera institucional especial y adecuada, la aplicación de políticas gubernamentales contradictorias, que generalmente son de carácter político, así como la escasa asistencia técnica y administrativa a los beneficiarios de los microcréditos, explican el bajo impacto económico de los mismos.

En este contexto, es importante analizar las características de los programas de microfinanzas que se han instrumentado en nuestro país, con el propósito de detectar su viabilidad y limitaciones.

Consideramos que un programa de banca social integral, conformada por la banca de desarrollo y las instituciones de microfinanciamiento y apoyado por políticas gubernamentales de largo plazo y basados en criterios solidarios, puede desarrollar agentes económicos financieramente sostenibles. Estos es, agentes potencialmente generados de ahorro ex-post.

Las microfinanzas, entendidas como la prestación de servicios financieros a individuos de bajos ingresos y auto-empleados, surgieron como una necesidad de las regiones pobres para reducir la brecha de la pobreza, en particular en los países en desarrollo. Han demostrado ser una de las estrategias más eficaces para ayudar a reducir la brecha de la pobreza, acompañadas de otros programas de apoyo y ayuda social.

Algunas experiencias internacionales han demostrado que ello es posible si se cuenta con la infraestructura institucional que permita y garantice que los micro y pequeños empresarios obtengan ganancias aceptables que les permitan re-financiarse y/o canalizar ahorros a las instituciones que conforman la estructura microfinanciera; de tal forma que permita acceder a los sectores de bajos ingresos a créditos accesibles.

En efecto, el primer programa de microfinanzas se da en Bangladesh, con Mohammed Yunus, quien actualmente es colaborador del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y uno de los estudiosos más importantes en materia de microfinanzas; de hecho el programa piloto Banco Grameen, que operaba préstamos colectivos para personas sin tierra, fue diseñado y coordinado por él.

En el capítulo 1 hablaremos sobre este caso en particular, así como la experiencia argentina y española para tener un panorama más amplio de algunas experiencias internacionales. También tocaremos el tema de la falta de acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos, “desbancarizados”.

Con base en este programa, el BID ha promovido la implantación de éstos programas en regiones con elevados niveles de pobreza, del área de Latinoamérica, Asia y recientemente en nuestro país.

La pobreza no es exclusiva de las economías en desarrollo; de ahí que en Estados Unidos y Europa también se ha instrumentado programas de microfinanzas. Es por estos motivos que se considera importante poner atención a el desarrollo de instituciones microfinancieras en nuestro país, que si bien su desarrollo es incipiente para nosotros, hasta el momento han demostrado buenos resultados pero a futuro tendremos que ver si en realidad pueden ser autosuficientes

El período de estudio que se tomará en cuenta es muy breve, debido a que la implementación de los microcréditos en México se da apenas en los últimos gobiernos, y es en el sexenio del presidente Fox en el que se dan las reformas para impulsar el desarrollo de este sector; pero se tiene que tomar en cuenta como antecedente a las cajas de ahorro y a la banca social, que han sido los encargados de realizar esta intermediación financiera para la gente de bajos ingresos.

En el capítulo 2 tocaremos este tema vislumbrando un panorama general del sector en México.

En cuanto al marco conceptual, la legislación en materia financiera nos dará el respaldo para establecer las definiciones, funciones y composición del sector microfinanciero (principalmente el PRONAFIM que es el que rige a las IMF'S). Y para establecer el marco teórico acudiremos a las teorías del desarrollo sustentable de las instituciones microfinancieras que tiene el BID (banking with the poors) que parten de diversos supuestos; los cuales han sido comprobados por diversos investigadores del BID como Hege Gulli o Joanna Ledgerwood en otros países, basados en la experiencia de casos de programas piloto.

Tomando en cuenta también los estudios hechos en nuestro país por parte de investigadores como Clemente Ruíz Durán, Catherine Mansell Carstens y Carola Conde Bonfil, podremos ver otra forma de conceptualizar el ahorro

En el tercer capítulo analizaremos el caso de Financiera Compartamos S.A. de C.V. que es la Institución más sólida y con mayor crecimiento dentro del sector de las microfinanzas en nuestro país. Analizaremos los resultados y viabilidad de las Instituciones de microfinanciamiento en México. Para ello, se revisarán las características y resultados de algunas experiencias internacionales y nacionales.

La hipótesis que planteamos argumenta que un programa de microcréditos orientado a satisfacer la demanda de servicios financieros de los sectores pobres de la población en México, requiere un proceso de intermediación financiera que asegure los recursos para este nicho de mercado, evitando que estos se desvíen;

y generando sus propios recursos para la operación de dicho programa. Lo que acompañado por la aplicación de políticas sociales y de industrialización generadoras de empleo, reducirá los márgenes de pobreza.

La instrumentación de un programa financiero integral, formado por la banca de desarrollo y las instituciones de microfinanciamiento, que permita el acceso al crédito a los sectores económicos excluidos de los servicios bancarios formales, propicia un crecimiento económico sostenible y una mejor distribución del ingreso.

Las instituciones de microfinanzas son viables porque es factible que obtengan un margen de ganancia razonable para generar un fondo revolvente, lo cual no entra en contradicción con su objetivo social.

CAPITULO I. MICROFINANZAS, POBREZA Y AHORRO EN LOS SECTORES DE BAJOS INGRESOS: ALGUNAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES.

1.1. LAS MICROFINANZAS

1.1.1 ANTECEDENTES Y DEFINICIONES

Las microfinanzas surgen a mediados de los años ochenta principalmente en países donde el Estado concesionaba créditos para agricultores pobres. Se dice que estos programas retoman un modelo antes aplicado, que se puede considerar como precursor en lo que ahora conocemos como microfinanzas : el modelo Raiffeissen. Este modelo, que debe su nombre a su creador, surge en Alemania, en el año 1864; en este proyecto una especie de banca prestaba dinero a los agricultores, pero además les asesoraba en cuanto a la administración y diversos aspectos de la agricultura. Es así que en los años ochenta se trata de emular este modelo por parte de organizaciones no gubernamentales (ONG'S) que operaban principalmente gracias a donaciones, pero no tenían la visión de operar de manera sustentable, su único objetivo era principalmente la ayuda social.

El primer programa de microfinanzas se da en Bangladesh con el Doctor Mohammed Yunus (actualmente una de las principales autoridades en materia de microfinanzas y colaborador del Banco Interamericano de Desarrollo) quién dirigió el programa piloto Banco Grameen, el cual operaba préstamos colectivos para personas sin tierra.

Cabe mencionar que a raíz del éxito obtenido en este programa, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha promovido la implantación de estos programas en regiones donde hay elevados niveles de pobreza como lo son Latinoamérica y Asia; recientemente también en nuestro país, aunque cabe mencionar que la pobreza no es exclusiva de las economías en desarrollo; en Estados Unidos (sede de las oficinas del BID en Washington) operan programas de microfinanzas, al igual que en Europa.

1.1.2 CONCEPTOS Y ENFOQUES

Las microfinanzas se definen 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”¹. La definición incluye la intermediación financiera y frecuentemente la intermediación social. Las actividades microfinancieras suelen incluir :

- Pequeños préstamos (capital de trabajo)
- La evaluación informal de prestatarios e inversiones
- Sustitutos de garantías, tales como garantías colectivas o ahorros obligatorios
- El acceso a préstamos repetidos y mayores
- Monitoreo de préstamos
- Servicios de ahorro y seguros

Existen dos enfoques respecto a las microfinanzas y la reducción de la pobreza: el enfoque del sistema financiero y el enfoque de préstamos para reducir la pobreza.

¹ LEDGERWOOD, Joanna, *MANUAL DE MICROFINANZAS (Una perspectiva Institucional y Financiera)*. Washington D.C., 1999, p. 1-2, Ed. Banco Mundial (Sustainable banking with the poors)

Respecto al enfoque financiero, el objetivo principal de las microfinanzas es proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos ingresos, pero no necesariamente a los más pobres.

Si se piden préstamos y se reembolsan puntualmente, el mercado ha demostrado que los servicios prestados son útiles, de modo que no se necesitan estudios del impacto. Los servicios no deben dirigirse exclusivamente a los más pobres, sino a regiones específicas subatendidas del mercado en general. Los subsidios no están justificados, y se considera que las ONG'S tienen un papel secundario en el ámbito de las microfinanzas. Se hace énfasis en la sostenibilidad financiera, porque la existencia de instituciones de microfinanzas sostenibles implica la posibilidad de extender las operaciones a futuro.

Para muchos de los defensores del enfoque financiero, el crédito no es el instrumento más importante para reducir la pobreza. Por ejemplo; para Adams y Von Pischke “el endeudamiento no es un instrumento eficaz para ayudar a la mayoría de la gente a mejorar su situación económica, sean operadores de fincas pequeñas o de microempresas , o mujeres pobres. En la mayoría de los casos la falta de préstamos formales no es el problema más apremiante de estas personas”.²

Es imperante hacer caso a esta crítica, pues las microfinanzas como se menciona en la mayoría de los textos escritos sobre el tema, por sí solas no resuelven el problema de la pobreza; e incluso deben de ir acompañadas de ciertos programas de apoyo tanto gubernamentales como privados. Pero podemos abogar a su favor que han demostrado en varios países que sí puede ser la mejor herramienta para combatir la pobreza.

² ADAMS, Dale y VON PISCHKE, J.D., *Microenterprise programs: Déjà Vu*, 1992, p.1468, World Development

Además podemos decir con base en la experiencia empírica, que en las regiones subatendidas el rol que desempeñan las instituciones de microfinanzas es usurpado por el sector informal que no está regulado, y cometen verdaderos despojos en cuanto a la operación de créditos, se maneja en forma clandestina, abusando del sector marginado o región subatendida del mercado.

Mientras que para el enfoque que considera la reducción de la pobreza como prioridad, otro objetivo que va de la mano, es el de facilitar la realización plena del potencial de las personas. No sirve de nada hablar de la sostenibilidad financiera, si los servicios proporcionados no influyen en el nivel de pobreza de los clientes. Como el objetivo es reducir la pobreza, a menudo se necesitan servicios complementarios y se adoptan enfoques integrales. Podrían necesitarse fondos de donantes y subsidios porque la disponibilidad de recursos es la principal limitante de la extensión de servicios financieros a los pobres. Como ya se ha visto; el enfoque financiero considera como objetivo principal a los servicios financieros como actividad de las instituciones de microfinanzas, el enfoque de reducción de la pobreza considera dichos servicios como medio para alcanzar el objetivo que es la reducción de la pobreza.

El crédito se considera como un instrumento importante y eficaz para reducir la pobreza. El director del Grameen Bank , Mohammed Yunus, opina al respecto : “el crédito es más que un negocio, es un derecho humano, igual que los alimentos”³.

³ YUNNUS, Mohammed, *Microcredit Summit Report*, 1997, www.microcredsummit.org

1.1.3 RELACIÓN ENTRE MICROFINANZAS Y POBREZA

Para que resulten eficaces como instrumentos para reducir la pobreza, los programas de microfinanzas deben, entre otras cosas, abordar eficazmente los verdaderos obstáculos con que se enfrentan los pobres. Estos obstáculos y factores varían. Los activos con que cuentan los pobres tal vez sean insuficientes en cuanto a calidad y cantidad. Es posible que las oportunidades para generar bienestar a partir de los activos sean limitadas. Además, la pobreza es contextual; los factores que la intensifican varían según el momento y el entorno.

“¿Cómo pueden los servicios financieros abordar las distintas causas de la pobreza?”

La principal contribución de las microfinanzas (ahorro, crédito y seguro) consiste en ayudar a la gente a superar limitaciones financieras, facilitar la administración de su dinero y a como invertir productivamente. El uso de estos servicios puede o no cambiar la situación económica regular de una familia o empresa. La utilización o empleo de servicios financieros puede clasificarse en dos categorías generales: consumo y manejo del riesgo familiar, y producción e inversiones.

Por consiguiente, los servicios financieros podrían desempeñar un doble papel para los pobres: proteger el consumo de las familias frente a la volatilidad de los ingresos y fortalecer sus actividades económicas, mediante acciones tales como:

1°. Promover inversiones en activos

El financiamiento da más poder adquisitivo, permitiendo a las personas superar las limitaciones de su situación económica.

2º. Facilitar las actividades para ganarse la vida

El acceso a servicios financieros permite a los pobres administrar sus actividades económicas de forma más eficiente.

3º. Proteger contra choques en los ingresos

El acceso a servicios financieros puede reducir la vulnerabilidad de las familias al proporcionarles medios para resolver necesidades urgentes y reducir la variabilidad del consumo. El acceso a préstamos para el consumo puede evitar la venta de activos productivos en épocas de flujo de fondos, aumentando así la seguridad económica de la familia.

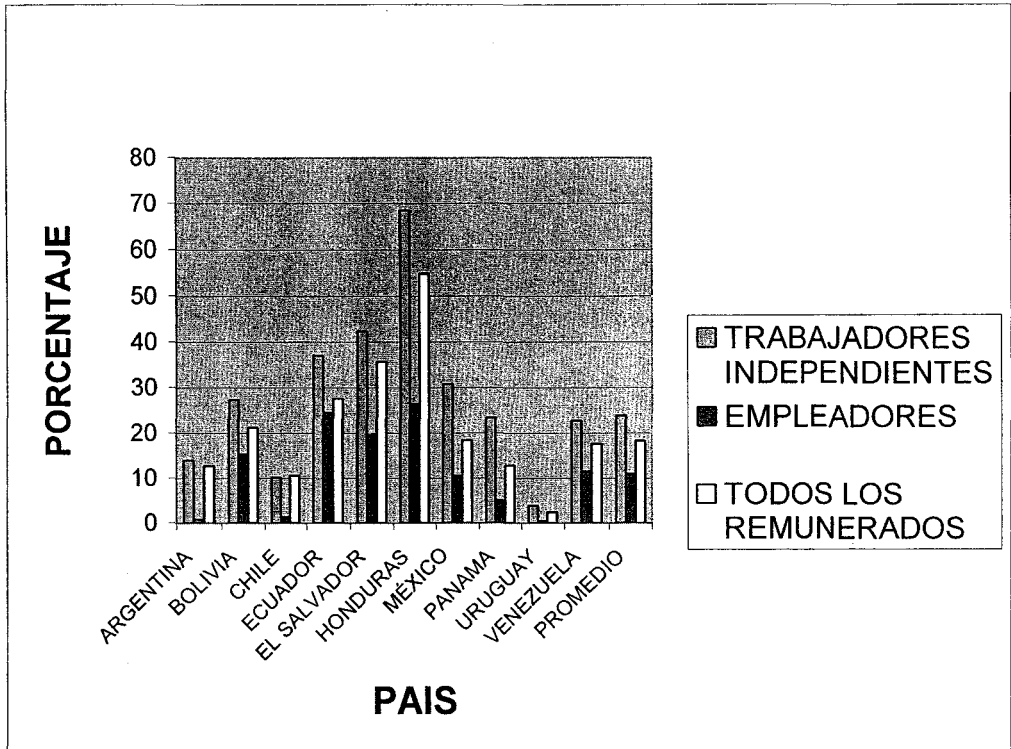
4º. Formar capital social y mejorar la calidad de vida

Los pobres pueden generar capital social participando en grupos solidarios (formando redes) y adquirir antecedentes de crédito y confiabilidad.

Además las oportunidades proporcionadas por el acceso a servicios financieros podrían aumentar la autoestima, la dignidad y el poder de decisión de los integrantes de la familia o grupo social.”⁴

⁴ HEGE, Gulli, *Microfinanzas y Pobreza : ¿Son válidas las ideas preconcebidas?*, BID, 1999, p.4 .

GRÁFICA 1. PERFIL DE POBREZA DE LAS PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS



Fuente : HEGE, Gulli, Op. cit., p. 9

Como se observa en la gráfica 1, la mayor parte de la población de este sector en América Latina son trabajadores independientes (23.90%), en donde el país con mayor porcentaje en esta misma categoría es Honduras, en México el 30.8% son trabajadores independientes.

CUADRO 1 TIPOS DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

INSTITUCIONES FORMALES	*Bancos de desarrollo públicos
	*Bancos de desarrollo privados
	*Bancos de ahorro y bancos de ahorro en oficinas de correos
	*Bancos comerciales
	*Intermediarios financieros no bancarios
INSTITUCIONES SEMIFORMALES	*Uniones de crédito
	*Cooperativas de múltiples propósitos
	*ONG'S
	*(Algunos) Grupos de autoayuda
PROVEEDORES INFORMALES	*Prestamistas individuales (netamente dedicados a esta actividad)
	*Comerciantes, propietarios de bienes inmuebles y similares (como los prestamistas individuales)
	*(La mayoría de) Grupos de autoayuda
	*Asociaciones de ahorro y crédito rotativo (grupos de trabajo, grupos de autoayuda de propósitos múltiples)
	*Familias y amigos

Fuente : LEDGERWOOD, Joanna, Ibid., p. 112

1.2 POBREZA Y AHORRO EN LOS SECTORES DE BAJOS INGRESOS.

1.2.1 BREVE REVISIÓN A LAS TEORÍAS DEL AHORRO

Históricamente las teorías que tocan el tema del ahorro lo han considerado como un residuo, la diferencia entre ingreso y consumo. Esta concepción del ahorro siempre es vista de manera global (macro) y deja fuera algunos elementos del ahorro que solamente tomando una perspectiva a nivel micro pueden ser apreciados, como lo es el ahorro en especie, o el ahorro de las familias que esta fuera del sector financiero. De una manera aberrante, a los sectores de bajos ingresos se les ha ignorado en esta visión macroeconómica del ahorro, y debido a esta ignominia neoclásica gran parte de la población esta fuera del sistema financiero en nuestro país, a los que algunos autores llaman los “desbancarizados”. Debido a estas lagunas dentro de las teorías del ahorro es que actualmente se esta dando un giro hacia esta dirección por parte de los investigadores en el tema y se abre un espectro de opciones para incluir en el sistema a este sector desde la parte del ahorro, que desde la visión microfinanciera conlleva en ocasiones de manera inherente al crédito.

EL AHORRO EN KEYNES ⁵

La teoría keynesiana argumenta que un incremento en el ingreso nos lleva a una disminución en el nivel de consumo de las personas. Esta variación es llamada “propensión marginal a consumir” (PMgC), la cual es menor a la propensión media a consumir (PMC).

⁵ KEYNES John Maynard, *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, FCE, México pp. 109-128

Lo que significa que ahorran más cuando perciben mayores ingresos.

Los estudios de tipo transversal, así como los de corto plazo confirmaron esta hipótesis, pero en largo plazo son iguales.

$$\text{Consumo} = \text{Consumo autónomo} + \text{PMgC (Ingreso disponible)}$$

$$\text{Ahorro} = \text{Ingreso disponible} - \text{Consumo}$$

Si relacionamos ambas funciones obtenemos:

$$\text{Ahorro} = -c + (1-\text{PMgC}) Y$$

El ahorro es una función creciente del nivel de renta; la propensión marginal a ahorrar es igual a uno menos la propensión marginal a consumir que es mayor de cero. La función de ahorro está relacionada positivamente con cada nivel de renta disponible. Llevando estos planteamientos a nuestros objetivos, podemos concluir que el ahorro depende del nivel de ingreso, los estratos de la población con menor ingreso tendrán una propensión al ahorro muy baja o nula, satisfaciendo solo sus necesidades de consumo.

EL MODELO DEL CICLO VITALICIO ⁶

Modigliani llega a la conclusión de que los individuos intentan distribuir de manera uniforme su ingreso durante toda su vida, considerando que al principio y al final de su vida el flujo de ingreso es bajo, mientras que en los años intermedios; cuando el ingreso es mayor, el individuo ahorra, en los años iniciales es sujeto de préstamos y en sus años finales desahorra.

⁶ ANDO, A. y MODIGLIANI, Franco, *The life Cycle Hypothesis of Saving: Agrégate Implications and Tests*, American Economic Review, marzo 1963

Este modelo no considera a los sectores de bajos ingresos que no tienen acceso a los sistemas de ahorro para el retiro, ni a servicios financieros por operar muchas veces en la economía informal.

EL MODELO DE INGRESO PERMANENTE

Para Friedman “los individuos desean un consumo uniforme que depende de la tasa de interés, los gustos individuales y el ingreso permanente (esperado). Las personas no ajustan su consumo ante los aumentos temporales o transitorias de su ingreso. Los incrementos transitorios en el ingreso provocan un consumo transitorio menor a la variación ocurrida en el ingreso y, en consecuencia, un aumento en el ahorro”⁷. Para lo sectores de bajos ingresos que no tienen un ingreso fijo, pareciera que no hay cabida para el ahorro, pero este se da en ocasiones en otras formas como lo es en especie, por lo que resulta necesario otro tipo de análisis.

MODELOS DE GENERACIONES⁸

En este tipo de modelos con pirámides de edad (triángulos con vértice superior) existe ahorro de los jóvenes, que es mayor al desahorro de los viejos, por lo que el fundamento del ahorro es demográfico.

⁷ FRIEDMAN, Milton, *A theory of the consumption function*, Princeton University Press, N. Jersey, 1957

⁸ CONDE, Bonfil Carola, *Depósitos o puerquitos? Las decisiones del ahorro en México*, El Colegio Mexiquense, 2001 p. 51

Los modelos de generaciones imbricadas o traslapadas incluyen en la función de utilidad de cada generación, la utilidad del consumo de la siguiente generación.

