



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**MICROFINANZAS Y AHORRO. UNA ALTERNATIVA
VIABLE Y DE CARÁCTER SOCIAL EN LA
ACTUALIDAD**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

MONDRAGÓN OLGUÍN SERGIO ADRIÁN



DIRECTOR: MTRO. JORGE ENRIQUE RUÍZ AGUILAR

CIUDAD UNIVERSITARIA

2015



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.

Agradecimientos

Señor gracias a ti bendito Dios por darme 24 años de vida y permitirme llegar hasta ésta pequeña cumbre que representa algo muy importante para mí. Bendito Dios te doy gracias por las lecciones aprendidas en mi vida, pues sin ellas sería menos humilde de lo que soy ahora. Gracias Señor por darle consuelo y descanso a nuestros corazones cuando mi familia fue cubierta por la obscuridad; por permitirnos resistir un poco más, cuando nuestro aliento se había agotado. Porque Dios tu controlas todo en mi vida y cada día aprendo de tus enseñanzas y del significado de la fé.

Gracias Señor por extender tu brazo acogedor y no dejarme solo en estos momentos; porque soy frágil ante ti Señor y mi vida es como la hoja de la flor que se seca con rapidez; como la neblina que se disipa en un instante, todas las mañanas.

Madre, no alcanzaste a presenciar este momento en éste mundo, pero diste lo mejor de ti cada día de tu existencia y tu esfuerzo se materializa en este trabajo. Gracias má por el amor y el perdón incondicional que me diste durante 24 años; por la confianza que me brindaste y que me permitió abrirte mi corazón muchas veces.

Te agradezco má por enseñarme el significado de la independencia, la ingenuidad y el valor; te doy gracias por hacerme sensible con tu amor y por enseñarme a divertirme como niño, siendo ya un adulto. Tu esencia permanecerá en mis hábitos y mi carácter, pero sobre todo, en los defectos y mañas que me hacen un ser humano, las cuales valoré de ti cuando estabas conmigo. Soy tu semilla y he sido plantada por ti, ahora confía y deja que Dios la germine. Te voy a extrañar mucho.

Gracias padre por tus consejos y la sabiduría que me compartiste cuando aún era adolescente; sin ello, no hubiera logrado dar el primer paso en mi vida académica. Pá gracias a ti conocí la sensatez, creatividad y la inteligencia, quienes me guiaron lo suficiente para no perder el sendero. Te agradezco padre por la figura que representaste en mi niñez; por enseñarme a amarrar mis agujetas, a bailar el trompo; gracias por la humildad de mi infancia. El mejor regalo que ahora puedo darte es mi persona y este trabajo.

Gracias tío Ricardo por ser un amigo y hermano mayor para mí, porque contigo descubrí el mundo universitario y musical. Gracias Richard por abrirme las puertas de tu hogar; por brindarme el privilegio de formar parte de tu familia y de tocar tu corazón, el de tu esposa y tus hijos.

Les agradezco a mis abuelitos Aurora, Raúl, María y Saturnino, por brindarme su cariño, su sabiduría y por ser transparentes como niños; gracias por darme un lugar alto en sus vidas.

Tíos, hermanos de mi madre y padre, mi corazón les agradece infinitamente su interés por mi vida. Gracias por sostenerme ahora que el pilar de mi vida ha partido.

Mis mejores amigos Itzel, Selene, Edgar y Ariel, de quienes aprendí humildad, sensibilidad, dedicación e ingenuidad. Ojalá también aporte algo a sus vidas.

Gracias profesor Jorge por guiarme en la elaboración de esta tesis; donde sea que esté, le agradezco el tiempo y conocimientos compartidos, fue un placer conocerlo.

Gracias UNAM por forjar cultura, arte y conocimiento en mi ser. Eres el legado que mis padres y familia me han heredado.

Adrián, gracias por sostenerte e intentar mantener tus convicciones; las pruebas han sido difíciles, pero recuerda lo que algún día te dijeron "Aunque estés caminando en el infierno, no dejes de caminar". Es momento de dar el mejor de tus esfuerzos y confiar en que todo va a estar bien.

A mi mejor amiga, Mónica, mi madre.

-Ay hijo, que fea vida te di, ¿verdad?

-No má, no es fea. Solo es más difícil

Hoy te busqué en la rima que duerme con todas las palabras

Si algo callé es porque entendí todo, menos la distancia

Desordené átomos tuyos para hacerte aparecer... un día más

Arriba el sol, abajo el reflejo de cómo estalla mi alma

Ya estás aquí y el paso que dimos es causa y es efecto

Cruza el amor, yo cruzaré los dedos... y gracias por venir

Adorable puente se ha creado entre los dos

Cruza el amor por el puente

Usa el amor como un puente

Puente, Gustavo Cerati

We all have a weakness, but in some of us are easier to identify

So when sickness turns my ego up I know you'll act as a clever medicine

Remind me that we'll always have each other when everything else is gone

Dig, Incubus

Oh dear dad, can you see me now?