Este modelo ejemplifica la operación del sistema de pensiones, en el cual el sector informal es ignorado y al crecer este último en los años recientes, aunado a los niveles de desempleo y cambio en la estructura de la pirámide generacional ha traído como consecuencia un problema para la operación del sistema de pensiones.

Después de revisar éstas teorías, observamos que el ahorro es considerado en algunas ocasiones como un residuo, dependiente del ingreso y el consumo, como lo es para la teoría keynesiana. En otras teorías como las del ciclo vitalicio, ingreso permanente e ingreso relativo el ahorro es más bien condicionado ante las decisiones de los individuos que se supone esperan un nivel de ingreso promedio o permanente durante toda su vida, además de que el ahorro esta condicionado por los márgenes de utilidad que este represente en el presente. En los modelos de generaciones el fundamento piramidal nos dice que los jóvenes suplirán el desahorro de los viejos.

En todos los modelos existe esta relación inherente entre el consumo presente y el futuro, donde los supuestos nos dicen que los individuos esperan tener un consumo uniforme durante su vida.

Por otra, parte se considera que los individuos canalizaran estos recursos excedentes hacia el sistema financiero, pero es aquí donde encontramos una contradicción entre la teoría y la realidad, ya que en el caso de las personas que están excluidas del sistema bancario ya sea por su condición social, económica o incluso geográfica (desbancarizados), estos recursos están siendo desaprovechados. En los últimos años investigadoras como Carola Conde y Catherine Carstens Mansell se han interesado en abordar este tema sobre el ahorro familiar desde una perspectiva micro, considerando aspectos que la teoría económica convencional ha dejado fuera como lo es el ahorro en especie, que existe aunque no se tengan cifras como capital muerto; y es labor de las instituciones financieras y del gobierno tratar de integrar al sector formal a este sector de la población; que opera sin regulación alguna, canalizando estos recursos (ahorro familiar) hacia el sistema financiero y propiciando a su vez un proceso de intermediación financiera.

1.2.2 UN ENFOQUE NUEVO DEL AHORRO

Como señala, en una visión micro, Carola Conde: “el ahorro se integra por un conjunto de recursos que se destinan a adquirir bienes y servicios i) en el futuro, lo que implica que no se realice ningún desembolso por el momento y ii) en el presente, pero cuyo uso no agota en forma relativamente inmediata la utilidad del bien, por lo que el consumo se entiende como una forma de desahorro.

El ahorro familiar incluye, entonces, las actividades realizadas por los miembros de un hogar para asegurar un consumo futuro por medio de la separación de flujos de efectivo o la adquisición de bienes de consumo paulatino. También incluye la parte proporcional que les corresponde de los dividendos no retribuidos, pero esto puede representar en algunas ocasiones un ahorro forzoso”⁹.

El ahorro familiar debe ser entendido como el conjunto de decisiones que toman premeditadamente los integrantes de un hogar para:

i) homogeneizar su consumo a lo largo del tiempo (ante percepciones irregulares en montos y plazos), ii) asegurar la disponibilidad de un cierto ingreso (y, por tanto, un determinado nivel de vida) en un momento posterior, o iii) incrementar su riqueza (incluyendo el acervo de bienes y la formación de capital humano) y su bienestar futuro.

El ahorro total de una familia comprende el valor a precios constantes de los bienes de corto (vestido y calzado, cristalería, utensilios domésticos y blancos, mantenimiento y accesorios para vehículos) y mediano (vehículos de uso particular, enseres domésticos y muebles, artículos de esparcimiento) periodos de maduración, los gastos realizados en la formación de capital humano de los integrantes del hogar y las erogaciones financieras y de capital (gastos de vivienda propia, tandas, ahorro, maquinaria y equipo, animales destinados a la producción) en tanto que el ahorro de una familia en un periodo determinado se mide por el incremento monetario a precios constantes de estos conceptos en dicho periodo.

⁹ CONDE, Bonfil Carola op. cit pp. 66-69

Las decisiones respecto al ahorro (y su manifestación específica en el tipo de erogaciones realizadas) dependen de: las preferencias intertemporales de los miembros del hogar; sus flujos de ingreso (concebido como ingreso permanente), las condiciones del entorno macroeconómico y las expectativas que se forman al respecto; el acceso a instrumentos de ahorro apropiados a sus necesidades y a fuentes de financiamiento; el nivel de las tasas de interés activas y pasivas, la existencia y cercanía de instituciones financieras, prebendarias y comerciales; los costos de transacción que implican las diferentes opciones; y las características sociodemográficas (número, edad, sexo, ocupación, etc.) y culturales (e incluso étnicas) de los individuos que lo integran.

MODALIDADES DEL AHORRO FAMILIAR

a) Ahorro no monetario

Muchas veces las familias de bajos ingresos desean ahorrar pero no pueden hacerlo en forma monetaria (debido a la falta de instrumentos adecuados y a los altos costos que les implica), con frecuencia recurren a mecanismos y modalidades de ahorro no monetario. Dado que es difícil distinguir la función que cumplen algunas adquisiciones (ahorro, consumo o inversión), el consumo futuro no monetario se clasificará (según se adquiera) en:

i) medios de producción (herramientas, aves de corral que generan intereses al tener crías o al producir leche o huevos),

ii) bienes de consumo duradero (casas y terrenos, monedas de oro y plata, alhajas artículos que pueden ser fácilmente empeñados pueden considerarse forma líquida de ahorro),

iii) acervo de bienes de consumo no duradero (el ahorro puede presentar la forma de acumulación de inventarios de bienes de consumo no duradero, esto se puede explicar debido a que al obtener un mejor precio al comprar en volumen; evitar el pago de un precio mayor (cuando es razonable esperar que este incremente) o reducir costos de transacción, iv) otorgamiento de préstamos en especie.

b) Ahorro monetario

Si el ahorro se efectúa en dinero no implica necesariamente que se deposite en el banco o se canalice por medio del sistema financiero, dado que, existe una serie de actividades fuera de éste con las que se cumple la función de ahorro y/o se pueden obtener rendimientos reales. Tiene dos modalidades fuera y dentro del sistema financiero. Hablando del primero, los principales mecanismos externos al sistema financiero son el atesoramiento , el depósito con los “guardadineros”, la participación en tandas y Roscas, el otorgamiento de préstamos en dinero, la adquisición de bienes mediante el sistema de apartado y las aportaciones en cajas de ahorro.

En el ahorro dentro del sistema financiero sobresalen los instrumentos bancarios, bursátiles, de deuda pública y del Patronato del Ahorro Nacional, así como el ahorro para el retiro y la operación de organizaciones auxiliares del crédito tales como las sociedades de ahorro y préstamo y las uniones de crédito.

LAS IMPLICACIONES DE ESTE CONCEPTO DE AHORRO

Es que, por ser una definición microeconómica, es capaz de incluir (y, sobre todo, estimar) el ahorro fuera del sistema familiar y en especie, los que suelen constituir la parte fundamental del ahorro de las familias de menores ingresos en países como el nuestro, debido a que el acceso al sistema financiero está vedado para este segmento de la población o en su defecto los rendimientos de los productos a que tienen alcance se traduzcan en graves pérdidas en su patrimonio al ser decrecientes en los últimos años.

La segunda es que una parte del ahorro familiar que se efectúa por medio de mecanismos informales (como las tandas) o en formas no monetarias (como la adquisición de bienes que conservan su valor monetario o que generan intereses por sí mismos), puede volverse ahorro financiero formal ante la presencia de instrumentos (e instituciones) apropiadas para su captación. Se trata de recursos que podrían mobilizarse para el desarrollo económico regional y nacional y que actualmente, se desaprovechan no sólo porque se consideren insignificantes, sino que, peor aún, ni siquiera han sido percibidos como formas de ahorro.

Es necesario estar conscientes de que otra parte de este ahorro es estrictamente consumo (aunque futuro) y que posiblemente no dejarían de adquirirse porque, además de almacenar valor monetario, encierran un valor de uso que satisface necesidades de la vida cotidiana y proporcionan bienestar.

La existencia de instituciones financieras que reconozcan las particularidades de este sector y les proporcionen servicios crediticios acordes, permitiría incrementar el bienestar de estas familias, de las cuales muchas de ellas se autoemplean o crean pequeños negocios en los que a su vez sus herramientas de trabajo son bienes de consumo que les permiten generar un ingreso.

La ignominia del sector financiero hacia este sector de la población repercute en el conjunto de la economía al no captar su ahorro (el cual se desvía hacia los mercados informales o adopta modalidades no monetarias), lo que indica que se reducen los recursos disponibles para la inversión productiva en el país y el sistema financiero no está cumpliendo su función intermediadora.

1.3 EXPERIENCIAS INTERNACIONALES.

1.3.1 EL CASO DE BANGLADESH. EL BANCO GRAMEEN: ANTECEDENTES Y ORIGEN DE LAS MICROFINANZAS.

Bangladesh es un país asiático con una población de 124,774,000 habitantes. Adquirió su independencia en diciembre de 1971, después de la guerra de liberación, este proceso de cambio económico político y social ocasionó una profunda crisis económica que provocó una terrible hambruna sufrida en 1974.¹⁰

¹⁰ SÁNCHEZ, Silva Mario, *El Banco Grameen de Bangladesh: Una alternativa de financiamiento para grupos marginados*, en TEMAS SELECTOS DE ECONOMÍA EN EL 3ER MILENIO, BAZARTE, Martínez Alicia (Coord.), Ed. IPN, México 2004.

Es en este contexto histórico que el Doctor Mohammed Yunus puso en marcha una idea que revolucionó al sistema financiero y a la vez se convirtió en una de las herramientas más eficaces para combatir la pobreza en el mundo: le prestó de su propio dinero 27 dólares a 42 trabajadores que requerían ese dinero para la elaboración de sus productos (sillas y ollas).

Los buenos resultados de estas prácticas llevaron al Dr. Yunus a solicitar a los bancos comerciales que abrieran líneas de crédito para este sector, pero se enfrentó a la negativa de los bancos; que argumentaban que no había garantías, no contaban con colateral, o simplemente las políticas del banco no consideraban rentable prestarle a este sector. Ante estas limitaciones, el propio Yunus pidió el préstamo y lo entregó a las personas necesitadas y ellas se encargaron de pagarle absolutamente todo el préstamo. Este experimento lo repitió finalmente en 100 localidades; y aún así, con la evidencia empírica, los bancos se negaron a la propuesta del Dr. Yunus, así que en 1976 decidió fundar el Grameen Bank con apenas 10 miembros y un empleado. Se creó como un proyecto que ofrecía préstamos de 50 a 100 dólares a mujeres pobres, cantidad que les permitía el acceso a capital para trabajos manuales, producción de alimentos o cría de ganado, bajo una nueva metodología de préstamo y ahorro.

Los clientes del banco Grameen son propietarios y la gran mayoría (94%) son mujeres del área rural en grado de pobreza extrema.

La filosofía de Grameen señala que el crédito es el instrumento más poderoso para romper el círculo vicioso de la pobreza, el cual se fortalece al disminuir el ingreso , debido a un ahorro menor, la inversión decrece provocando una disminución adicional del ingreso, lo cual se revierte con una inyección de crédito.

La metodología del banco Grameen consta de siete elementos:

- 1) Los miembros forman grupos solidarios (GS) conformados por cinco personas; cada grupo junto con otros cinco GS, en su poblado o municipio, forman un centro de 30 miembros. Cada integrante de un GS garantiza el préstamo de los demás moralmente, de manera que si una integrante no cumple con su pago o se retrasa, debe enfrentar la tremenda presión social de sus compañeras para que pague, se emplea un aval social en lugar de una garantía física y el banco no necesita gastar recursos escasos en evaluaciones, además de que si un integrante se atrasa los demás no tienen derecho a solicitar créditos, por lo que están ejerciendo presión para que cada uno este al corriente.
- 2) Los montos y los plazos de vencimientos de los créditos se fijan conforme a la capacidad de los miembros y de 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 permitan no sólo pagar el préstamo y los intereses, sino también mejorar sus condiciones de vida.

- 3) El cobro de las tasa de interés se basa en las de mercado, lo que permite tener sustentabilidad financiera y que cada taka (moneda usada en Bangladesh) pueda prestarse muchas veces y así proporcionar servicios financieros a un número mayor de pobres de los que sería posible con dádivas o planes de préstamos basados en la metodología antigua.
- 4) Los integrantes están obligados a ahorrar mediante la compra de capital social del Banco y a contribuir regularmente con pequeñas cantidades para un fondo de ahorro grupal y un fondo de emergencia. El fondo grupal es administrado por los integrantes en forma democrática y suele utilizarse en inversiones y actividades generadoras de ingresos. Además, los miembros deben ahorrar 5% del monto de sus préstamos. Este aspecto es muy importante pues las ayuda a acumular activos personales y sus ahorros en el Banco Grameen les dan un sentido de propiedad y fuertes incentivos para mantener los índices de incumplimiento y morosidad a niveles mínimos. Asimismo, contribuye a la viabilidad de la institución al reducir la necesidad de financiamiento externo y permitir al Banco brindar sus servicios a una mayor cantidad de gente de escasos recursos.
- 5) La accesibilidad del Banco se refleja 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 (no a la persona más poderosa de un poblado ni tampoco a aquella que ofrezca la “mordida” –soborno- más cuantiosa) y refuerza la credibilidad del Banco frente a sus miembros.

- 6) El banco Grameen se diseñó para atender a las mujeres pues ellas son quienes padecen las costumbres culturales represivas y, entre los pobres, las mujeres y los niños conforman el grupo con mayor grado de indigencia. No obstante, las mujeres representan menor riesgo crediticio tal vez porque la posibilidad de participar en un programa del Banco Grameen significa una mayor oportunidad, en términos relativos, para ellas que para un hombre.
- 7) Los miembros se apegan a las 16 decisiones, que abarcan desde higiene y nutrición hasta planificación familiar, vivienda, producción y educación. ¹¹

LAS CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CRÉDITOS

Los montos de crédito son pequeños (en promedio de 85 US\$) otorgados sin ningún colateral, a corto plazo, repagables en pagos semanales a lo largo de un año, la elegibilidad para un subsecuente préstamo depende sobre el repago del primer préstamo, el crédito se otorga sobre actividades individuales generadoras de rápido ingreso en las cuales el cliente tiene habilidades previas.

¹¹ MANSELL, Carstens Catherine, *LAS FINANZAS POPULARES EN MÉXICO: EL REDESCUBRIMIENTO DE UN SISTEMA FINANCIERO OLVIDADO*, Ed. Milenio, México 1995 pp. 177-184

La tasa de interés de todos los créditos es 20 por ciento con un esquema de repago no mayor de 50 plazos semanales. Es al menos 8 por ciento más alta que la tasa de interés comercial en Bangladesh. La tasa de repago sobre el crédito es alrededor del 95 por ciento. La familia Grameen esta compuesta, además del BG, por doce compañías no lucrativas que incluyen un complejo sistema bancario y empresarial basado en la confianza mutua, contabilidad, participación y creatividad.¹²

El banco Grameen ha demostrado que es posible proporcionar servicios financieros a gran escala a los sectores de bajos ingresos de la población, descartando los métodos tradicionales de la banca comercial, sin depender de donaciones y crear toda una metodología enfocada a sus clientes. Los ingresos de los deudores del banco Grameen se han ido incrementando constantemente, permitiéndoles salir de los niveles de pobreza extrema, pero esta labor a favor de los derechos económicos de los pobres va más allá, también conlleva a los derechos humanos y principalmente al acceso a una vida digna.

¹² RUÍZ, Durán Clemente, *MICROFINANZAS: MEJORES PRÁCTICAS A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL*, Ed. Fac. Economía-UNAM, México 2002, pp.85-87

1.3.2 LAS MICROFINANZAS EN ARGENTINA

La experiencia argentina es reciente al igual que en nuestro país, la información es poca, pero estudios como el de Martha Bekerman y Guido Cataife¹³ arrojan información realmente valiosa, resultado de la experiencia empírica y la aplicación de encuestas para el estudio citado en particular.

ZONA RURAL ARGENTINA

Estos autores señalan que para esta zona el desarrollo de las microfinanzas es pobre, por diversos factores como lo son:

- Geografía y dispersión de la población. Esta se encuentra dispersa y esto hace que el costo operativo sea mayor que en otras regiones donde la población esta concentrada.

Según la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGYP), existen en el país alrededor de 180,000 productores minifundistas, localizados en su mayoría en la zona extra-pampeana, que presentan una fuerte escasez de factores productivos (tierra y capital) y un bajo nivel de absorción tecnológica. Es en algunas de estas regiones en donde se vuelve aplicable el desarrollo de pequeños créditos rurales.

¹³ BEKERMAN, Martha y CATAIFE Guido, *LAS MICROFINANZAS EN ARGENTINA: TEORÍAS Y EXPERIENCIAS*, en Problemas del Desarrollo, núm. 136, vol. 35, Ed. Inst. de Inv. Económica-UNAM, México enero-marzo 2004 pp. 115-136

- Factor cultural. La tradición del crédito subsidiado creada por la banca pública , llevó a que los bancos públicos otorgaran préstamos fuertemente guiados por criterios de clientelismo político, por lo cual se complicaba su devolución. Hay que agregar que los préstamos en época inflacionarias fueron otorgados a tasas que resultaron negativas en términos reales, lo cual incrementó la concepción del préstamo como una ayuda.

ZONA URBANA ARGENTINA

Es en esta zona donde parecen darse las condiciones para el desarrollo de las microfinanzas. En primer lugar las condiciones del mercado crediticio son excesivamente restrictivas, en segunda instancia se produjo una ampliación del mercado para los microempresas, y por último existe una marginalidad social que favorece el mercado de las microempresas que es más accesible que las marcas comerciales. Sin embargo hay factores que limitan fuertemente el desarrollo de las microfinanzas, entre ellos podemos señalar, por un lado, la escasa participación del Estado en la implantación y promoción de las mismas y la existencia de regulaciones que actúan en contra de su desarrollo y, por otra parte, el auge que ha tomado el trueque en los últimos años en la Argentina, de ahí que los microempresarios que venden sus productos en el mercado de trueque tengan serias dificultades para devolver los créditos.

POBLACIÓN OBJETIVO

Existen dos grupos: los que están directamente excluidos del mercado de trabajo, es decir, los que forman parte de la desocupación abierta y los que participan en dicho mercado pero lo hacen de manera precaria (en esta categoría se incluyen a los subocupados, distinguiéndose de la población denominada informal). El porcentaje de la población que vive en áreas urbanas en condiciones de pobreza aumentó considerablemente, hasta alcanzar en octubre de 2002 el 57.5% (línea de la pobreza) y 27.5% (línea de la indigencia), de acuerdo con las estadísticas oficiales del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

La anulación del Banco Central como prestamista de última instancia creó la necesidad de imponer criterios regulatorios para el sector financiero más exigentes que los sugeridos internacionalmente. Este y otros factores elevaron las tasas de interés y tornaron más restrictivas las condiciones de acceso al crédito para los sectores menos protegidos de la economía.

Asimismo, los niveles generales de informalidad que registra el país son altísimos, las cifras del Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO) para 1997 alcanzaron 39.9% del empleo total, mientras que las de la Organización Internacional del Trabajo arrojaron 45.7%.

No existe un registro oficial de instituciones de microfinanzas, lo que hace muy difícil determinar con exactitud datos poblacionales básicos tales como cantidad de IMF'S, total de créditos otorgados y monto de los mismos. Cabe señalar que el papel financiero básico de las IMF'S en Argentina es el de otorgar créditos, dado que están imposibilitadas para captar ahorro. Por este motivo las IMF'S se conforman por lo general como organizaciones no gubernamentales (ONG), sin la posibilidad de captar depósitos del público.

CUADRO 2 INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS QUE OPERAN EN ARGENTINA

Categoría	Cantidad
IMF'S	35
Total de cooperativas	7
Total	42

Fuente: BEKERMAN, Martha, y CATAIFE, Guido op. cit., p. 126

1.3.2.4 ESTUDIO DE CAMPO

El estudio tuvo lugar durante el periodo julio-septiembre de 2002, contactándose a las instituciones involucradas. La muestra resultante esta conformada por 15 instituciones que accedieron, y cabe destacar que la muestra incluye a las IMF'S más destacadas del ámbito no gubernamental.

- Instituciones grandes: desde 400 beneficiarios.
- Instituciones medianas: entre 399 y 100 beneficiarios.
- Instituciones pequeñas: menos de 99 beneficiarios.

Según los datos obtenidos del estudio (ver cuadro 3) se observa:

- La escasa cantidad de créditos y de montos otorgados por las IMF'S consideradas en la muestra corrobora el incipiente desarrollo de las microfinanzas en la Argentina, cuando se le compara con otros países.
- Las instituciones medianas han acrecentado su participación.
- El fuerte peso relativo de las instituciones grandes (91.9% de la cartera activa, por monto)
- La pronunciada disparidad de los montos de los préstamos según el tamaño de la institución, el monto promedio de las instituciones grandes es más de tres veces superior al de las pequeñas, puede ser síntoma de que las instituciones están apuntando a diferentes mercados objetivo.
- Se destaca una reducción de casi 80%, para el monto promedio de los créditos otorgados por las instituciones grandes (pasó de \$2,390 a \$546), mientras que el mismo se mantiene constante para pequeñas y medianas.

CUADRO 3 CANTIDAD DE CRÉDITOS Y MONTOS (\$) ARGENTINOS)
OTORGADOS SEGÚN CARTERA HISTÓRICA Y CARTERA ACTIVA

CARTERA HISTÓRICA					
	CANTIDAD	% CONTRIB.	MONTO	% CONTRIB.	MONTO PROMEDIO CREDITO
GRANDES	42,504.00	91.50%	101,604,983.00	98.80%	2390
MEDIANAS	2,629.00	5.70%	985,620.00	1.00%	375
CHICAS	1,300.00	2.80%	232,638.00	0.20%	179
TOTALES	46,433.00	100.00%	102,823,241.00	100.00%	2214

*PROMEDIO AGRUPADO DE LAS IMF (MONTO TOTAL/CANTIDAD TOTAL)

CARTERA ACTIVA					
	CANTIDAD	% CONTRIB.	MONTO	% CONTRIB.	MONTO PROMEDIO CREDITO
GRANDES	8,426.00	87.70%	4,596,952.00	91.90%	2390
MEDIANAS	954.00	9.90%	369,642.00	7.40%	375
CHICAS	228.00	2.40%	37,087.00	70.00%	179
TOTALES	9,608.00	100.00%	5,003,681.00	169.30%	2214

*PROMEDIO AGRUPADO DE LAS IMF (MONTO TOTAL/CANTIDAD TOTAL)

Fuente: BEKERMANN, Martha y CATAIFE, Guido, Op. cit., p. 127

Hay algunas IMF'S que llevan más de 10 años brindando servicio (las grandes), mientras que la antigüedad promedio es de 4.85 años. Las pequeñas y medianas no alcanzan en promedio los tres años de vida.

Todas las IMF'S ofrecen microcréditos para sustentar actividades económicas, ninguna ofrece el servicio de ahorro, contraviniendo las recomendaciones de los organismos internacionales de reemplazar el financiamiento externo con el ahorro interno.

Más del 26% de las IMF'S tiene una oferta de servicios que va más allá del crédito y la capacitación, llegando a ofrecer apoyo legal, psicológico y comercial.

TIPOS DE PRÉSTAMOS Y TASAS DE INTERÉS

El Banco Central no considera a la garantía solidaria como una garantía válida, 40% de las IMF'S consultadas trabaja con préstamos solidarios grupales, con un promedio de 3.3 individuos por grupo. La tasa de interés nominal anual en promedio es del 37% con una elevada dispersión. 40% de las instituciones cobra algún tipo de costo asociado al crédito, dentro de los que se encuentran gastos administrativos, de capacitación, costos bancarios que son transferidos a los prestatarios.

Ninguna de las IMF'S incluidas en el estudio apunta a tener beneficios económicos ya que afirman tener fines sociales, dentro de este punto 86.7% de las mismas afirma tener como propósito facilitar el acceso al crédito a los sectores excluidos del sistema financiero formal y contribuir a la reducción de la pobreza.

La mayoría de los préstamos se destinan a actividades vinculadas al comercio (50.8%), producción (15.62%) y servicios (7.31%).

ESCALA Y PROFUNDIDAD DE LAS MICROFINANZAS EN ARGENTINA.

Las instituciones grandes se enfocan en maximizar la escala de los préstamos antes que la profundidad, mientras que las instituciones pequeñas dan prioridad a llegar a los más pobres por sobre la cantidad. Respecto a los créditos otorgados, un total de 102 millones de pesos argentinos fue otorgado por conceptos de préstamos en el conjunto de las IMF'S consultadas, dicho monto se distribuyó entre 46,433 créditos, se obtiene un promedio de \$2,214 por préstamo, de estos créditos las instituciones grandes otorgaron alrededor de 90% del total de los créditos.

Hablando de la profundidad 67% de las IMF'S logra llegar a los hogares que se encuentran por debajo de los \$500 de ingreso mensual.

TASA DE PRODUCTIVIDAD

Esta refleja la cantidad de clientes que cada institución soporta por empleado, aproximadamente 40% de las mismas tiene menos de 20 clientes activos por empleado, este dato es relevante cuando se compara con algunas instituciones que tienen 100 clientes activos por empleado.

COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE LAS IMF'S

No existe una unanimidad acerca de las normas o principios más adecuados para el seguimiento financiero de las IMF'S, ello dificulta el obtener información y el control sobre estas. La tasa de recuperación acumulada (histórica) para las IMF'S que aportan este dato es del 93%. La cartera riesgo 30 días (para 67% de la muestra) es de 22.9% en promedio. La tasa de crecimiento (entre los años 2000 y 2001) de 53% de las IMF'S.

1.3.3 FONDOS DE GARANTÍA EN ESPAÑA

El sistema financiero español presenta problemas para atender a las Pymes , el costo de la administración de un créditos es mayor a la estructura de costo óptima de una institución tradicional. La experiencia española data de 1978, reciente en comparación con otros sistemas de fondos de garantía en Europa, sin embargo es de los más eficientes a nivel operativo y desde el punto de vista del marco jurídico. El caso español se empleó como referente para el diseño de estrategias de financiamiento en el Distrito Federal.¹⁴

Se estudia el caso español por su probado éxito y a mi parecer como un ejemplo de cómo se debe apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, con un sistema bien estructurado y detallado, este respaldo permite a estas empresas poder competir en igualdad de oportunidades en concursos para proyectos gubernamentales y privados, así como un fomento a el desarrollo de tecnología y actividades productivas generadoras de empleo.

¹⁴ RUÍZ, Durán Clemente, *Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional*, Ed. Facultad de Economía UNAM, México 2000, pp. 247-278

Marco Jurídico Inicial

Desde el real decreto 1885/1978, se regula el régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca, desempeñando dos funciones principalmente:

*Conceder avales que permitan a la Pyme acceder a financiamiento bancario.

*Facilitar el acceso de las empresas avaladas a líneas de financiamiento privilegiadas y obtener mejores condiciones en sus créditos que las que conseguirían por sí solas en el mercado.

Con la reforma del 2004 se pretendía aumentar la solvencia de las sociedades de garantía recíproca, pieza clave para consolidar la aceptación del aval que prestan por las entidades de crédito, así como mejorar sus coeficiente de liquidez. La ley obliga la transferencia del fondo de garantía al capital de la institución, mejorando el nivel de capitalización. La ley también establece la creación de un fondo de provisiones técnicas el cual tiene como objetivo recibir apoyos de donantes y organismos públicos. El capital mínimo es de 30 millones de pesetas y un mínimo de socios fundadores de 150.

Con esta reforma se establecen de manera clara y específica los criterios de supervisión, adecuándolos a la legislación vigente de intermediarios financieros.

Organización y estructura

El sistema de garantías español se encuentra integrado por tres instituciones, por un lado están las sociedades de garantía recíproca (SGR), su confederación(CESGAR) y la compañía española de reafianzamiento (CERSA), las SGR se encuentran supervisadas por el Banco de España.

CERSA

Su objetivo es incrementar la solidez de las SGR frente a los proveedores de financiamiento, lo cual les permite hacer un mejor uso de su capital. Surge en 1994 como una empresa mayoritariamente pública, 68.31% de las acciones de la dirección general del patrimonio del Estado Español, un 23.81% el instituto del crédito oficial, las SGR 3.98% y BBVA 3.38%.

CERSA contragarantiza parcialmente los riesgos asumidos por las sociedades de garantía, esta es gratuita y el déficit previsto de 18.9 M. Euros (6% del riesgo vivo contragarantizado) se atiende por medio de una dotación presupuestaria anual (6 M. Euros en el 2000) completada mediante acuerdos de colaboración suscritos con el Fondo Europeo de Inversiones y el Ministerio de Industria, así como con los ingresos financieros derivados de los recursos propios de CERSA (70 M. Euros). Los porcentajes de la contragarantía¹⁵ varían acorde con el tipo de operación, por ejemplo, sólo se aseguran operaciones de largo plazo (3 años o más); para empresas nuevas se apoya con un 75%, para inversiones “innovadoras” el porcentaje es igual al 75%, de igual forma se apoya a microempresas y proyectos ambientales, en el caso de inversiones no innovadoras es de 55%.

Los importes máximos de contragarantías se fijan por CERSA a cada SGR en función de sus características particulares.

¹⁵ Es el respaldo que ofrece CERSA a las SGR de asumir el riesgo de apoyar nuevos proyectos, los montos y cantidades se establecen de acuerdo a el tipo de proyecto y empresa.

Para CERSA los microcréditos se definen como operaciones a actividades empresariales de muy reducida dimensión, con una manifiesta marginalidad de acceso a fuentes de financiamiento, que cumplan los siguientes requisitos: importe máximo 4 millones de pesetas, plazo de 3 a 5 años. Los requisitos que se les establece a las SGR para recibir la contragarantía es obtener una certificación de calidad (ISO-9002) en la administración del riesgo, cumplir con todas sus obligaciones legales y fiscales y contar con una operativa satisfactoria.

En el ejercicio 2000 alcanza el equilibrio económico con una dotación presupuestaria de 0.9 millones de pesetas y coeficiente de apalancamiento de 40 (36/0.9). El número de instituciones afiliadas a CERSA se ha incrementado de 17 a 19 en los últimos años, y el número de operaciones se ha mantenido constante durante este periodo.

SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA Y CESGAR

El sector español de las sociedades de garantía recíproca comprende 21 entidades repartidas por toda la geografía española, además de 7 instituciones que otorgan servicios similares, sin embargo, no se encuentran afiliadas a CESGAR ni a CERSA.

Las SGR son entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico, el cual esta definido por la comunidad autónoma en la que se encuentra, o bien a sector de actividad.

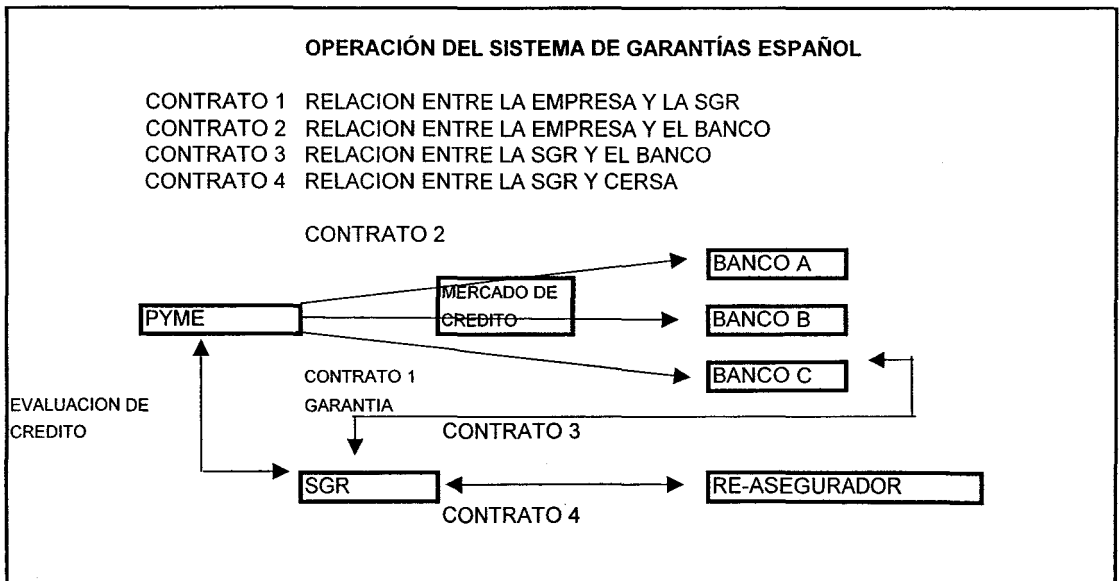
El objeto principal es procurar el acceso al crédito de las Pymes, y mejorar sus condiciones de financiamiento en cuanto a tasas y plazos, utilizando para ello la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorro principalmente, además de dar asesoramiento sobre el proyecto de inversión que se va a realizar.

La Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) asume las funciones de coordinación, cooperación, defensa y representación de los intereses de sus asociados, así como promover todo tipo de acuerdos con instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras, prestar labores de asesoría y asistencia técnica. Las líneas de actuación de CESGAR en los últimos años han tenido por objetivo el diseño de una estrategia para alcanzar una nueva regulación del sector, que definiera a las SGR como entidades financieras bajo el control e inspección del Banco de España, y el apoyo y la creación de un sistema de reafianzamiento eficiente .

OPERACIÓN

La operación del sistema se refleja en el siguiente cuadro:

CUADRO 4 OPERACIÓN DEL SISTEMA DE GARANTÍAS ESPAÑOL



Fuente: RUÍZ, Durán Clemente, op. cit., pp. 261.

El sistema opera de manera de que las empresas que son aceptadas para el crédito en una primera instancia establecen un contrato con las Sociedades de Garantía (SGR), enseguida se establece un contrato con el Banco, respaldado por la SGR, por lo que firman un tercer contrato SGR y Banco; y por último un cuarto contrato entre la SGR y CERSA que en caso de algún inconveniente absorberá gran parte del riesgo.

RELACIÓN ENTRE LA EMPRESA Y LA SGR

Para solicitar una garantía, la empresa debe presentar toda la información económica y financiera, así como las memorias descriptivas sobre la inversión o el destino de los recursos solicitados, algunas veces el estudio se cobra por adelantado. El proceso de decisión por lo general no toma más de una semana.

En cuanto a los costos de garantía estos varían en cada entidad dependiendo del tipo de operación. En lo que respecta a los avales financieros van de 0.5% hasta un 1.5%, mientras que los costos en los avales técnicos van de 0.1% a 0.75%. Una parte importante es que se trata de empresas que muchas veces inician su relación con el banco, y con esto abren su historial crediticio que a la larga les abrirá las puertas a mejores condiciones de crédito y probablemente sin la necesidad de acudir con la SGR.

RELACIÓN ENTRE LA SGR Y EL BANCO

Las SGR firman convenios con bancos, cajas de ahorro y otras instituciones financieras, mediante las cuales se establecen determinadas condiciones de operación. La parte más importante de estos contratos es la parte que establece el porcentaje de cobertura del aval, que en algunos casos es de hasta 100%.

En este contrato se establecen las condiciones del pago de la garantía en el caso de que la empresa incumpla sus obligaciones. El contrato especifica los tiempos que tiene el banco para reclamar la garantía, así como los procedimientos de pago. Una vez que la SGR liquida su posición con el banco, se debe dar un seguimiento a la cobranza. Un aspecto importante para el banco es que le permite transformar un riesgo directo en un riesgo de contraparte, es decir que el banco ahora solo necesitará monitorear las posiciones que tenga con la SGR, además de que este cuenta con el reaseguro que otorga CERSA.

Este mecanismo reduce los costos de administración de otorgar créditos de bajo importe a empresas pequeñas.

RELACIÓN ENTRE LA SGR Y CERSA

CERSA se convierte en un órgano de monitoreo que puede detectar alertas tempranas sobre el riesgo de las SGR.

Las SGR proveen de garantías a las empresas sobre los siguientes productos:

Avales financieros ante entidades financieras, préstamo de inversión, refinanciación, préstamo circulante, leasing (arrendamiento financiero), póliza de crédito, descuento comercial, avales financieros ante otras entidades, aplazamiento de pago ante la administración, aval dinerario ante terceros, aval de permuta, préstamos de la administración, avales no financieros ante la administración pública, aval de acopios, obligaciones ante la administración, aval de juego, aval vinculado a proyectos de inversión, fianzas definitivas, fianzas provisionales, anticipo de subvenciones, aval compradores de vivienda, avales no dinerarios ante terceros.

IMPACTO EN EL DESARROLLO DE LOS ACREDITADOS

La participación de las SGR en el financiamiento ha supuesto la creación y sostenimiento de más de 321,000 puestos de trabajo, solo en el año 2000, 64 mil empresas fueron beneficiadas con los apoyos de las SGR, con una creación neta de puestos de trabajo de 16.7 mil.

Los avales prestados por las SGR, son en un 75% de los casos a empresas con menos de 10 trabajadores, lo que da idea de la concentración del riesgo de esta actividad y un 93% de las empresas apoyadas con menos de 50 trabajadores. En cuanto al destino de las operaciones, la mayor parte corresponden a avales técnicos (50%), y un 23% para inversión fija. Los avales técnicos han sido un elemento sumamente relevante para incrementar la competitividad ya que ha permitido a las Pymes a participar en licitaciones de estado o de empresas grandes.

1.3.4 EL PROBLEMA DEL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS: LOS DESBANCARIZADOS.

El Banco de la Reserva Federal de Chicago calcula que alrededor del 10% de la población en Estados Unidos esta desbancarizada. Ello es más grave en países en desarrollo como los de América Latina: en Brasil se calculan 57.2 %, en Colombia 58.8% y en la Ciudad de México 74%. Estas cifras permiten deslindar el mercado potencial que podría ser muy redituable para los bancos. Uno de los principales problemas para que la población aproveche los servicios financieros es la cercanía al lugar de trabajo o al hogar, es clave la adecuada localización de las sucursales.

En los países en desarrollo la red bancaria no cubre todo el territorio, su densidad bancaria (sucursales por kilómetro cuadrado) es muy baja: en México es de 0.004, en Argentina y Chile es de 0.002 ; y en Brasil y Colombia es de 0.003, mientras que en España es de 0.028, 14 veces superior a la de Argentina y Chile, nueve veces la de Brasil y Colombia, y siete la de México. La menor densidad bancaria se refleja en la relación de la población total atendida por sucursal, ya que entre más sucursales por habitante existan la relación será más baja y viceversa; en España esta relación es de 2,853 personas por sucursal, en Argentina de 9,154, en Chile 10,671, en Brasil de 6,452 y en México 13,295 personas.

Otro problema es el de los costos, demasiado elevados para permitir que la población de bajos ingresos abra y mantenga una cuenta bancaria. El nivel de ingreso promedio en los países de América Latina es mucho menor que el de los países desarrollados, comparados con España, de donde provienen la mayor parte de los servicios bancarios de la región, las diferencias son abismales: frente a los 14,000 dólares en 2002 que se reportan en España, en Argentina fue de sólo 4,000 dólares, Brasil 2,900 dólares, Chile 4,300 dólares y México de 5,900 dólares. Los costos para abrir y mantener una cuenta son mayores en América Latina que en España, donde además la gama de opciones es mucho más amplia y se adapta a las necesidades de la población. Esto en parte se debe a la falta de competencia bancaria en América Latina, donde los bancos que vienen del exterior han dominado la oferta. Sin la presión de competencia los bancos fijan sus costos con mayor libertad.¹⁶

¹⁶ RUÍZ, Durán Clemente, *Los desbancarizados: el problema de los mercados financieros segmentados*, en Comercio Exterior Vol. 54 Núm. 7, Julio 2004, Ed. BANCOMEXT, pp.566-574

CUADRO 5 PRECIOS Y COMISIONES VIGENTES DE BANCOS FILIALES Y DE SUS CASAS MATRICES (PESOS).

INSTITUCIÓN BANCARIA	SALDO MÍNIMO	CUENTA A LA VISTA TRADICIONAL	CUENTA DE CHEQUES		TARJETA DE CREDITO CLÁSICA	
		COSTO PROMEDIO DE COMISIONES BANCARIAS	COSTO TOTAL BANCARIO	COSTO PROMEDIO DE COMISIONES BANCARIAS	COMISIONES	COSTO ANUAL TOTAL % TASA ANUAL
BANAMEX	1000	395	1395	232	186	85
CITY BANK NY		555	555	7	165	9
BBVA BANCOMER	2500	635	3135	245	120	80
BBVA ESPAÑA		409	409	123	111	7.73
SANTANDER SERFIN	3000	184	3184	240	163	73
SANTANDER CENTRAL ESPAÑA						
HSBC	2000	303	303	94	181	n.d.
HSBC INGLATERRA		340	2340	228	119	77
SCOTIABANK INVERLAT	3000	600	600	600	192	16
SCOTIABANK CANADA		680	3680	227	200	76
		202	202	88	106	18
PROPORCIÓN EN QUE LOS COSTOS NACIONALES SUPERAN AL DE LA CASA MATRIZ						
BANAMEX	NO HAY ESE REQUISITO	0.7	2.5	34.3	1.1	9.4
BBVA BANCOMER	NO HAY ESE REQUISITO	1.6	7.7	2.0	1.1	9.2
SANTANDER SERFIN	NO HAY ESE REQUISITO	0.6	10.5	2.6	1.0	
HSBC	NO HAY ESE REQUISITO	0.6	3.9	0.4	0.6	4.8
SCOTIABANK INVERLAT	NO HAY ESE REQUISITO	3.4	18.2	2.6	1.9	4.3

Fuente: RUIZ, Durán Clemente, op. cit. p. 569

Observamos en el cuadro 5 que en muchas de las casas matrices de los bancos en su país de origen no requieren de saldo mínimo, y las comisiones son menores; es claro que el costo nacional supera al de la casa matriz. Lo cuál nos muestra que es necesaria una revisión a la legislación que rige a este sector para reducir el costo de las comisiones y el saldo mínimo requerido; factores que representan obstáculos para el acceso a servicios financieros a los sectores más bajos de la población.

RAZONES PARA BANCARIZAR A LOS DESBANCARIZADOS

Cómo señala Clemente Ruíz Durán, el dar acceso a toda la población al sistema financiero conlleva a un sistema más eficiente y reduce costos para la población de bajos ingresos al realizar sus transacciones en forma segura, más rápida y sin desplazarse a diversos lugares. Además, las funciones del gobierno se facilitan, ya que permite una mejor fiscalización de la actividad privada, reduce el costo de captación de los ingresos públicos y evita la evasión, además permite una mejor distribución entre las personas que reciben apoyos gubernamentales.

Quienes no tienen acceso a servicios financieros pagan mayores costos de transacción, no solo pierden tiempo al hacer su transacción, hay que considerar el costo de oportunidad que les representa este tiempo y no reciben intereses por sus ahorros. Los hechos reflejan que existe una zona de negocio potencial que los bancos no han aprovechado.

POSIBILIDAD DE CUENTA BANCARIA PARA ESTAS PERSONAS

El Banco Mundial realizó un estudio sobre la situación de los desbancarizados en América Latina, mediante encuestas en Brasil, Colombia y México. En lo referente a las respuestas a esta pregunta la respuesta número uno fue por falta de recursos.

La segunda no fue muy homogénea: en Brasil señalaron el alto costo de las comisiones, en México que el balance mínimo es elevado, en Colombia que no la necesitaban.

CUADRO 6 CAUSAS POR LAS QUE SE CARECE DE UNA CUENTA BANCARIA

(%)

CAUSAS POR LAS QUE SE CARECE DE UNA CUENTA BANCARIA (PORCENTAJES)			
	BRASIL	COLOMBIA	MEXICO
FALTA DE DINERO	69.70	68.30	49.30
BALANCE MINIMO MUY ALTO			11.00
DESCONFIANZA EN EL BANCO	4.30	0.50	8.70
TASAS DE INTERES MUY BAJAS			7.50
NO HAY NECESIDAD		15.50	6.90
IGNORANCIA SOBRE COMO ABRIRLA	1.10	0.30	4.70
PROBLEMAS DE UBICACIÓN	2.10		3.20
COMISIONES ALTAS	10.70	7.60	2.60
MAL SERVICIO	2.00	1.00	2.00
HORARIOS INCONVENIENTES	0.90		1.80
OTRO	9.30	3.40	1.80

Fuente: Banco Mundial, World Bank Surveys on Broadening Access to Financial Services among the Urban Population, s.f.

Las restricciones de entrada y mantenimiento de una cuenta bancaria parecen ser más importantes, lo que debería llevar a considerar a las entidades financieras la necesidad de ajustar sus costos a los niveles de ingreso de la población, sobre todo el precio de entrada, que es más fácil de alcanzar.

QUIÉN FINANCIA Y CAPTA EL AHORRO DE ESTE SECTOR?

En este mismo estudio del Banco Mundial se revela que las personas de bajos ingresos recurren a intermediarios fuera del sistema financiero, que se suponían superados con la aparición de la banca comercial. Para nuestro país el estudio refleja que las tiendas comerciales son la fuente principal de financiamiento del sector para la compra de todo tipo de bienes

CUADRO 7 FUENTES DE CREDITO EN BRASIL, COLOMBIA Y MEXICO

FUENTES DE CRÉDITO EN BRASIL, COLOMBIA Y MÉXICO (PORCENTAJES)			
	BRASIL	COLOMBIA	MEXICO
TIENDAS COMERCIALES	1.50	1.10	46.90
AMIGOS	1.00	80.80	12.20
GOBIERNO	25.50		4.10
CAJAS DE AHORRO			4.10
UNIÓN DE CRÉDITO	9.50		2.00
FONDO DE TRABAJADORES		4.00	2.00
SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO		6.80	2.00
ONG'S			2.00
BANCO COMERCIAL	33.30		
PRESTAMISTAS		7.90	
FAMILIARES	24.00		
COMPAÑÍA HIPOTECARIA			
COMPAÑÍA FINANCIERA	9.80		
OTRO		7.30	24.50

Fuente: Banco Mundial, World Bank Surveys on Broadening Access to Financial Services among the Urban Population, s.f.

CUADRO 8 INSTRUMENTOS DE AHORRO DE LOS DESBANCARIZADOS (%)

MEXICO Y COLOMBIA: INSTRUMENTOS DE AHORRO DE LOS DESBANCARIZADOS (PORCENTAJES)

	COLOMBIA	MEXICO
TANDAS	41.00	6.00
AHORROS EN LA CASA	28.00	58.00
CAJAS DE AHORRO	18.00	23.00
RECURSOS PRESTADOS A PARTICULARES CON INTERES	10.00	3.00
OTRA OPCIONES	2.00	2.00
RECURSOS PRESTADOS A PARTICULARES SIN INTERES	1.00	0.00
CAJA SOLIDARIA	1.00	0.00
FONDO DE EMPLEADOS	0.00	8.00
TOTAL	100.00	100.00

Fuente: Banco Mundial, World Bank Surveys on Broadening Access to Financial Services among the Urban Population, s.f.

En cuanto al ahorro observamos que en el caso mexicano las tandas y el ahorro en casa suman el 64 % del ahorro de las familias de bajos ingresos.

1.4 LAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES : ¿UN MODELO A SEGUIR?

Revisando las experiencias en otros países en donde los programas de apoyo a microempresarios han sido exitosos, debemos analizar la realidad social, económica y política en cada caso, ya que no hay una fórmula mágica para resolver el problema de la pobreza y la falta de acceso a créditos. En principio el sistema creado por el ganador del premio nobel de paz, Mohammed Yunus ha sido el modelo a seguir para la mayoría de las instituciones que tratan de apoyar a la gente más bajos ingresos.

Por otra parte vemos en el caso de los Fondos de Garantía en España una alternativa para apoyar a micro, pequeñas y medianas empresas por parte del Estado, estableciendo instituciones que sirven como avales y a la vez supervisan a las empresas que apoyan, permitiéndoles competir con empresas ya establecidas y más grandes en concursos de licitaciones y en el mercado en general.

Por último en el caso argentino vemos como las condiciones geográficas y la falta de acceso a ciertas comunidades por su posición geográfica representa un obstáculo para la difusión de un programa de microcréditos. Así como el mercado objetivo a quien se desea llegar, en el caso argentino es claro ver los pocos avances en el sector rural, contra los resultados positivos en la zona urbana.

Es así como viendo la situación de nuestro país, no hay un solo camino a seguir, es conveniente analizar los aciertos y errores en cada caso para adecuar el esquema a la realidad mexicana.

Se necesita una política de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas que abarque todo este espectro reuniendo los esfuerzos de los sectores público, privado y la sociedad civil en donde principalmente el Estado debe fungir como rector y dar los apoyos necesarios para que un microempresario pueda desarrollarse, pasando del sector informal a formar una empresa regulada, fuera de la clandestinidad.

Por lo que después de analizar varios casos hemos visto que para el sector microfinanciero el modelo más exitoso ha sido el del Banco Grameen, que en nuestro país ha sido tomado como modelo en diversos proyectos tanto gubernamentales (PRONAFIM) y de la iniciativa privada (Compartamos), para atender a los sectores más bajos de la población es sin lugar a dudas el camino a seguir, que al transcurrir el tiempo se ha venido perfeccionando y adecuándose cada vez más a las necesidades de la población, generando productos más innovadores que resuelven las necesidades de este nicho de mercado.

En lo que respecta a los Fondo de Garantía en España, parecen ser una buena alternativa para ser tomada como ejemplo para la Banca de desarrollo en nuestro país, para que las pequeñas y medianas empresas puedan crecer y competir con las grandes empresas teniendo el apoyo a sus proyectos; teniendo como aval a esta institución que a la vez se encarga de supervisar y dar orientación a los proyectos.

Podría ser un complemento adecuado a el sector microfinanciero, donde las micro, puedan pasar a pequeñas y al ir creciendo pasar a ser atendidas por la banca de desarrollo, ayudando a la generación de empleos y llevando a el sector formal a las microempresas que están en la clandestinidad.

CAPITULO II. MICROFINANZAS EN MÉXICO.

2.1 ANTECEDENTES

El sector de las microfinanzas en México ha existido en México desde siempre, en el sector informal, pero es a principios del siglo anterior cuando se empiezan a organizar las primeras formas de cajas de ahorro, principalmente ligado a la intervención de la iglesia en labores altruistas y la creación de los montepíos. Como analizaremos posteriormente, las cajas de ahorro y crédito son las primeras formas que se conocen de lo que ahora llamamos instituciones de microfinanzas, teniendo su origen en la iglesia llevan una filosofía altruista, donde el lucro no es el fin principal.

El otro organismo que se ha encargado de dar servicios a este sector es la banca de desarrollo, que desde sus orígenes ha principios de los años treinta ha impulsado el desarrollo de la actividad productiva del país, pero que al transcurrir los años se ha tenido que adaptar a cada modelo de desarrollo que se adopta en el país.

Es así como las cajas de ahorro y crédito; y la banca de desarrollo se pueden considerar el antecedente de las instituciones de microfinanzas, que más adelante se examinarán en forma más detallada, a partir de la década de los noventa que es cuando adquieren mayor presencia y es hasta el actual sexenio cuando se ha hecho el esfuerzo para regular a este sector que lleva bastantes años operando en la clandestinidad.

2.1.1 LA BANCA DE DESARROLLO (1990-2005)

El papel de la banca de desarrollo en sus orígenes fue obedeciendo al proceso de reconstrucción del país, producto de la revolución, y al modelo de desarrollo estabilizador. Su papel ha sido determinante en el desarrollo del sector agrario del país, hasta 1960 más del 60% del crédito a este sector provenía de fuentes gubernamentales. Los pilares de apoyo a este sector fueron : Banco Nacional de Crédito Agrícola fundado en 1926, Banco Nacional de Crédito Ejidal fundado en 1935 y el Banco Nacional de Comercio Exterior fundado en 1937.

Uno de los problemas de la banca de desarrollo radica en la dificultad de recuperar en el corto plazo su elevada cartera vencida, no sólo de empresas a las que sus instituciones han otorgado préstamos sino también a las que pueden considerarse “fantasma”, además de la cultura del no pago (al tratarse de apoyos gubernamentales) y la falta de supervisión, por parte de los intermediarios financieros no bancarios. También se ha pensado en reestructurar a la banca de desarrollo fusionando algunas instituciones que están duplicando esfuerzos y no están cumpliendo con los objetivos para los cuales fueron creadas. Consolidando en pocas instituciones todas las actividades para financiar el desarrollo, concentrándose en cuatro ejes para dicho propósito: Nafin, Bancomext, Banobras y Banrural.

Las instituciones de desarrollo en nuestros días deben atender objetivos que tienen una proyección macroeconómica como la selección de proyectos con un impacto apreciable sobre el desarrollo económico y social; y satisfacer al mismo tiempo condiciones de carácter microeconómico. Su propósito esencial es promover y fomentar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos y reducido acceso a los recursos que ofrece la banca comercial, así como apoyar programas y actividades con largos periodos de maduración o que requieren de montos importantes de inversión inicial. Siempre supeditada a el cumplimiento de los objetivos de la política económica y social.

Actualmente la banca de desarrollo en México actúa como una parte complementaria de segundo piso, participando única y exclusivamente como fuente pasiva y complementaria de fondeo de la banca comercial. Los recursos de la banca de fomento no deben competir con los del sistema financiero privado, a menos de que estas sean las prioridades del país.

Como señala Jaime Bautista: “la función primordial de la banca de desarrollo no es participar directa y permanentemente en la actividad productiva o en la infraestructura de respaldo, sino promover, inducir y apoyar decisiones empresariales para que el sistema funcione mejor en los dos niveles de la actividad productiva: el sector privado y el social.

Su principal función es hacer que el mercado funcione mejor; asegurando que las inversiones y acciones empresariales correspondientes reciban un apoyo en materia de financiamiento, información, capacitación, soporte tecnológico, asesoría técnica, organización interempresarial y articulación productiva, en términos y condiciones apropiados.

Contribuyendo a la eliminación de los obstáculos que impiden el acceso al crédito a las empresas, generando igualdad de oportunidades para las empresas”¹⁷.

La banca de desarrollo debe modernizarse y ser más eficiente para funcionar con parámetros de rentabilidad similares a los de los bancos privados más productivos del país, sin dejar de lado su prioridad en la promoción del desarrollo. Es importante hacer notar que la banca de desarrollo no debe desviar sus objetivos atendiendo a sectores que no son considerados por la banca comercial, además de que debe de separarse de los fines políticos de nuestros gobernantes.

2.1.2 CAJAS DE AHORRO Y CRÉDITO

2.1.2.1 ANTECEDENTES

Los orígenes de las cajas de ahorro son con los montepíos que administraban las sacristías de las parroquias para atender necesidades económicas de sus fieles, así como para realizar obras y servicios de beneficio común. En el año de 1951, por gestiones del Secretariado Social mexicano dirigido por Pedro Velázquez, después de publicar folletos sobre las cajas populares, se constituyeron las tres primeras cajas en la Ciudad de México.

Se concibieron como organizaciones de ayuda mutua formadas por personas que comparten un vínculo en común natural y se asocian con el fin de ahorrar en conjunto y fomentar préstamos fáciles para resolver sus propias necesidades.

¹⁷ BAUTISTA, Romero Jaime, *Nacimiento y transformación de la Banca de Fomento en México*, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, México 1999, pp. 117-120

Se acepta a cualquier tipo de socio que acepte la responsabilidad de ser miembro. Adoptan un régimen democrático de gobierno: en asamblea eligen a sus cuerpos directivos formados por sus propios miembros; los socios aportan el capital social.

Es en el año de 1954 cuando se convoca al primer Congreso Nacional de Cajas populares, que constituyó el Consejo Central de Cajas populares. Las cajas populares de todo el país se agruparon en federaciones regionales, lo cual mejoró la organización de estas instituciones y amplió su cobertura. La Confederación Mexicana de Cajas populares se fundó 10 años después, lo que marcó una nueva etapa en la historia de estas organizaciones, ya que logró unificar las federaciones de Yucatán, Jalisco, el Distrito Federal, Estado de México, Zacatecas, Coahuila y Querétaro. Se instituyó para proporcionar a sus asociadas, las federaciones, servicios de educación cooperativa y asesoría técnica; y proporcionar nuevas formas de financiamiento entre los socios.

Desde 1970 la organización de las cajas populares se caracteriza por una independencia casi total de la iglesia católica y también por la orientación empresarial que se le dió. Dejaron de conducirse con una administración doméstica para hacerse profesional y tener personal dedicado a este asunto con horarios definidos y servicio al público.

“Otro momento clave en la historia de las cajas populares fue la reforma de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en diciembre de 1991, que dió origen a las sociedades de ahorro y préstamo (SAP), figura jurídica por la cual optaron varias cajas populares para obtener reconocimiento legal; sin embargo el movimiento organizado sufrió un serie de escisiones.

En Agosto de 1994 una reforma de la Ley General de Sociedades Cooperativas reconoció a la Cooperativa de Ahorro y Préstamo como una modalidad de la de Consumo, por lo que varias cajas se separaron de la Confederación y optaron por la figura jurídica de sociedad cooperativa. Como resultado en 1998 la Confederación Nacional se dividió en:

Caja Popular Mexicana SAP

Confederación Nacional Mexicana de Cooperativas de Ahorro y Préstamo

Asociación Nacional de Uniones Regionales de Cooperativas

Asociación Mexicana de Sociedades de Ahorro y Préstamo.

De 1991 a 1994, unas 500 cajas populares que operaban sin regulación alguna se transformaron en sociedades de ahorro y préstamo o en sociedades cooperativas de ahorro y préstamo. El sector del ahorro y crédito populares lo constituyen en la actualidad las cajas populares, las cooperativas de ahorro y préstamo, las sociedades de ahorro y préstamo, las instituciones y organismos financieros rurales, las cajas solidarias y las microfinancieras (en su mayoría federadas y, a su vez, reunidas en el Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular, Comacrep, A.C.)¹⁸

Estas organizaciones iniciaron en el 2001 un proceso de reagrupación, profesionalización y consolidación del sector. Quizá el mayor de sus retos sea transitar de la etapa de la informalidad a la formalidad reglamentaria, lo que definirá las bases del otorgamiento de servicios financieros para los próximos años y la posición de este sector ante el sistema financiero.

¹⁸ IMPERIAL, Zúñiga Ramón, *Las cajas de ahorro: instrumentos de la sociedad civil*, en Comercio Exterior Vol. 54 Núm. 7, Julio 2004, Ed. BANCOMEXT, p. 608

2.1.2.2 LA TRANSICIÓN HACIA EL SECTOR FORMAL

La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) de México, aprobada en 2001, establece el marco legal hacia el cual están transitando gran cantidad de organizaciones de finanzas populares, las cuales estarán autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Se requerirán fuertes esfuerzos para ajustar las estructuras operativas, fortalecer las áreas contables, modernizar los sistemas de información, capacitar al personal, robustecer la estructura de capital, integrar nuevos órganos de fiscalización y control interno, así como modernizar los equipos tecnológicos lo que representa una fuerte inversión por parte de las organizaciones de ahorro y crédito popular. Para cumplir con la ley estas entidades deben integrarse en una federación, las que a su vez deben de crear un órgano de control y supervisión con personal calificado.

CUADRO 9 ORGANISMOS AFILIADOS AL COMACREP DICIEMBRE 2003 (MILES DE PESOS)

CONSEJO MEXICANO DEL AHORRO Y CRÉDITO POPULAR: ORGANISMOS AFILIADOS, DICIEMBRE DE 2003 (MILES DE PESOS)

Organización	Socios	Sucursales	Número de entidades	Activos	Captación	Cartera
Federación de Cajas Populares Alianza	149 038	95	24	2 399 510	2 042 078	1 424 018
Federación Regional de Cooperativas de Ahorro y Préstamo Centro-Sur ¹	34 618	13	17	408 543	364 862	253 686
Federación Regional de Cooperativas de Ahorro y Préstamo, Noreste	111 971	75	12	1 103 403	933 373	852 133
Sistema Cooperera Peninsular						
Crescencio A. Cruz	98 895	125	10	1 108 842	1 077 610	794 320
UNISAP ² de Occidente	270 660	125	33	2 888 868	2 380 566	1 078 096
Federación Mexicana de Entidades de Ahorro y Crédito ¹	813 170	387	8	8 136 445	7 187 571	5 536 819
Federación de Instituciones y Organismos Financieros Rurales	8 880	14	8	30 434	19 012	19 927
Consejo Coordinador Nacional de Cajas Solidarias	308 845	295 ¹	298	854 859	448 335	792 197
Totales	1 796 077	834	410	16 930 904	14 453 407	10 751 198

1. Datos a noviembre de 2003. 2. Unión Regional de Cajas Populares y Cooperativas de Ahorro y Préstamo

a. Además cuenta con 5 112 cajas locales.

Fuente: Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular.

FUENTE: IMPERIAL, Zúñiga Ramón, Op. cit., p. 610

Solo para ejemplificar vemos que “las organizaciones afiliadas a la Comacrep (que abarca 80% del sector) otorgan cada año 2.5 millones de financiamientos , por una cantidad global de 25 millones de dólares, con lo que queda de manifiesto la vocación y la contribución social de estas instituciones. El Comacrep se integró en forma el 20 de febrero de 2001 para unificar a las organizaciones dedicadas al ahorro popular y al otorgamiento de créditos con mecanismos de fácil acceso.

Desde su origen tiene las misiones de impulsar el desarrollo del sector en el ámbito nacional, mejorar y optimizar su funcionamiento, así como garantizar y proteger los ahorros de los usuarios, los cuales representan al segmento de la población con menos ingresos.

Además el Comacrep incorporó las organizaciones que operan en el sector rural a la figura de cajas solidarias, uniones de crédito del sector social y microbancos, así como a las organizaciones no gubernamentales especializadas en el microcrédito. El Comacrep tiene la encomienda no sólo de representar ante instancias nacionales e internacionales a las instituciones afiliadas, sino de gestionar la obtención de recursos para facilitar su incorporación al sistema financiero mexicano. ¹⁹

Entrando en vigor el marco regulatorio de la LACP muchas instituciones tendrán que ser reguladas y supervisadas para que puedan integrarse a la economía formal.

Para evitar repetir estas malas experiencias será necesario transparencia por parte del gobierno, ya que si las instituciones gubernamentales de control y supervisión no hacen cumplir la LACP seguirán sucediendo estos malos manejos, es necesario fortalecer a las instituciones y que estas a su vez rindan cuentas.

¹⁹ IMPERIAL, Zúñiga Ramón, *Ibid.*, p. 611

2.1.2.3 LAS MALAS EXPERIENCIAS EN ESTE SECTOR.

Como señala Octavio Ortega: “Aunque siempre se desatacan los casos exitosos, la verdad es que se han registrado muchos más fracasos que éxitos. En el caso de México son muy conocidos los fraudes a los ahorradores de las mal llamadas cajas populares de José Ocampo Verdugo (cajas JOV) en 25 estados de la república, quien hacía el lavado de dinero del cártel de los hermanos Améscua; así como el caso el Arbolito en Noroeste del país. En la mayoría de los casos la ausencia de legislación particular y de regulación prudencial aplicable y sancionable, ha tenido un papel fundamental en la situación que ha desprestigiado este sector”²⁰

Existen otros casos en los que el fracaso es atribuible a la inviabilidad financiera debida a la ignorancia de los directivos y el personal de la administración para manejar los riesgos inherentes a la intermediación financiera. Las instituciones deben de tratar de ver a los prestatarios como clientes y no como beneficiarios.

2.2 EL SECTOR DEL AHORRO Y CRÉDITO POPULAR

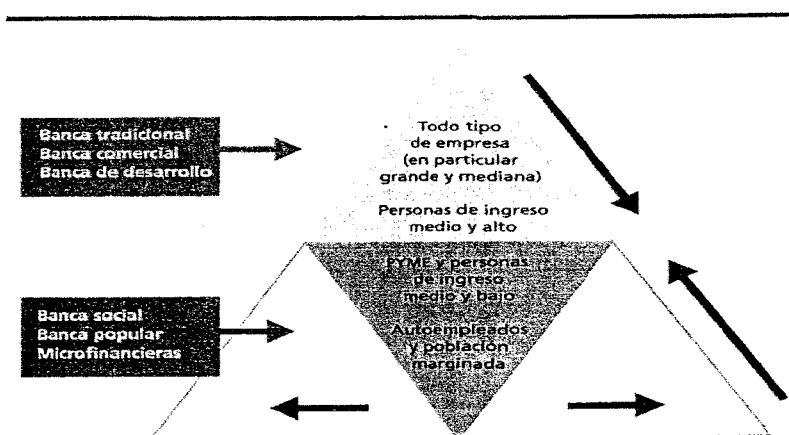
El sistema financiero actual se encuentra conformado por dos componentes, desde la perspectiva del actual gobierno. El primero es el sistema financiero tradicional integrado por la banca comercial, casas de bolsa, sociedades de inversión, arrendadoras, otras organizaciones auxiliares del crédito y la banca de desarrollo entre otras.

²⁰ ORTEGA, Ojeda Octavio, *Instituciones de Microfinanzas y políticas de apoyo*, Economía Informa, núm. 311, Octubre 2002, p. 99

El segundo es la banca social compuesta por el sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP) o banca popular y las microfinancieras , dedicados a atender al sector de la población que tradicionalmente no ha sido atendido por la banca comercial y demás intermediarios del sector tradicional.

GRÁFICA 2 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

MÉXICO: SISTEMA FINANCIERO



FUENTE: SILVA, Nava Aarón, La respuesta gubernamental a la falta de acceso los servicios financieros en México, en Comercio Exterior Vol. 54 Núm. 7, Julio 2004, Ed. BANCOMEXT, p. 577.

En la banca social hay una importante diferencia entre el SACP y las microfinancieras, si bien el primero incorpora a intermediarios que captan ahorro y tienen una presencia extendida en el territorio nacional, las segundas se centran en la canalización de microcréditos financiados con recursos gubernamentales, de ONG'S o privadas y su presencia está más bien concentrada en zonas de alta marginación.

La estrategia del gobierno federal es transformar el SACP e integrarlo al sistema financiero formal, con una supervisión y regulación conforme a estándares internacionales. Busca también profundizar al sistema financiero, al lograr que la banca popular incremente su cobertura en lo horizontal prestando servicios a la población que no tiene acceso a la banca tradicional y, en lo vertical, atendiendo a sectores de medianos y bajos ingresos. El marco institucional del SACP es la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP). Como consecuencia la banca popular es regulada y supervisada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), mientras que a las microfinancieras las opera la Secretaría de Economía.

2.2.1 LA LEY DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR

Esta ley establece la forma de interactuar de los componentes del modelo de supervisión auxiliar: la autoridad (CNBV), los organismos de integración (Federaciones y Confederaciones) y los intermediarios financieros (entidades de Ahorro y Crédito Popular). La ley dice que las EACP pueden ser solo sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (SCAP) o sociedades financieras populares. La diferencia está en que la primera es una figura cooperativa sin fines de lucro y la segunda es una figura mercantil con fines de lucro.

“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.”²¹

La LACP otorga a las federaciones la supervisión auxiliar del sistema y la vigilancia de la normatividad secundaria emitida por la CNBV. Las Federaciones deberán contar con un comité de Supervisión certificado por un organismo de reconocido prestigio y autorizado por la CNBV. Estos comités realizarán los dictámenes iniciales para la autorización de las EACP que demuestren cumplir con todos los requisitos que establece la LACP y la normatividad secundaria. Las confederaciones, por su parte, tienen la tarea de administrar los fondos de protección a los ahorradores previstos en la misma ley. En su etapa inicial este soporte podrá contar con una aportación única del gobierno federal (capital semilla). El fondo tiene una cobertura con un límite de 4,000 a 10,000 UDI, dependiendo del nivel en que se clasifiquen la EACP.

Las federaciones y confederaciones podrán realizar entre otras actividades :

fungir como representantes legales de sus afiliadas, prestar servicios de asesoría técnica, legal, financiera y de capacitación, contratar créditos para canalizarlos a las federaciones y EACP afiliadas que lo requieran; homologar trámites y reglamentos, mecanismos operativos y sistemas contables e informáticos.

²¹ SILVA, Nava Aarón, *La respuesta gubernamental a la falta de acceso los servicios financieros en México*, en Comercio Exterior Vol. 54 Núm. 7, Julio 2004, Ed. BANCOMEXT, p. 578

La CNBV asignará a la entidad su escala de operación dentro de cuatro rangos posibles y la regulación prudencial a la que estará sujeta. Procede explicar que conforme al artículo 32 de la LACP, la escala de operaciones se asignará en función de diversos elementos, como el monto de los activos, el número de socios o clientes; el ámbito geográfico de las operaciones, y la capacidad técnica y operativa de la entidad.

Conforme a lo anterior se establecieron cuatro rangos de regulación prudencial: para las entidades con activos de hasta 2.75 millones de UDI; con activos superiores a esta cantidad y hasta 50 millones de UDI; mayores de 50 y hasta 280 millones de UDI, y para las mayores de esta última cifra.

2.2.2 BANCO DEL AHORRO NACIONAL Y SERVICIOS FINANCIEROS

“Para apoyar al sector en su paso al nuevo marco jurídico y de desarrollo fue necesario la creación de este organismo: el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI). Creado en el 2001, conforme a su ley orgánica esta orientado a tres tareas: promover la cultura del ahorro, operar como banco o caja central del SACP y coordinar los apoyos temporales del gobierno federal para fortalecer y apoyar la institucionalización de este sector.

Respecto a promover la cultura del ahorro, BANSEFI continúa la labor que por 50 años ejecutó el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL) 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.

En los tres primeros años del actual sexenio, BANSEFI casi triplicó las cuentas que acumuló el PAHNAL en 50 años de historia, ya que en Marzo de 2004 atendía un total de 2.1 millones de cuentas”²².

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. Por ejemplo; oferta mejores tasas de interés a estos intermediarios, la consolidación de la liquidez del sistema de ahorro y crédito popular, desarrollo de productos y servicios como tarjetas inteligentes, de débito y crédito, así como el apoyo a la constitución de la red de la gente. La reducción de costos se haría mediante la plataforma tecnológica.

2.2.3 LA RED DE LA GENTE Y LOS PROGRAMAS SOCIALES DE GOBIERNO.

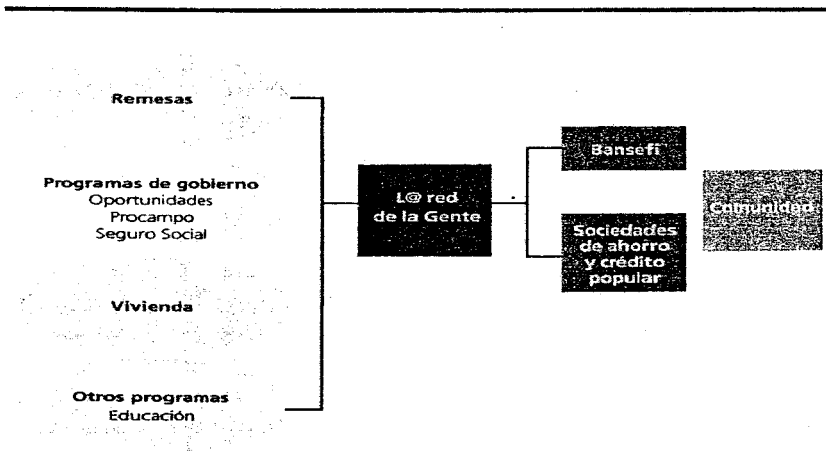
La red de la gente es una estrategia del gobierno para ofrecer servicios financieros seguros y confiables a un mayor número de personas, incluyendo a aquellas que viven en pobreza extrema. Es una alianza comercial entre las EACP y el Bansefi para ofrecer servicios financieros. Este modelo permite ofrecer una sola marca, política comercial y procesos de operación, por medio de una red conjunta que alcanza en la actualidad más de 750 sucursales.

²² SILVA, Nava Aarón, Op. cit.,p. 580

También obtiene economías de escala y poder de negociación, al manejar un solo centro de operaciones y un solo presupuesto en publicidad, para poder competir con la banca comercial y las cadenas comerciales.²³

GRAFICA 2 SISTEMA LA RED DE LA GENTE

MÉXICO: SISTEMA L@ RED DE LA GENTE



FUENTE: SILVA, Nava Aarón, Op. cit., p.581

Se necesita contar con tecnología de punta que permita realizar las transacciones en tiempo real, además es una pieza estratégica para conectar a todas las EACP, proveedores externos y Bansefi, en la distribución de servicios financieros y programas gubernamentales. La marca es nominativa con una duración de 10 años renovables por periodos iguales.

²³ SILVA, Nava Aarón, Op. cit.,p. 581

En conjunto las sucursales de las EACP pueden sumar más de 1,500 unidades que podrían integrarse a la red de la gente. A la red de la gente la gobiernan sus socios, es decir los intermediarios del SACP que en la actualidad son miembros de esta red y que se constituirán en EACP, así como Bansefi. Juntos conforman una alianza por medio de un comité técnico de un fideicomiso irrevocable de administración.

La red de la gente trabaja con distintas empresas de remesas para abaratar los costos tanto a los intermediarios que son miembros de la red como a los usuarios finales. A diciembre de 2003, ese modelo bancario canalizó remesas por más de 53.6 millones de dólares.

Debido a la importancia y monto de las remesa que año con año se incrementan, la red de la gente está buscando desarrollar cuentas dispersoras en donde el emigrante pueda elegir en que desea invertir su dinero desde el lugar donde se encuentre.

La distribución de los recursos de algunos programas gubernamentales como Oportunidades y Procampo ha sido otro avance en el acceso a servicios financieros para gente que no tenía estos servicios. Los recursos se depositan en cuentas de ahorro a nombre de los beneficiarios en sucursales del Bansefi y de los intermediarios miembros de la red. Por ejemplo el programa Oportunidades con cerca de 750,000 cuentas de ahorro abiertas mediante la red de la gente, a diciembre de 2003, 78% de las beneficiarias que recibía los recursos por medio de la red de la gente tenía saldos positivos en sus cuentas de ahorro, lo que demuestra la necesidad de este sector de la población de servicios de ahorro.

En conclusión, como señala Aarón Silva Nava sobre el sector del Ahorro y Crédito popular: “La profesionalización de las EACP con la regulación prudencial de la CNBV y la supervisión auxiliar de las federaciones, permitirá cimentar bases de una banca popular segura, con márgenes acotados de riesgo en su administración, configurando un sistema auto sustentable”²⁴.

2.3 EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS EN MÉXICO.

“El otorgamiento de microcréditos para financiar proyectos productivos constituye, junto con la formación de capital humano (Programa Oportunidades) y el impulso a la infraestructura social básica (Ramo 33), el eje de la política social de combate a la pobreza de la actual administración, los pobres.

La idea central que anima a estos tipos de programas es que, contrario a lo que puede pensarse, los pobres exhiben frecuentemente vocaciones empresariales, manifiestas bajo variadas formas de emprendimientos informales, pero que no prosperan suficientemente, en virtud de la carencia de capacitación y de capital financiero que suelen caracterizar a este tipo de iniciativas.

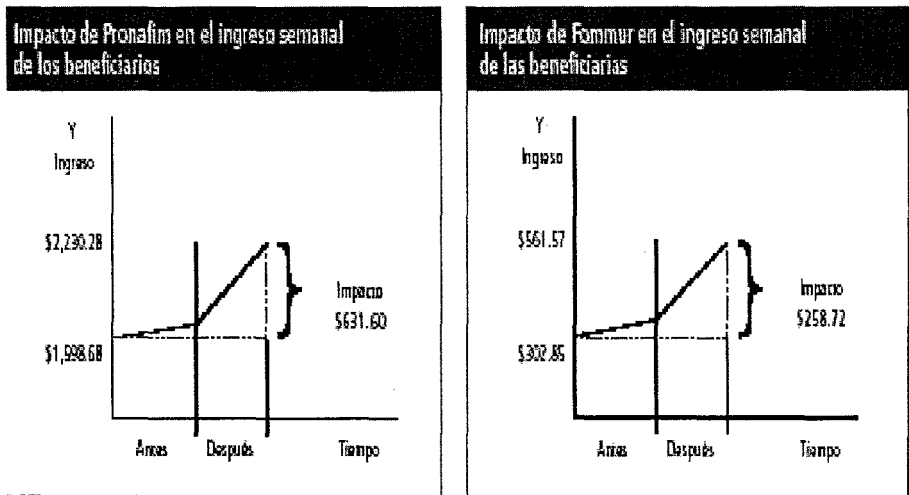
Pronafim y Fommur son dos programas del Ejecutivo Federal, que se enmarcan en esta lógica y que se orientan a resolver, al menos una de esas carencias que es la asociada al capital financiero.

²⁴ Idem.

Aún cuando los montos puedan parecer muy pequeños a la luz de los parámetros involucrados en otro tipo de inversiones, para los pobres representan , como veremos, la diferencia entre perpetuar su condición social y llevar una vida más digna²⁵.

Un equipo de investigadores de la UNAM se dio a la tarea de evaluar el impacto de ambos programas para el ejercicio fiscal del 2003.

GRÁFICA 3 IMPACTO PRONAFIM Y FOMMUR EN EL INGRESO SEMANAL DE LOS BENEFICIARIOS. (PESOS)



Fuente: MILLÁN, Henio, Op, cit. p. 1

Para Pronafim el impacto fue de 40% en el ingreso, mientras que para Fommur fue de 85%, reduciendo los niveles de pobreza.

²⁵ MILLÁN, Henio, *Microcrédito y bienestar Evaluación de resultados de Pronafim y Fommur para el ejercicio fiscal 2003*, en *Microfinanzas* año 1, núm. 1 Junio 2004, pp 2-3.

La pobreza se reduce más en Fommur que en Pronafim, esto es debido a que Fommur esta enfocado a el sector de población más vulnerable; mujeres en las zonas rurales que son características que marcan el perfil de la pobreza extrema. Por su parte Pronafim opera en zonas urbanas donde la pobreza es más atenuada.

Entre ambos programas generaron 328,478 empleos directos, y 386,939 indirectos , estas cifras muestran que por cada autoempleo generado por el programa, se emplea a otra persona adicional, en estos casos la mayoría de los trabajadores adicionales son familiares de los beneficiarios (70% en Pronafim y 88% en Fommur).

El costo de generar un empleo con el apoyo de Pronafim y Fommur es de 0.06 y 0.10 salarios mínimos generales, elevados al año respectivamente. Mientras que las microempresas lo crean a un costo de 5.78 salarios mínimos en la economía nacional y de 2.48 en el medio rural.

2.3.1 EL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (PRONAFIM)

En un principio Pronafim afrontó el reto de constituirse como el programa del Gobierno Federal encargado de fundear el sector de las microfinanzas populares para conocer y diseñar una estrategia de consolidación de las metodologías de microcrédito en México.

La visión general de Pronafim, por lo tanto, fue definida para alzarse como un promotor, facilitador y en cierta forma de regulador de las instituciones de Microfinanciamiento con el objetivo de no crear reglas de competencia desigual y de no inhibir la acción de las instituciones de la iniciativa privada.

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario Pronafim comenzó sus actividades en el segundo semestre de 2001, en el marco de los dos principales objetivos de aquella administración:

- *Asegurar el desarrollo incluyente del país.

- *Acrecentar la igualdad de oportunidades.

En este contexto, la misión y la visión de Pronafim se definieron en los siguientes términos:

Misión

Impulsar y fomentar un sistema de Instituciones de Microfinanciamiento, que apoyen las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales con espíritu emprendedor mediante la distribución y ejecución de créditos, para personas que habitan en regiones con altos índices de marginación y pobreza.

Visión

Contribuir a la conformación de un sistema sólido y autosustentable de Instituciones de Microfinanciamiento que apoyen al mayor número de emprendedores que actualmente no tienen acceso a los servicios financieros, de capacitación y asistencia técnica, generando nuevas oportunidades de desarrollo en zonas de pobreza.

Pronafim lleva a cabo, entre otras, las siguientes acciones con las microfinancieras:

1. Identificación, contacto e integración de dichas instancias
2. Profesionalización de su personal y fortalecimiento institucional.
3. Fondo para potenciar y ampliar sus actividades crediticias.
4. Apoyo para el sano crecimiento y ampliación de su cobertura geográfica.
5. Coordinación con programas de gobiernos estatales que llevan a cabo acciones relacionadas con el microcrédito.
6. Promoción y vinculación con el sector microfinanciero nacional e internacional.²⁶

Si bien la población objetivo del Pronafim la constituyen los hombres y mujeres en condiciones de pobreza, sin acceso a servicios financieros, con proyectos viables de ser financiados, los apoyos son canalizados a través de Instituciones de Microfinanciamiento (IMF), que son las entidades responsables de encauzar los apoyos hacia las actividades productivas de este sector de la población.

²⁶ ROJAS, Efrén, *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim)*, en Microfinanzas año 1, núm. 1 Junio 2004, pp 4-5

El fortalecimiento de las microfinancieras se fundamenta en la convicción de que el microcrédito ayuda a la población más pobre en al menos los aspectos siguientes:

Incrementa su capacidad de ahorro, y con ello su patrimonio.

Disminuye su vulnerabilidad económica.

Los acerca a servicios financieros institucionales.

Les brinda servicios financieros oportunos y a su alcance.

Enseña la forma de llevar un crédito.

Comparte la responsabilidad del manejo de los créditos con otros clientes.

El esquema de microcrédito que se aplica consiste en otorgar a individuos o grupos solidarios organizados, que asumen un compromiso colectivo de pago, una secuencia de préstamos con montos inicialmente reducidos, pero crecientes en el tiempo, a una tasa de interés equivalente a la de los Certificados de la Tesorería (CETES), que constituye la tasa de fondeo del gobierno federal.

El esquema logra en su operación la autoselección de los individuos con bajo riesgo de incumplimiento de pago. Pronafim solicita a las IMF, información propia y de los beneficiarios finales.

Una vez otorgadas las líneas de crédito, Pronafim somete a las IMF a procedimientos de control que permiten identificar la utilización y pago de los recursos otorgados, así como los niveles de riesgo que presenta su cartera.

El objetivo último de la estrategia del Pronafim es crear las condiciones para el desarrollo del sector microempresarial. La prioridad que se otorga a la microempresa obedece a que ésta se ha convertido en un medio efectivo para combatir la pobreza y generar desarrollo económico y social, utilizando el autoempleo como una alternativa generadora de ingresos.

2.3.2 IMPACTO SOCIAL DEL PRONAFIM.

Un equipo de investigadores de la facultad de Ciencias Políticas de la UNAM realizó un estudio sobre el impacto social del PRONAFIM, evaluando de manera separada el Finafim y el Fommur. Se levantaron 1,396 encuestas para Finafim y 1,438 para Fommur, en un periodo de 18 meses a partir de haber recibido el microcrédito.

Resultados

El informe final se presenta dividido por impacto en: Capital Económico, Capital Social, Individuación, Ciudadanización y su Relaciones Familiares.

En lo que se refiere al Capital Económico, el estudio refleja que el dinero del microcrédito se destina principalmente a iniciar o ampliar su negocio, con lo que los beneficiarios logran obtener utilidades mayores a las generadas antes del microcrédito y a partir de estas cubrir de mejor manera sus gastos de alimentación, educación y vivienda.

El hábito de ahorro es distinto entre los hogares de los beneficiado; en Fommur la mayoría no ahorra, mientras que en Finafim una mayor proporción sí lo hace.

Por su parte, los patrones de contribución al gasto familiar han variado más en Fommur que en Finafim, ya que a raíz del crédito los beneficiarios aportan más y su pareja aporta menos.

“Los resultados del impacto en Capital Social demuestran en ambos programas que no se ha modificado el tiempo que dedican a sus familias debido al microcredito. El efecto logrado en el impacto de Individuación nos permite percibir mayor seguridad en torno a sí mismo y en su entorno familiar. En cuanto al impacto en la Ciudadanización, la evaluación refleja que tener el microcrédito les ha llevado a informarse más sobre varios aspectos, principalmente sobre apoyo a microempresarios, noticias y economía en general. Adicionalmente, se encontró que a partir del microcrédito la toma de decisiones en pareja sobre asuntos familiares ha aumentado, mientras que las decisiones sólo del cónyuge disminuyeron.

Por último se indica que sólo el 9% de los beneficiarios se hace cargo de menos tareas en el hogar desde que tiene que atender su negocio o actividad y son los hijos principalmente quienes colaboran en su realización”.²⁷

2.3.3 COMPORTAMIENTO DEL SECTOR MICROFINANCIERO

“El fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario (Finafim), comenzó su operación su operación en el segundo semestre del 2001 instituciones de Microfinanciamiento (IMF) logrando colocar 19,909 créditos.

²⁷ HERNÁNDEZ, León Leticia, *Evaluación del impacto social Pronafim*, en Microfinanzas Año 1 Núm. 3, Diciembre 2004, p. 127

En suma durante los tres primeros años de operación de Finafim, se lograron colocar 288 mil microcréditos, beneficiando a 165 mil personas, a través de 56 IMF, lo que ratifica la congruencia con la misión y visión del programa”²⁸.

Con el objeto de lograr una canalización eficiente de recursos impulsando principalmente a las entidades que muestran tendencias de crecimiento sostenidas, el tamaño relativo de la cartera de crédito se ha convertido en la base de clasificación de las microfinancieras que operan con recursos del FINAFIM. Este criterio ha permitido ubicar con mayor precisión las tendencias de crecimiento, la calidad y el desempeño del activo más importante de las instituciones y vincularlo directamente con la capacidad de dispersión o colocación que se tiene entre la población objetivo.

Para efectos de análisis se segmentó al sector microfinanciero en cuatro niveles de acuerdo al tamaño de la cartera de esas instituciones, quedando como se muestra en el cuadro 10:

²⁸ CENTENO, Villafañe Victor, *Evolución y Consolidación del Sector Microfinanciero*, en Microfinanzas año 1 núm. 1, Junio 2004, pp 5-6

CUADRO 10 EMPRESAS POR SECTOR

Sector	Criterio	Número de Instituciones	Participación en la Cartera de FINAFIM*
Micro	< 3 mdp	11	5.10%
Pequeñas	entre 3 mdp y 10 mdp	15	9.14%
Medianas	entre 10 mdp y 45 mdp	25	38.0%
Grandes	> 45 mdp	13	47.67%

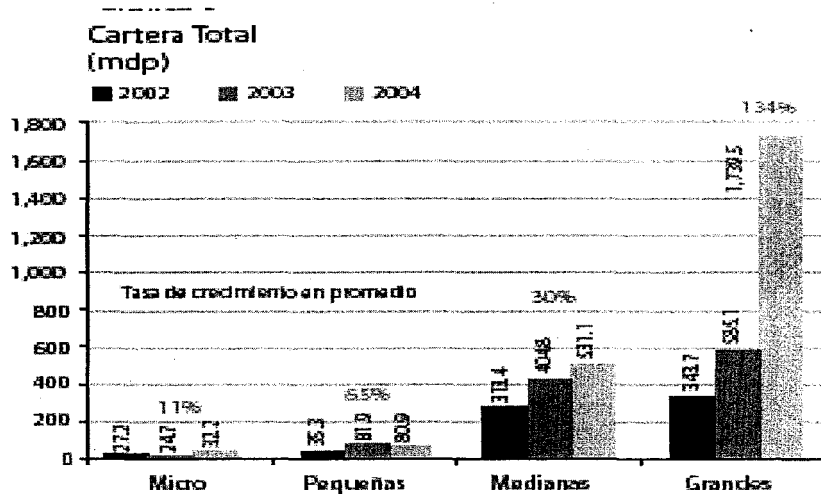
mdp: millones de pesos

FUENTE: CENTENO, Villafañe Victor y BONILLA, Rodríguez Ma. Del Carmen, *Comportamiento del Sector Microfinanciero*, en Microfinanzas año 2, núm. 4 Septiembre 2005, p. 6

En 2004 cerca del 86% de los activos del Programa fueron canalizados a instituciones de tamaño mediano y grande lo que se explica por el gran dinamismo que registraron estos estratos en los años 2002 y 2003. No obstante lo anterior, se continuó fomentando a instituciones de tamaño micro y pequeñas.

A diciembre de 2004, las microfinancieras que mostraron mayor dinamismo en términos del crecimiento anual de su cartera fueron las catalogadas medianas (30%) y grandes (134%). (Gráfica 4).

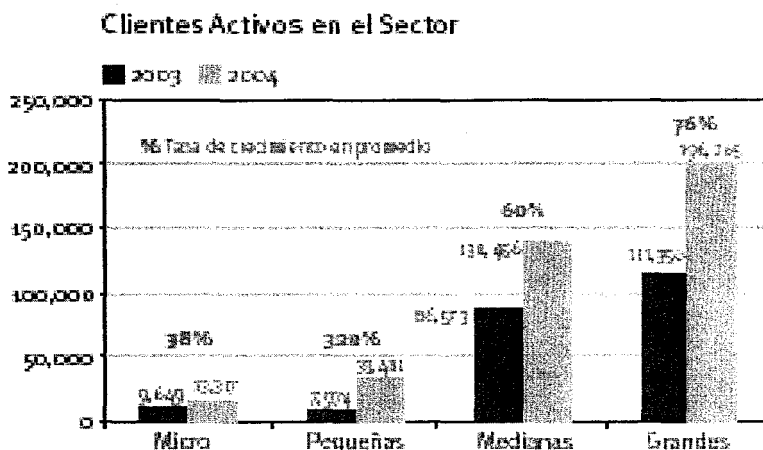
GRAFICA 4 CARTERA POR SECTOR (MDP)



Fuente: Ibid.

Asimismo en número de clientes activos, estos dos estratos tuvieron un buen comportamiento, ya que registraron crecimientos de 60% y 76% respectivamente, sólo superado por el sector de las pequeñas microfinancieras (320%). (Gráfica 5).

GRÁFICA 5 CLIENTES ACTIVOS EN EL SECTOR



FUENTE: Ibid.

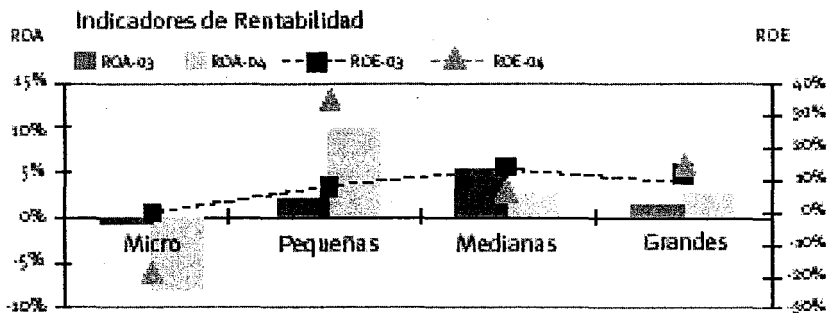
Cabe mencionar que el notable crecimiento de la cartera del sector de las microfinancieras grandes se explica por la incorporación de 6 uniones de crédito seleccionadas para dispersar el microcrédito, y que anteriormente contaban con recursos de otras fuentes para realizar sus actividades de financiamiento. El sector de las micro fue el que presentó un desempeño más modesto, tanto en términos de la cartera total como en clientes activos.

En cuanto a la distribución de pasivos y los niveles de apalancamiento, las instituciones de tamaño micro y pequeño muestran niveles de apalancamiento de 1.32 y 2.75, sin registrar incrementos significativos con respecto a 2003, en donde el principal acreedor en el caso de las micros es FINAFIM; mientras que las instituciones pequeñas comienzan a mostrar una menor dependencia de estos recursos.

Las instituciones grandes comenzaron a marcar una tendencia de abatimiento de costos al arrojar un GO que pasó de 89.02% en 2003 a 85.04% en 2004, lo que contribuyó a que su RO se incrementara de 7.62% a 9.05% en ese mismo periodo.

Con respecto a los indicadores de rentabilidad general del sector en 2004, se observa un comportamiento positivo, con un Retorno sobre Activos (ROA) de 2.30% y un Retorno Sobre el Patrimonio (ROE) de 11.06%, este último se convierte en una importante fuente de capitalización cuando no se distribuyen ganancias sobre el patrimonio (ver Gráfica 6).

GRÁFICA 6 INDICADORES DE RENTABILIDAD



FUENTE: Ibid.

Asimismo, se observa que existe cierta correlación entre la rentabilidad de las instituciones y los indicadores de sustentabilidad y eficiencia.

En el caso de las instituciones micro se presenta un ROA en descenso pasando de -3.05% en 2003 a -7.82% en 2004, con el mismo comportamiento en el ROE que pasó de -0.94% a -18.66% en 2004, a consecuencia de un resultado de operación negativo y una mayor dependencia de los subsidios y donativos.

Se concluye que las instituciones medianas y grandes tienen un importante potencial de crecimiento mientras que las pequeñas y micro deben realizar un esfuerzo por consolidar su operación y eficientar sus operaciones.

2.4. EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO

2.4.1 ANTECEDENTES

Este programa tiene a más de 100,000 acreditados; el monto de los recursos utilizados es de casi de 400 millones de pesos, inicio sus actividades a principios de 2001 y se concibió como parte de la política social. Sus antecedentes inmediatos se encuentran en el apoyo financiero a las clases populares y el reordenamiento del comercio informal del centro de la ciudad. Dichos programas fueron, el Fondo de Desarrollo Económico del Distrito Federal (Fondedf) y el Fondo de Desarrollo Económico del Distrito Federal (Fondecodf). Este último surgió con funciones de banco de desarrollo local o institución de crédito del Departamento del Distrito Federal y, a partir de 1997, del Gobierno del Distrito Federal, mediante la figura de fideicomiso público y organismo descentralizado.

Hasta el 2000 Fondecó se encargó de consolidar el proyecto de construcción de plazas comerciales, para lo cual se estableció una entidad subsidiaria el Fideicomiso de cartera (Fidfecá), en paralelo se instrumentó el programa denominado Fondo para la consolidación de la Microempresa (Focomi). En el caso de Fidecá, la insolvencia y la falta de pagos de los beneficiarios de los locales, así como la entrega de locales con criterios clientelares, respaldados con liderazgos políticos fueron los principales problemas; mientras que para el Focomi las tasas de interés no cubrían los costos de operación del programa y no generaban utilidades, además de que se entregaban recursos por lo general a grupos de presión, en vez de a los destinatarios del programa.²⁹

A partir del 2001 el Gobierno del Distrito Federal , ante los malos resultados del Fondecó y su insolvencia financiera, estructura dos nuevos programas: el Programa de apoyo a la Microempresa (Mypes) y el programa de Microcréditos. Se decretó el fin del Fondecó y su lugar lo ocupó el Fondo para el Desarrollo Social del Distrito Federal (Fondeso-DF).

Para el primer programa se instrumentó un nuevo producto de apoyo a la microempresa formalmente establecida, con experiencia en el manejo de algún negocio y debidamente registradas ante las autoridades hacendarias. Los apoyos fueron créditos refaccionarios, y se establecieron garantías de uno a uno respecto del monto del préstamo y, en algunos casos, con garantías adicionales.

²⁹ ESPINOZA, Martínez Horacio, *Las microfinanzas como respuesta a la información asimétrica: el caso de la Ciudad de México*, en Comercio Exterior Vol. 56 Núm. 8, Agosto 2006 pp. 666-667

También se ofreció crédito de avío para el apoyo al capital de trabajo, de las microempresas a las que se les solicitó garantías adicionales.

2.4.2 DESEMPEÑO DEL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO

Este programa fue el que más apoyo y difusión recibió del Gobierno del Distrito Federal. Hasta marzo de 2002, se otorgaron 39,375 microcréditos, que representaron una colocación de capital por 128 millones de pesos, a una tasa de interés de 36% anual sobre saldos insolutos. Esto significó intereses por 8.3 millones de pesos, para hacer un total de 137.1 millones, considerando recuperar la cartera en 100 por ciento.

El índice de recuperación oscilaba entre 65 y 70 por ciento del total de la cartera, lo que se traduce en una pérdida de capital, las aportaciones del Gobierno del Distrito Federal fueron de casi 98.2 millones, puede concluirse que en 10 meses el capital se deterioro en 34.4 millones. De mantenerse esa tendencia en la operación, en 18 meses se habría deteriorado la totalidad del capital.

Eso no sucedió en virtud de las transferencias de recursos del gobierno central, del que depende el fideicomiso en 100%, por su incapacidad de alcanzar la viabilidad y la sostenibilidad financiera, debido al menos a los siguientes factores: las tasas que cobra el fideicomiso no cubren los costos de operación, los cuales son elevados si se considera la renta de oficinas, gastos operativos y sobre todo los excesivos desembolsos de administración.

Aunado a lo anterior la tasa de recuperación es muy baja, y por consiguiente no existe ahorro que pudiera representar fuentes adicionales de ingreso mediante márgenes de intermediación.

Esto último implicaría, además, la transformación del fideicomiso en una entidad de ahorro y crédito popular sujeta a la regulación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular y vigilada por la CNBV. Las debilidades más claras del programa aún son el nivel de recuperación y el subsidio de la tasa de interés.³⁰

2.4.3 EL EFECTO SOCIOECONÓMICO DEL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

La UNAM realizó un análisis estadístico de las 16 delegaciones políticas de la capital del país para un total de 1,421 beneficiarios del Programa de Microcréditos del Gobierno del Distrito Federal. El fin era analizar las repercusiones del programa en la reducción de la pobreza o el incremento en el ingreso, la encuesta incluyó 77 preguntas y un universo de 2,988 personas, beneficiarios del programa. Las respuestas se transformaron en números, 0 y 1, según si habían mejorado su situación o permanecido igual o peor, en cuyo caso la respuesta se convertiría en 0. La técnica econométrica utilizada fue un modelo Probit y Logit. Se analizaron las variables que resultan importantes para explicar el incremento en el ingreso o el efecto en el microcrédito a saber: sexo, conformación del grupo solidario, estado civil y número de dependientes económicos.

³⁰ ESPINOZA, Martínez Horacio, Op. cit., p. 668

Al realizar la regresión se encontró que en 14 de las 16 delegaciones la variable que resultaba estadísticamente significativa era el estado civil.

“En lo que se refiere en los efectos en el ingreso de los acreditados a raíz del microcrédito recibido, se consideraron las 16 delegaciones y un total de 1,420 respuestas. En éstas 71% de los acreditados manifestó haber mejorado algo su ingreso como resultado del microcrédito. El restante 29% no mejoró o empeoró su situación a raíz del crédito. De acuerdo con la percepción de los acreditados el programa resulta exitoso en términos de efecto.

Sin embargo, por el análisis de los indicadores de la institución se sabe que la sostenibilidad financiera del programa, con las tasas de interés que se cobran y el índice de recuperación que se registra es inviable. El programa no alcanza a cubrir sus costos operativos, lo que financieramente lo hace inviable en el largo plazo.”³¹

En cuanto a la distribución total de la población por sexo, 69% del total de acreditados son mujeres y 31% son hombres. Lo que la experiencia demuestra es que las mujeres administran mejor los recursos prestados.

La tasa de recuperación en este programa es significativamente baja, comparada con los programas que se han tomado como ejemplo, Grameen, Racyat o el Banco Sol de Bolivia cuyas tasas de recuperación están en promedio en el 95%.

³¹ Ibid., p. 670

La falla puede encontrarse en la estructura y la metodología del programa. Los resultados del análisis por estructura de los grupos solidarios arrojan que del total de los acreditados, 52% pertenece a un grupo en el que ni siquiera se conocen, mientras que sólo el 48% dice conocer a los integrantes de su grupo. Esto quiere decir que el tejido social sobre el cual se basa el programa esta desintegrado.

Los programa de microcréditos se basan en grupos solidarios muy integrados, que a su vez pertenecen a comunidades donde la población goza de un amplio arraigo, apela a circunstancias culturales como sentido de grupo, liderazgos comunitarios o trabajo en grupo. Este método permite reducir las asimetrías en la información.

2.5. LAS SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO

2.5.1 ANTECEDENTES

El origen de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) en México fue un requisito para la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, circunstancia que requería que el país contara con figuras de intermediación financiera especializada similares a las establecidas en los otros países miembros del acuerdo.

El esquema financiero utilizado por las Sofoles se ilustra claramente por su nombre en el idioma inglés: “Non-Bank Banks”. Es decir, si bien son entidades con una intensa operación en el lado activo del balance, su operación crediticia es especializada y sus fuentes de fondeo están circunscritas.³²

³² Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *BOLETÍN ESTADÍSTICO: Sociedades Financieras de Objeto Limitado*, México Diciembre 2005

Desde su origen en 1993, la actividad crediticia de las Sofoles en México ha destacado por su acelerado crecimiento, con tasas por arriba del desempeño de la economía, hasta representar actualmente un sector financiero con importante penetración en el mercado.

El principal factor que explica el desarrollo de estas entidades financieras es su especialización, la cual les permite conocer a fondo un determinado nicho de mercado. En este sentido, las Sofoles se clasifican en virtud de su mercado objetivo: hipotecario, automotriz, de bienes de capital y de transporte, de bienes de consumo y créditos personales, a pequeñas y medianas empresas, y de financiamiento a intermediarios o distribuidores.

CUADRO 11 NÚMERO DE SOFOLES POR RAMO

Número de Sofoles por Ramo
Diciembre de 2005

	Sofoles	%
Hipotecario	20	35.1
Automotriz	5	8.8
Empresarial	17	29.8
Consumo	8	14.0
Agroindustrial	4	10.5
Proyectos Públicos	1	1.8
Total	57	100.0

Las Sofoles dedicadas a los ramos hipotecario y automotriz son las de mayor peso en cuanto a la posesión de los activos del sector. En diciembre de 2005 la participación de estas empresas en los activos fue del 57.47% y 31.47%, respectivamente.

Fuente: Ibid, p. 16

2.5.2 MARCO JURÍDICO Y NORMATIVO.

Las Sofoles nacieron al amparo de las “Reglas Generales a que deberán sujetarse las Sociedades a las que se refiere la fracción IV del Art. 103 de la Ley de Instituciones de Crédito”, publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 14 de junio de 1993, las cuales contienen el fundamento legal, objeto social, así como los requisitos para su establecimiento y funcionamiento. En el marco del proceso de modernización y mejora de la regulación aplicable a las Sofoles, se adicionó y reformó el artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito mediante el Decreto publicado en el DOF el 30 de noviembre de 2005. Esto en relación a los emisores de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores.

También, las “Reglas Generales” se modificaron y ampliaron mediante la Resolución publicada en el DOF el 19 de diciembre de 2005. Destacan los nuevos criterios para determinar el capital mínimo, la autorización de nuevos tipos de operaciones y el detalle de disposiciones aplicables a las Sofoles pertenecientes a un grupo financiero con una institución de banca múltiple o que tengan vínculos patrimoniales con un banco.

2.5.3 ASOCIACIÓN MEXICANA DE SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO

La Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado (AMSFOL) se constituyó a principios de 1994 con el objeto de agrupar y representar a las Sofoles autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Esta organización cuenta actualmente con 49 intermediarios asociados, y promueve su interrelación, emite y supervisa normas de autorregulación y actúa como mediadora ante conflictos entre los mismos.

2.5.4 CARTERA DE CRÉDITO

El saldo de la Cartera Total de las Sofoles fue de 193,483 mdp en diciembre de 2005, con un crecimiento anual de 6.54% y una reducción de 3.98% respecto al monto registrado en septiembre anterior. Por el destino de los recursos, los créditos a la vivienda representaron el 43.57% de la Cartera Total, seguidos de los créditos al comercio con el 32.72% y al consumo con el 23.28%; sólo el 0.43% correspondió a créditos a entidades gubernamentales. (Tabla 1).

La Cartera de Crédito Vigente ascendió a 187,548 mdp, la cual indica una tasa de crecimiento anual de 5.81% y trimestral de -4.02%; este último dato se derivó de la disminución de los créditos a la vivienda en 20.51%, ya que los créditos al comercio y al consumo se incrementaron en 24.10% y en 0.89% respectivamente. Esta cartera se concentró en las Sofoles hipotecarias y en las del ramo automotriz con el 57.13% y 31.96%, respectivamente; con menores porcentajes se ubicaron las empresas de financiamiento empresarial con el 6.96%, al consumo con el 3.29% y el resto de las entidades con el 0.66%. En diciembre de 2005 la Cartera Vencida del sector fue de 5,936 mdp, con un incremento anual de 36.32%, pero con una reducción de 2.63% con relación a septiembre pasado. El decremento trimestral fue producto de la disminución de la cartera morosa de las Sofoles hipotecarias (4.52%), de financiamiento a empresas (19.54%) y a agroindustrias (25.02%). Por su parte, las Sofoles automotrices y de consumo registraron incrementos trimestrales de 8.40% y 12.78%, respectivamente.

Debido a que la Cartera Total disminuyó en mayor proporción que la Cartera Vencida, durante el 4T05 se registró un ligero deterioro del Índice de Morosidad (IMOR3) de las Sofoles, al pasar de 3.03% en septiembre a 3.07% en diciembre de 2005.

El aumento del IMOR se presentó en las entidades hipotecarias, automotrices y de financiamiento al consumo, para ubicarse en 3.96%, 1.50% y 5.42%, respectivamente. Por el contrario, en las Sofoles que atienden al ramo empresarial y al sector agroindustrial el IMOR disminuyó para ubicarse en 1.83% y en 0.93% en el mismo orden.

Las Provisiones para Riesgos de Crédito del sector disminuyeron 1.08% en el 4T05, al registrar un saldo de 4,995 mdp al cierre de diciembre. Esto fue producto de las reducciones registradas en las provisiones de las empresas hipotecarias en 57 mdp, de financiamiento a empresas en 16 mdp y agroindustriales en 1 mdp. En contraste, las entidades de financiamiento al consumo y las automotrices registraron incrementos de las provisiones de 23 mdp y 75 mdp, respectivamente. La mayor reducción de la cartera morosa en relación con la disminución de las Provisiones para Riesgos de Crédito, se reflejó en una mejoría del Índice de Cobertura de Cartera Vencida (ICOR4) del sector, al pasar de 82.82% en septiembre a 84.15% en diciembre de 2005.

TABLA 1 CARTERA DE CRÉDITO SOFOLES MILLONES DE PESOS

Cartera de Crédito				
Diciembre de 2005				
	Millones de pesos	Estructura %	Variación Anual Real %	Variación Trimestral Real %
Cartera de Crédito Total	193,483.4	100.00	6.54	(3.98)
Cartera de Crédito Vigente	187,547.5	96.93	5.81	(4.02)
Créditos al comercio	62,079.2	32.09	95.01	24.10
Créditos al consumo	44,087.5	22.79	25.18	0.89
Créditos a la vivienda	80,554.1	41.63	(26.79)	(20.51)
Créditos a entidades gubernamentales	839.9	0.43	389.14	148.41
Intereses cobrados por adelantado	(13.2)	(0.01)	148.75	186.34
Cartera de Crédito Vencida	5,935.9	3.07	36.32	(2.63)
Cartera vencida al comercio	1,238.1	0.64	32.64	15.71
Créditos vencidos al consumo	950.7	0.49	35.05	10.95
Créditos vencidos a la vivienda	3,747.1	1.94	37.92	(10.14)
Provisiones para Riesgo de Crédito	4,994.8	-	10.18	(1.08)
IMOR	3.07%			
ICOR	84.15%			

Fuente: Ibid. , p. 20

2.6 UNA VISIÓN GENERAL DEL SECTOR EN MÉXICO.

Las microfinanzas en nuestro país han tenido un desarrollo considerable en los últimos 15 años, considerando las condiciones económicas del país marcadas por constantes devaluaciones y procesos inflacionarios, así como las políticas económicas aplicadas en los años ochenta han dado como resultado un aumento en los niveles de pobreza, es así como las microfinanzas vienen a ser una pequeña válvula de escape para liberar un poco de la presión generada en este entorno.

Aunado a las concesiones y privilegios otorgados al sector bancario, gran parte de la población ha sido marginada del acceso a servicios financieros.

Son movilizaciones por parte de la sociedad civil principalmente que se organizan para formar cajas de ahorro y crédito las que se pueden considerar precursoras de las microfinanzas en México. El apoyo y orientación de organismos internacionales a estas ONG'S llevo a varias de ellas a crecer y ser tomadas en consideración por parte de las autoridades gubernamentales. Es así que en el año 2000, el gobierno federal decide apoyar a este sector nuevo de la economía y además sentar las bases para la regulación de este mismo.

La red de la gente, así como los programas de microcréditos representan ejemplos exitosos de la aplicación de programas de microfinanzas con base a las necesidades de la población y de cómo operar con las ONG'S de manera conjunta. Estos programas deben de seguir operando, han demostrado que pueden ser autosustentables y si con la nueva administración se les ignora se estaría cometiendo un grave error. Es así como vemos que programas aislados basados en la buena voluntad, o en criterios políticos para el otorgamiento de los créditos, sin tomar en cuenta las necesidades reales de la población y sin ir de la mano con el trabajo de las ONG'S han resultado en fracasos como lo observamos en el caso de la Ciudad de México.

Ahora con la creación de un marco jurídico y la regulación de la CNBV para estas instituciones se abre un espectro amplio de instituciones para este sector, en el cual el trabajo de la sociedad civil, la banca comercial y el sector público debe de fortalecer el sector, creando instituciones más adecuadas para las necesidades de la gente y reduciendo costos.

En los próximos años veremos como el sector financiero mexicano se transforma, y se hace accesible cada vez más para toda la población, por lo que es importante destacar que las microfinancieras deben de abarcar su nicho de mercado, sin dejar de lado otros servicios como la asesoría y demás apoyos que dan al microempresario, sin dejar de otorgar el apoyo a proyectos productivos, de los cuales la banca comercial seguramente no se hará cargo, enfocándose principalmente a el crédito al consumo. Es aquí donde se encuentra el gran reto para las IMF'S en los próximos años, donde será vital el trabajo conjunto de ONG'S, gobierno y el sector privado, pero siempre considerando la labor social de las IMF'S.

CAPITULO III ESTUDIO DE CASO:

FINANCIERA COMPARTAMOS S.A. DE C.V.

3.1. HISTORIA

Compartamos es una Sociedad Financiera de Objeto Limitado con un objetivo social: el otorgar crédito a personas físicas o morales cuyas actividades queden encuadradas dentro del concepto de microempresa, así como la captación de recursos provenientes de la colocación de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores(RNV) y mediante la obtención de créditos de entidades financieras del país y del extranjero. Su misión es la provisión de servicios financieros para personas emprendedoras que viven en condiciones de desventaja. Su centro de operaciones se encuentra en la Ciudad de México.

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 (mazahuas)”³³. Con una alianza que se da con ACCIÓN Internacional, *COMPARTAMOS* se orienta al mercado de microcréditos de la zonas urbanas , ya que hasta antes de 1998 había abarcado solo las zonas rurales.

³³ RUÍZ, Durán Clemente, *Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional*, Ed. UNAM Facultad de Economía, México 2000, p. 363

En el año de 1985 se funda la asociación “Programa Compartamos” como una Institución de Asistencia Privada, pero es hasta el año 1991 que se inicia como una institución que otorga microcréditos. El crecimiento fue considerable, por lo que se tuvieron que transformar; para el año 2000, en una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL), la cual comenzó a operar a principios de 2001, cerrando el ejercicio fiscal del 2000 por parte de Compartamos IAP.

El capital inicial provino de donadores privados, tanto personas físicas, así como una donación del BID por 500 mil dólares a una tasa anual del 1%.

Las Sofoles se encuentran reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (artículo 103, Fracción IV) y por las reglas de operación especiales emitidas por la SHCP. 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. Para tal efecto deben de constituirse en una sociedad anónima, tener como socios a personas con solvencia moral, establecer su domicilio social en territorio nacional y suscribir y pagar el capital mínimo requerido (48 millones de pesos, para el caso de *Compartamos*, con una posterior ampliación a 60 millones). Como una Sociedad Financiera, pueden captar recursos del público inversionista, obtener créditos de entidades financieras nacionales y del extranjero, otorgar créditos a las actividades o sectores señalados en la autorización para operar, invertir sus recursos líquidos en instrumentos de captación de entidades financieras, así como en instrumentos de deuda de fácil realización, y adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de sus actividades.

“Por el contrario, como Sofol, tiene prohibido captar recursos en términos distintos a los permitidos en la ley y las reglas respectivas, celebrar operaciones y otorgar servicios en los que pacten condiciones y términos que se aparten de las políticas generales de la sociedad, celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de las sociedades sus funcionarios o empleados, comerciar con mercancías y servicios de cualquier clase, participara en sociedades distintas a las señaladas en la normatividad aplicable, explotar por su cuenta establecimientos mercantiles, industriales o fincas rústicas, destinar los recursos que capten a fines distintos de los permitidos, y realizar operaciones no autorizadas.”³⁴

3.2 PRESENCIA EN EL MERCADO

Según datos de la revista Expansión en sus publicaciones del mes de junio y julio de 2005, (números 918 y 920), ubica a *Compartamos* dentro de las primeras 500 empresas más importantes de México en el ranking número 386. Con un total de 188 oficinas, en 29 estados de la República Mexicana y una cartera estimada de \$3,518 millones de pesos distribuida entre 659,621 clientes.

La plantilla de colaboradores para el 2006 es de 3,246 aproximadamente, de los cuales el 10% se centraría en actividades de administración y supervisión de la oficina central y el 90% se ocupa de las estructuras de oficinas de servicio a clientes y regional.








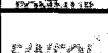



³⁴ RUÍZ, Durán Clemente, *Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional*, Ed. Facultad de Economía UNAM, México 2000, p. 362

3.2 INFORMACIÓN DEL MERCADO

En áreas urbanas, un alto porcentaje de la población económicamente activa (hasta el 50%) se encuentra ligada a la actividad microempresarial.

En áreas rurales, la mayoría de las familias combinan la actividad microempresarial con alguna otra actividad, siendo la primera la base principal del ingreso de la familia. Debido a que *Compartamos* tiene presencia en diferentes estados de la República Mexicana, se tienen diversos competidores que afectan a ciertas regiones en específico. Dentro de los competidores se encuentran las cajas de ahorro, las uniones de crédito, prestamistas informales y otras Sofoles. Ya que la mayoría de estas asociaciones no son reguladas, la información financiera que se tiene es escasa. “El análisis que se puede presentar es principalmente de forma cualitativa. Por la misma diversidad en los campos de acción de las Sofoles, es difícil identificar y cuantificar la competencia como tal. Por eso mismo, se observa que dentro del mercado de las Sofoles, solo unas cuantas son las que representan competencia para *Compartamos*.”

TABLA 2 PRINCIPALES COMPETIDORES DE COMPARTAMOS (2005)

EMPRESA	TIPO DE INSTITUCIÓN	Lugar '04 '05		# CLIENTES (Crédito+Ahorro)		CLIENTES NUEVOS 05
				2004	2005	
	Banco	1	1	3 Millones	4.6 Millones	1.6 Millones
	Caja	2	2	794,879	890,000	95,121
	Caja	3	3	493,996	540,043	46,047
	SOFOL	4	4	322,000	437,865	115,865
	SOFOL	5	5	313,000	374,660	61,660
	Caja	8	6	35,000	118,916	83,916
	Gobierno	NA	7	210,000	149,155	-60,845
	SOFOL	9	8	16,500	85,000	68,500
	Institución Asistencia Privada	7	9	40,000	60,361	20,361
	SOFOL	NA	10	NA	16,000	16,000
	Sociedad Anónima	NA	11	NA	12,800	12,800

Fuente: ProDesarrollo, AMSFOL, Condusef, Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular.

NA.- No Aparecieron en el 2004

FUENTE: INFORME ANUAL 2005, Financiera Compartamos, p. 33

Como se observa en la tabla 3.1 el principal competidor de *Compartamos* es banco Azteca con 4.5 millones de clientes, adopta la figura jurídica de Banco además de captar ahorro también otorga crédito al consumo y una gran cantidad de productos diversificados que le permite el respaldo de las empresas del Grupo Salinas.

En segundo lugar encontramos a las Cajas de Ahorro y Crédito; que representan una parte considerable del mercado y si bien su nicho de mercado es el mismo de *Compartamos*, se rigen con diferentes legislaciones como la Ley de ahorro y Crédito Popular; y a diferencia de las Sofoles, las cajas de ahorro están autorizadas a captar el ahorro y en base a este dar el crédito a sus afiliados.

Mientras que dentro de las Sofoles *Compartamos* es la más fuerte y con mayor crecimiento en los últimos años. Al cambiar su forma jurídica a SOFOME sin duda podrá expandir sus horizontes y abarcar más parte del mercado, donde se vislumbra que a corto plazo la estrategia es competir directamente con Banco Azteca y algunas nuevas instituciones que se han interesado en invadir este nicho de mercado.

“Las Sofoles que se identificaron como competencia son las que dan crédito para la adquisición de bienes de consumo. Con tan sólo un año de operaciones ProNegocios (Banorte) y Provident Financial captaron una cifra considerable de clientes colocándose en el Ranking de Competencia.”³⁵

³⁵ INFORME ANUAL 2005, Financiera Compartamos, pp.22-34

3.3 PRODUCTOS Y SERVICIOS ³⁶

Los cuatro productos principales que maneja *Compartamos* son:

3.3.1 CREDITO GENERADOR DE INGRESO (GDI):

Dirigido a la microempresa en general, principalmente en medios rurales donde existe cohesión social importante. Un grupo GDI es una asociación comunal formada por un mínimo de 12 mujeres, con actividades independientes ubicadas en zonas rurales o semi-urbanas. El crédito se otorga a cada integrante del grupo, de forma individual.

La gestión en grupo, tiene como objetivo reducir los costos de análisis e información, así como el constituir una garantía solidaria por los préstamos otorgados. Un promotor de *Compartamos* gestiona la formación y capacitación del grupo, sin embargo, el grupo es quien se autoselecciona, ya que todas las integrantes deben ser solidarias (tanto jurídica como coloquialmente hablando) unas con las otras. El monto de los créditos figura entre \$900 y \$18,000 pesos con una tasa de interés de entre el 4.5% y el 6.05% mensual (incluye IVA). Para este producto, el plazo promedio es de 16 semanas con pagos semanales o bisemanales.

³⁶ En base a información del INFORME ANUAL 2005, *Financiera Compartamos*, pp.24-25

3.3.2 CRÉDITO PARALELO

Cuando un cliente del GDI demuestra ser constante se ofrece la posibilidad de solicitar un segundo crédito, de manera simultánea a su crédito vigente para aprovechar oportunidades de negocio. El crédito puede otorgarse a quienes hayan terminado cuando menos dos ciclos en una GDI; y tengan un crédito con un saldo vigente mayor o igual a \$2,000 pesos; siempre y cuando cuenten con un buen historial crediticio y pertenezca a una GDI que esté al corriente en sus pagos y se presente un aval que tenga un crédito vigente en la misma GDI por un monto igual o mayor al crédito que el cliente del paralelo solicitó.

El plazo del crédito va de 4 a 11 semanas a elección del cliente, siempre y cuando el vencimiento de éste empate con el plazo del crédito vigente de su GDI. El monto del crédito figura entre \$600 y \$4,200 pesos que debe representar como máximo un 30% sobre un monto dispuesto del crédito de la GDI.

3.3.3 CRÉDITO SOLIDARIO

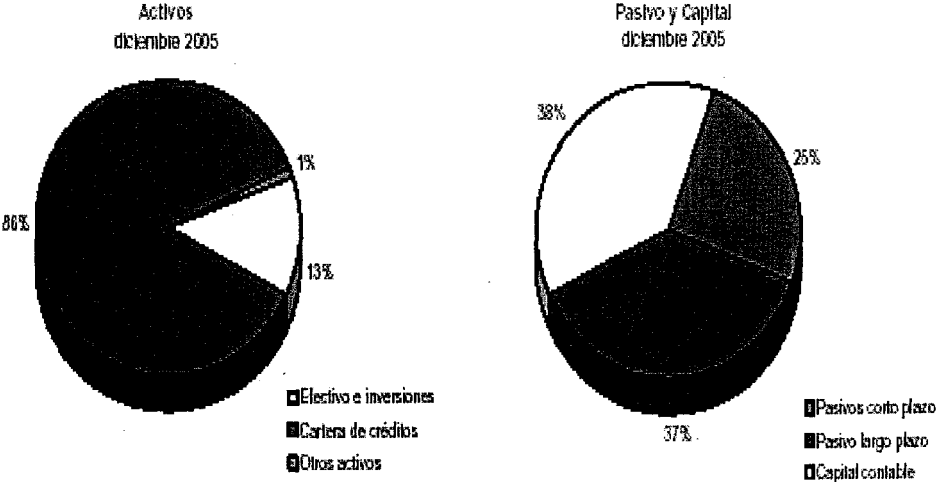
Para la microempresa en general, en medios urbanos como rurales, donde la cohesión social es menor que en el medio rural, un Grupo Solidario se conforma de tres a ocho integrantes, con actividades económicas independientes y juntos constituyen una garantía solidaria igual a la constituida por un grupo GDI. El monto de los créditos es de entre \$1,500 y \$20,000 pesos con una tasa de interés de entre el 4.0% y el 5.2% mensual (incluye IVA). Para este producto, el plazo varía de 3 a 6 meses con pagos semanales o bisemanales.

3.3.4 CRÉDITO INDIVIDUAL

Enfocado la microempresa más desarrollada, en medios tanto urbanos como rurales y para clientes con la capacidad de otorgar garantías. Para el acceso a este producto, el cliente debe de garantizar su crédito con alguna garantía personal o registro de prenda como muestra de compromiso de pago. El monto de los créditos es de entre \$5,000 y \$50,000 pesos con una tasa de interés de entre el 3.0% y el 5.2% mensual (incluye IVA). Para este producto, el plazo varía de 3 a 10 meses con pagos semanales, bisemanales o mensuales.

3.4 SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

GRAFICA 7 COMPOSICIÓN DEL BALACE GENERAL 2005



FUENTE: INFORME ANUAL 2005, Financiera Compartamos, p. 46

El principal activo de la Compañía lo constituye la cartera de crédito. La cartera de créditos representa el 86% de los activos, de la cual un porcentaje mínimo esta vencida (0.4%), lo que representa que los ingresos para hacer frente a compromisos de la empresa están seguros como se mostrará más adelante con indicadores más puntuales.

Referente a los pasivos de la empresa, la mayor (37%) parte está a largo plazo, lo cual permite a la empresa especular con inversiones a futuro y en dólares para hacer los pagos de la deuda.

Los ingresos totales de la Compañía provienen principalmente de dos fuentes:

1) de los intereses devengados por los créditos otorgados en los cuatro productos de crédito.

2) de las inversiones, resultado de los rendimientos producidos por los excedentes de tesorería.

Los ingresos totales al 04T05 (4to trimestre del 2005) fueron de \$1,336,682 miles de pesos, 59.4% mayor al obtenido en el 04T04 por \$838,554. Al 04T05, el costo financiero representó el 12.7% sobre el total de los ingresos. Este se integró, principalmente, por la cuenta de intereses por financiamiento en un 75.4%, siguiéndole las comisiones y premios que representaron el 26.6% y por último la fluctuación cambiaria negativa de un 2.0%. Lo anterior, originó un margen financiero bruto respecto al ingreso total del 87.3%.

INDICADORES FINANCIEROS

TABLA 2 INDICADORES FINANCIEROS (RENTABILIDAD)

Indicadores financieros	Dic. 2005	Dic. 2004	Dic. 2003
Retorno sobre activos (ROA)	19.4	18.8	21.3
Retorno sobre capital (ROE)	53.2	50.0	59.6
Utilidad neta vs. ventas netas	27.3	26.5	28.2
Utilidad neta vs. cartera promedio total	24.1	24.9	28.9

FUENTE: INFORME ANUAL 2005, Financiera Compartamos, p. 42

Al 04T05, la operación de la Compañía permitió obtener ingresos netos por \$364,979 miles de Pesos (27.3% sobre el total de los ingresos), 64.3% mayor al obtenido al 04T04 que fue de \$222,149 miles de Pesos. Lo anterior generó una rentabilidad sobre el activo promedio anual del periodo (ROA) 04T05 del 19.4% (04T04 del 18.8%); y una rentabilidad sobre el capital (ROE) de 53.2% (04T05 del 50.0%).

TABLA 3 INDICADORES FINANCIEROS (LIQUIDEZ)

Indicadores financieros	Dic. 2005	Dic. 2004	Dic. 2003
Apalancamiento	1.7	1.5	1.8
Liquidez corto plazo	3.8	4.0	2.9
Liquidez largo plazo	1.6	1.6	1.5
Capital de trabajo	855,915	564,393	372,967

FUENTE: INFORME ANUAL 2005, Financiera Compartamos, p. 46

Como se observa la empresa está en condiciones de hacer frente a sus compromisos en el corto plazo, siendo un claro indicador la razón de capital de trabajo que ha incrementado de manera considerable conforme a el crecimiento de la empresa en los últimos años. Vemos en los demás indicadores una tendencia hacia un comportamiento estable debido a la buena administración y manejo de las inversiones

3.5 COMPOSICIÓN DE LA CARTERA

TABLA 4 CARTERA DE CRÉDITO POR PRODUCTO (MILES DE PESOS)

Cartera de crédito *						
Miles de Pesos						
Productos	Dic. 2005	%	Dic. 2004	%	Dic. 2003	%
Solidario	77,530	4.0	37,830	3.3	25,923	3.4
GDI	1,672,856	87.2	1,047,398	90.5	722,769	93.6
Individual	121,994	6.4	44,812	3.9	18,563	2.4
Paralelo	46,478	2.4	27,131	2.3	4,568	0.6
Total	1,918,858	100.0	1,157,171	100.0	771,823	100.0
*No incluye intereses e IVA devengados.						

FUENTE: INFORME ANUAL 2005, Financiera Compartamos, p. 27

La mayor parte de la cartera se concentra en el crédito generador de ingresos (GDI), el cual ha venido teniendo una tendencia a la baja, lo que es bueno para el sistema de *Compartamos*, ya que los clientes pasan de esta etapa a la siguiente y vemos por ejemplo que el crédito individual ha venido a la alza, (que es un crédito de mayor monto y enfocado a microempresas ya más establecidas).

TABLA 5 CARTERA VENCIDA Y VIEGENTE (MILES DE PESOS)

Año	Clientes	Cartera total*	Cartera Vencida	
2003	215,267	783,040	3,562	0.3%
2004	309,637	1,170,716	4,996	0.3%
2005	453,131	1,948,981	9,324	0.4%
*Cartera en miles de Pesos, al 31 de diciembre de 2005. El saldo en cartera incluye intereses exigibles e IVA.				

FUENTE: INFORME ANUAL 2005, *Financiera Compartamos*, p. 26

La cartera vencida ha mantenido su nivel constante desde el año 2003 representando solo el 0.4% en al año 2005, tomando en cuenta el crecimiento de la cartera y el número de clientes; es notable que la metodología empleada para el control de los grupos es bastante acertada y llevada muy bien a la práctica, ya que este es el principal problema de diversos programas u organizaciones que se aventuran a integrarse a la actividad microfinanciera.

Como se observa en la tabla 6 Las entidades federativas del centro y sur (Chiapas, Veracruz, Puebla, Estado de México y Oaxaca) son de las regiones que concentran mayor cantidad de la cartera.

Es en esta zona del centro del país donde la empresa tiene fijada la meta de expandir su cobertura, así como abarcar nuevas regiones en estados donde ya tiene presencia siempre y cuando las condiciones sean las propicias para expandir la operación.

TABLE 6 COMPOSICIÓN DE LA CARTERA POR ENTIDAD FEDERATIVA
(MILES DE PESOS)

Composición de la cartera por entidad federativa diciembre de 2005 cartera en miles de pesos					
Entidad Federativa	Agencias	Clientes	%	Saldo Cartera	%
Aguascalientes	1	143	0.0	229	0.0
Campeche	1	3,676	0.8	12,960	0.7
Chiapas	15	66,154	14.6	284,788	14.7
Chihuahua	1	151	0.0	331	0.0
Coahuila	4	20,374	4.5	92,975	4.7
Distrito Federal	7	5,822	1.3	31,580	1.6
Durango	2	5,051	1.1	19,792	1.0
Estado de México	16	43,520	9.6	203,501	10.5
Guanajuato	1	90	0.0	188	0.0
Guerrero	6	25,111	5.5	112,629	5.8
Hidalgo	3	3,124	0.7	9,930	0.5
Michoacán	8	25,082	5.5	87,674	4.5
Morelos	3	7,715	1.7	27,400	1.4
Nuevo León	7	20,077	4.4	83,012	4.2
Oaxaca	12	42,294	9.3	183,836	9.4
Puebla	14	49,361	10.9	234,615	12.0
Querétaro	2	1,958	0.4	5,854	0.3
Quintana Roo	3	6,638	1.5	25,222	1.3
San Luis Potosí	3	3,688	0.8	10,114	0.5
Sinaloa	1	671	0.1	1,482	0.1
Tabasco	6	17,612	3.9	69,285	3.6
Tamaulipas	2	4,991	1.1	16,720	0.9
Tlaxcala	4	17,944	4.0	87,037	4.4
Veracruz	15	59,049	13.0	268,547	13.7
Yucatán	5	21,291	4.7	75,559	3.8
Zacatecas	1	1,544	0.3	3,722	0.2
Total	143	453,131	100.0	1,948,981	100.0

FUENTE: INFORME ANUAL 2005, *Financiera Compartamos*, p. 26

3.6 CRECIMIENTO Y PERSPECTIVAS

Compartamos ha buscado seguir fortaleciendo su posición en el otorgamiento de créditos para capital de trabajo a microempresarios en el mercado mexicano. Durante el año 2006, se abrieron 45 oficinas de servicio a clientes, abarcando 29 estados de la República Mexicana. Con este total de 188 oficinas de servicio a clientes, se estima terminar el año con una cartera de entre \$3,158 millones de pesos distribuida entre 659,621 clientes.

De las 45 oficinas de servicio a clientes nuevas, alrededor de 22 oficinas de servicio a clientes se abrieron a partir de una existente en la misma plaza en lo que se denomina modelo de “bipartición. Este modelo consta de dividir en dos a una oficina de servicio a clientes una vez que esta haya alcanzado más de 6,000 clientes y que con la división pueda llegar cada una de estas dos a 3,000 clientes, permitiendo a *Compartamos* cubrir mejor el mercado en donde se encuentra. En el caso de las regiones, la división depende de las condiciones geográficas en donde estén ubicadas las oficinas de servicio a clientes. Es así como cada región opera con siete oficinas de servicio a clientes en promedio.

Para que *Compartamos* siga creciendo con el ritmo proyectado, continuará haciendo inversiones en la estructura administrativa e infraestructura de sistemas. También implementaron un software bancario (T-24) para el control, registro y desarrollo de productos bancarios. La plantilla de colaboradores para finales del 2006 es de 3,246 aprox., del cual cerca del 10% se centra en actividades de administración y supervisión en la oficina central, y el 90% restante se centrará en las estructuras de oficinas de servicio a clientes y regional, lo que representa un incremento del 41.4% respecto al ejercicio 2005.

Al 31 de diciembre de 2005, el índice de clientes por promotor fue de 333, mientras que a la misma fecha pero de 2004 fue de 340, baja en la productividad que se vio reflejada por la alta contratación de promotores de crédito. El costo por cliente promedio anual en el 2005 se incremento en \$2.50 pesos respecto al año anterior al pasar de \$119.00 pesos en el 2004 a \$121.5 pesos en el 2005, aumento que se debe al incremento del 46.3% en clientes, la apertura de 43 oficinas de servicio a clientes y la contratación de 734 colaboradores (47.0%).

Compartamos seguirá creciendo en el negocio de créditos a capital de trabajo para los microempresarios, estimando llegar a un millón de clientes activos en un plazo de dos a tres años. Esto lleva a un crecimiento promedio anual de 39%, el cual es menor al crecimiento generado del 48.5% en el 2003, 43.8% en el 2004 y del 46.3% en el 2005.

Para lograr este crecimiento esperado, se continuará profundizando en el mercado de las regiones que se tienen actualmente de operación, así como en la apertura de nuevas plazas en estados de la República Mexicana. Con esto iniciarán operaciones en tres Estados de la República donde hasta ahora no tenía presencia como Guadalajara, Nayarit y Sonora.

En la búsqueda de una mayor lealtad y fidelidad de los clientes, la Compañía en el ejercicio 2005 inició negociaciones y formalizó una alianza estratégica con Seguros BANAMEX, para la distribución de seguros de vida a sus clientes. Este servicio fortalece al producto actual de GDI, haciéndolo más competitivo y aceptado por la clientela. Las características del seguro de vida fueron realizadas con base en las necesidades reales del segmento del mercado al cual atiende la Compañía.

Compartamos ofrece su canal de distribución a Seguros Banamex para la colocación de los seguros, siendo este último responsable de los mismos.

Paralelamente a este crecimiento, el consejo de administración de *Compartamos* determinó la conveniencia de convertir la Sofol en una institución de banca múltiple, con la finalidad de poder ofrecer a su clientela actual otros productos y servicios, tales como ahorro, crédito para la autoconstrucción o remodelación de viviendas y seguros de vida, para lo cual el pasado 30 de enero del 2006 se entregó formalmente a las autoridades la solicitud para operar como una institución de banca múltiple.

A la fecha las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) están por desaparecer, la Cámara de Diputados aprobó en abril de 2006 una miscelánea de reformas a una serie de reformas financieras y fiscales al Código Fiscal de la Federación que tiene por objeto promover la actividad crediticia y fomentar la competencia, reduciendo costos de operación y su impacto en tasas de interés, al reconocer las ventajas de liberalizar las actividades de arrendamiento, factoraje y no limitar a un objeto a las Sofoles; y otorgar las ventajas fiscales y procesales que tienen las entidades financieras a las empresas mercantiles que se dediquen al crédito, arrendamiento y factoraje denominadas Sociedades Financieras de Objeto Múltiple . Lo que implica la desregulación de la Sofoles, con la cual se eliminaría la supervisión financiera directa a estas instituciones, y se ampliaría su rango de acción para que puedan dar créditos y servicios casi como banco (arrendamiento, factoraje, crédito productivo, de consumo, hipotecario, automotriz y otros).

La SHCP prevé que esta medida permitirá ahorros importantes, al dejar que el mercado regule y supervise las Sofome, bajo el supuesto de que las Sofome y los bancos harán más competitivas sus tasas de interés al consumidor y de paso, profundizar en la cobertura del sistema financiero. En la ley se espera un periodo de transición de tres años para que las Sofoles emigren a la nueva figura.

A manera de conclusión podemos decir que *Compartamos* representa sin lugar a dudas el caso de mayor éxito en nuestro país de cómo una ONG pasa a el sector formal con el apoyo de las instituciones de ayuda internacionales tales como ACCION, o el Banco Mundial.

Es también ejemplo de cómo la metodología del Banco Mundial es adecuada a las condiciones de nuestro país y lejos de representar solo un esfuerzo para ayudar a resolver el problema de falta de acceso a créditos para las personas de bajos ingresos, resulta un caso exitoso que ha crecido tanto que genera las utilidades suficientes para que la banca comercial se interese en hacer alianzas y tratar de penetrar en este nicho de mercado.

Estar entre las mejores 500 empresas del país, así como la cantidad de premios por parte de instituciones internacionales que ha recibido; nos demuestra que las empresas que se dedican a las microfinanzas no deben estar en la disyuntiva de ayudar a la gente o generar utilidades, es posible abarcar ambas metas, claro siempre contando con el apoyo de instituciones internacionales y el gobierno para impulsar el proyecto, pero después de un periodo dejar de depender de este subsidio y empezar a generar ingresos que permitan la continuidad del proyecto.

Otro punto a destacar; que resulta clave en todos los proyectos de microfinanzas exitosos, es lo que algunos autores llaman la “red de seguridad”, la confianza en la que se basa el grupo de ayuda que es clave para la evaluación, otorgamiento y control de los créditos no es algo que se pueda reproducir a voluntad, muchas veces son organizaciones ya formadas en las cuales las instituciones de microfinanzas solo llegan a coordinar. Por lo que desde mi punto de vista las instituciones de microfinanzas deben de llegar y aprovechar todas estas ONG’s y encausarlas a emigrar al sector formal y no tratar de crear el entorno ellas mismas.

A partir del 1 de junio del 2006 *Compartamos* opera con autorización de la SHCP como Institución de Banca Múltiple, esto le permite diversificar sus productos y expandir su presencia en el mercado. Esperemos que siga el ejemplo del Banco Grameen que tiene gran cantidad de empresas y productos, pero siempre dirigidas a su mercado (personas de bajos ingresos), y sin dejar de lado su visión y sentido social; y no tome el modelo de la Banca Comercial que sólo se enfoca a dar créditos al consumo, dejando de lado el proceso de intermediación financiera, ignorando totalmente a las micro y pequeñas empresas.

CONCLUSIONES

- 1) La evaluación de los programas de microfinanzas resulta una labor bastante compleja, por una parte se debe de hacer la evaluación técnica referente los indicadores de rentabilidad y estados financieros; y al mismo tiempo hacer la evaluación social del impacto del programa en los sectores de bajos ingresos. Hemos visto con base en las experiencias en otros países y de algunos programas que operan en el país, la importancia de utilizar la metodología del Banco Grameen que llevada a la práctica ha dado muy buenos resultados en cuanto a la ayuda a sectores de bajos ingresos y en la parte financiera también. Es un factor determinante la formación de las “redes de confianza” en las cuales recae gran parte del éxito o fracaso del programa.

- 2) Las instituciones de microfinanzas deben de cubrir a todas las organizaciones de la sociedad civil y aprovechar estas organizaciones para operar conjuntamente y no tratar de crear ellas mismas los lazos entre sus integrantes para el funcionamiento de los grupos de apoyo.

- 3) Otro problema grave es la falta de acceso a servicios financieros para las personas de bajos ingresos, por lo que este nicho de mercado que ha sido ignorado por la banca comercial por años y ahora al parecer busca captar por medio de las instituciones microfinanzas mediante acuerdos y alianzas con estas últimas, podría ser la mancuerna entre la banca comercial y las IMF'S, lo cual parece ser benéfico para ambas partes;

sin embargo se vislumbra una ruptura entre la visión social de las IMF'S para dar paso a la búsqueda de la utilidad como único fin, orientándose a el crédito para el consumo y estrangulando el proceso de intermediación financiera.

4) La evidencia demuestra que un programa de microcréditos en el cual los fondos no se desvíen del objetivo primordial influye directamente en la reducción de los índices de pobreza de la población objetivo; es aquí donde se presenta el problema, como sucedió en el caso de la Ciudad de México; se hizo el estudio referente a la disminución de la pobreza pero se descuidó la parte operativa y financiera del programa. Es decir que en gran parte la causa del fracaso de este programa, fue la falta de control en los grupos (que deben ser como las células del programa) lo que aunado a los malos manejos del gobierno capitalino, dieron por resultado una combinación fatal que llevo este programa directo al fracaso.

Es así como vemos la necesidad del trabajo conjunto entre la sociedad civil, iniciativa privada y el Estado para crear servicios financieros adecuados a las necesidades de la población de bajos ingresos y demás segmentos que han sido olvidados por la banca comercial. La "red de la gente" es un claro ejemplo de cómo se pueden realizar alianzas entre los bancos y el gobierno para llevar servicios financieros a las personas de bajos ingresos, fomentando una cultura de ahorro y familiarizando a la población con los servicios financieros.

5) Por lo que respecta a el programa de microcréditos del gobierno federal vemos un correcto manejo y funcionamiento; ha venido creciendo y generando sus propios recursos para seguir creciendo y lo importante es que las personas que han sido apoyadas por este programa han mejorado su nivel económico y calidad de vida, así como algunas empresas que han pasado de ser micro a pequeñas gracias al apoyo de éste programa.

6) Dentro del sector microfinanciero también se observa un vacío legal que permite que estas instituciones aprovechen para sacar ventaja y aumentar sus beneficios.

7) Respecto a las IMF'S operadas por parte del sector privado, se observa un manejo más eficiente de los recursos financieros, según los indicadores demuestran finanzas sanas; y en algunos casos, buenas utilidades. Al llegar a cierto nivel de desarrollo, las IMF'S están tratando de usurpar funciones de la banca comercial pero enfocadas a la gente de bajos ingresos. Es aquí donde se discute la razón de ser estas instituciones: en la actualidad tratan de abarcar funciones que realiza la banca comercial y ampliar su rango de acción para aprovechar este *target market* ; y a su vez, la banca comercial trata de penetrar este mercado pero siempre enfocándose a créditos para el consumo. El motivo por el cual fueron creadas muchas IMF'S, a la fecha está bastante alejado de la realidad; que al parecer están mas preocupadas en hacerle la competencia a los bancos que en proporcionar apoyo a la gente de bajos ingresos mediante el otorgamiento de créditos y asesorías para mejorar a las micro y pequeñas empresas.

8) El proceso de intermediación financiera que vienen realizando estas instituciones se verá afectado si es que optan por tener las funciones que realiza la banca comercial, dejando a un lado su objetivo primordial: llevar los servicios financieros a la gente de bajos ingresos y mejorar el nivel de vida de los mismos. Por lo visto, no queda más que regular este sector en una forma más estricta para evitar que este vacío legal permita cambiar de forma jurídica a las IMF'S para evadir la rendición de cuentas y poder gozar de mayores privilegios.

9) El cambio de SOFOLES a SOFOMES deja ver un claro ejemplo de cómo este vacío legal es aprovechado para sacar mayor beneficio por parte de las IMF'S como lo es *Compartamos*, que busca constituirse como un banco y abarcar mayor gama de servicios, siempre enfocados a su nicho de mercado.

10) De acuerdo con nuestra hipótesis, una vez realizado el estudio vemos que:

- Los programas de microcréditos en nuestro país han sido exitosos en su mayor parte, siempre y cuando no se mezcle el clientelismo político con el sentido social de estos programas, como sucedió en el Distrito Federal. Tanto como la iniciativa privada como el sector gubernamental han dado muestra de una correcta operación financiera, que asegura el futuro del programa; así como de un buen desempeño en la reducción de la pobreza; aunque este último parámetro es relativo y varía de acuerdo al tipo de estudio que se realiza para medirlo.
- Es claro que hay un gran sector de la población que no tiene acceso a servicios financieros, el gobierno y la iniciativa privada, así como las ONG'S han tratado de atender este sector de "desbancarizados"; la red de la gente es sin lugar a dudas el programa más ambicioso y exitoso que ha dado respuesta a este problema, colaborando con la banca comercial y ONG'S ha dado muy buenos resultados.

- Actualmente varias instituciones de la iniciativa privada han demostrado tener muy buenos resultados y márgenes de ganancia bastante considerables, por lo que el mercado se ha visto invadido por nuevos competidores en el ramo de microcréditos, pero desgraciadamente no son créditos enfocados a la producción sino más bien al consumo.

Es aquí donde se debe de recapacitar y poner los candados legales y de supervisión para que todo este tipo de instituciones que solo buscan lograr un beneficio extraordinario estando al margen de la supervisión y cambiando constantemente de figura jurídica sean reguladas y sobrevivan solo las que cumplan con la regulación y no hagan de lado su compromiso social.

Estamos en un momento clave en el que la reforma del sistema financiero mexicano abrirá el abanico a un gran número de instituciones, muchas de las cuales se enfocarán en tratar de llegar a los sectores de bajos ingresos, por lo que es urgente un sistema bien definido y regulado. La incorporación de estas nuevas instituciones logrará disminuir las tarifas y comisiones bancarias, haciendo los servicios financiero más accesibles para la población.

Es labor gubernamental el seguir con el apoyo a los programas de microcréditos ya que como se vislumbra las instituciones de la iniciativa privada se enfocarán en dar créditos al consumo; mientras que la producción y la generación de empleos tendrán que ser tomados por parte del gobierno.

El paso de SOFOLES a SOFOMES sólo dejará un vacío legal que tratarán de aprovechar estas instituciones para seguir operando en la clandestinidad , y poder seguir obteniendo ganancias extraordinarias; así como ampliar su gama de servicios, alejándose cada vez más de su labor principal : microcréditos para las empresas y asesoría para los microempresarios que les permita mejorar sus condiciones de vida y tener microempresas más rentables.

BIBLIOGRAFÍA

ADAMS, Dale y VON PISCHE, J.D. (1992)

Microenterprise programs: Déja vu

Ed. World Development

Washington, D.C.

ANDO, A. y MODIGLIANI, Franco (1963)

The life cycle hypothesis of Saving: Agregate implications and tests

AMERICAN ECONOMIC REVIEW, marzo

BAUTISTA, Romero Jaime (1999)

Nacimiento y transformación de la banca de fomento en México

Ed. UNAM Instituto de Investigaciones Económicas

México

BAZARTE, Martínez Alicia (Coordinadora) (2004)

Temas selectos de economía en el tercer milenio

Ed. IPN

México

BEKERMAN, Martha y CATAIFE, Guido (2004)

Las microfinanzas en Argentina: Teorías y experiencias

Problemas del Desarrollo, núm. 136, vol. 35, México, enero-marzo

CONDE, Bonfil Carola (2001)

¿Depósitos o puerquitos?: Las decisiones del ahorro en México.

Ed. La Colmena Milenaria Red de organizaciones con ahorro y crédito alternativos
y El Colegio Mexiquense A.C,
Zinacantepec, Estado de México

ESPINOZA, Martínez Horacio (2006)

Las microfinanzas como respuesta a la información asimétrica: El caso de la
ciudad de México

Comercio Exterior Vol. 56 Núm. 8, Agosto
pp. 666-667

FINANCIERA COMPARTAMOS

Informes anuales 2001-2004

www.compartamos.com.mx

FRIEDMAN, Milton (1957)

A theory of the consumption function

Ed. Princeton University Press

Princeton, New jersey

HEGE, Gulli (1999)

Microfinanzas y pobreza : ¿Son válidas las ideas preconcebidas?

Ed. BID

Washington D.C.

IMPERIAL, Zúñiga Ramón (2004)

Las cajas de ahorro: Instrumentos de la sociedad civil

Comercio Exterior, vol. 54, núm. 7, México, julio

pp. 606-611

KEYNES, John Maynard (2003)

Teoría general del empleo, el interés y el dinero

Ed. FCE

México

LEDGERWOOD, Joanna (1999)

Manual de microfinanzas (una perspectiva institucional y financiera)

Ed. Banco Mundial (Sustainable banking with the poors)

Washington D.C.

MANSELL, Carstens Catherine (1995)

Las finanzas populares en México: El redescubrimiento de un sistema financiero
olvidado

Ed. Milenio

México

MICROFINANZAS (2004)

Ed. PRONAFIM

Publicación trimestral

Núm. 1, México, Julio 2004

MICROFINANZAS (2004)

Ed. PRONAFIM

Publicación trimestral

Núm. 3, México, Diciembre

ORTEGA, Ojeda Octavio (2002)

Instituciones de microfinanzas y políticas de apoyo

Economía Informa, núm, 311, México, octubre

pp. 91-101

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) (2002)

Secretaría de Economía, México

RUÍZ, Durán Clemente (2004)

Los desbancarizados: El problema de los mercados financieros segmentados

Comercio Exterior, vol. 54, núm. 7, México, julio de 2004

pp. 566-574

RUÍZ, Durán Clemente (Coordinador) (2002)

Microfinanzas: Mejores practicas a nivel nacional e internacional

Ed. UNAM Facultad de Economía

México

SILVA, Nava Aarón (2004)

La respuesta gubernamental a la falta de servicios financieros en México

Comercio Exterior, vol. 54, núm. 7, México, julio

pp. 575-582

Sociedades Financieras de Objeto Limitado (2005)

Boletín Estadístico

Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Diciembre

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

www.bancomundial.org

www.cnbv.gob.mx

www.comacrep.org.mx

www.compartamos.com.mx

www.pronafim.gob.mx

www.economia.gob.mx

www.microcreditsummit.org