I am myself, like you somehow

Release me, Pearl Jam

On a weekend I want to wish it all away, yeah

And I don't, I don't want to stay

Yellow ledbetter, Pearl Jam

Well I know I said I wouldn't leave you behind

But I have to go, it breaks my heart to say

That I can't stop now And I can't slow down for no one in town

The motion keeps my heart running

Can't stop now, Keane

***No te niegues a hacer el bien a quien es debido, cuando tengas poder para hacerlo
No digas a tu prójimo: Anda y vuelve, y mañana te dareé, cuando tienes contigo que darle
Proverbios 3: 27,28***

***Adquiere sabiduría, adquiere inteligencia; no te olvides ni te apartes de las razones de mi boca
No la dejes y ella te guardará; ámala y te conservará
Sabiduría ante todo; adquiere sabiduría; y sobre todas tus posesiones adquiere inteligencia
Engrandécela y ella te engrandecerá; ella te honrará cuando tú la hayas abrazado
Adorno de gracia te dará a tu cabeza; corona de hermosura te entregará
Proverbios 4: 5-9.***

***Dos cosas te he demandado; no me las niegues antes de que muera:
Vanidad y palabra mentirosa aparta de mí;
no me des pobreza ni riquezas; mantenme del pan necesario
No sea que me sacie y te niegue y diga: ¿Quién es Dios?
O que siendo pobre hurte y blasfeme el nombre de mi Dios
Proverbios 30: 7-9***

***Sobre toda cosa guardada, guarda tu corazón; porque de él mana la vida
Tus ojos miren lo recto y diríjanse tus párpados hacia lo que tienes delante
Proverbios 4:23,25.***

Índice

Justificación.....	3
Objetivo General	3
Objetivos Particulares.....	3
Hipótesis	3
Introducción.....	5
CAPÍTULO PRIMERO. OBSTÁCULOS EN LA MOVILIZACIÓN DEL AHORRO POPULAR	8
Introducción.....	8
1.1 Organización y regulación microfinanciera en el sistema financiero mexicano.....	9
1.1.1 Sector Bancario.....	9
1.1.2 Sector Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.....	10
1.1.3 Sector Entidades de Ahorro y Crédito Popular.....	11
1.1.4 Organismos Reguladores.....	13
1.2 Consecuencias del rápido crecimiento en el sector microfinanciero.	14
1.2.1 Competencia.....	18
1.2.2 Sobreendeudamiento.....	18
1.2.3 Las microfinanzas y su concentración en el microcrédito.....	20
1.3 Dificultades para la movilización de ahorros.....	21
1.3.1 Autorización para la movilización de depósitos.....	21
1.3.2 Dependencia de Fondos	26
1.4 La importancia del ahorro y crédito	27
1.4.1 El crédito.....	27
1.4.2 El ahorro	29
1.5 Restricciones al ahorro popular en el sistema financiero.....	30
CAPÍTULO SEGUNDO. EL COMPORTAMIENTO DEL AHORRO POPULAR	35
Introducción.....	35
2.1 El ahorro en la población de escasos recursos	36
2.2 Principales formas de ahorro en el sector popular.....	39
2.2.1 Activos Financieros Informales.....	40
2.2.1.1 Atesoramiento	40
2.2.1.2 Tandas	41
2.2.1.3 Empeño de activos físicos	43
2.2.2 Activos financieros formales	44
2.2.2.1 Bancos	44

2.3. Seguridad, conveniencia y liquidez.....	46
2.3.1. Seguridad.....	48
2.2. Conveniencia y liquidez.....	49
Conclusiones.....	51
CAPÍTULO TERCERO. REDUCCIÓN DE COSTOS EN CUENTAS DE PEQUEÑOS AHORRADORES	54
Introducción.....	54
3.1 El financiamiento de una microfinanciera.....	55
3.2 La rentabilidad del pequeño ahorrador.....	60
3.3 Estratificación de cuentas de ahorro.....	63
3.3.1 Cuentas líquidas.....	64
3.3.2. Cuentas semi-liquidas.....	66
3.3.3. Cuentas a plazo fijo.....	68
3.4. Estrategias secundarias en la movilización de ahorros.....	69
3.4.1 La inconsistencia intertemporal y el ahorro programado.....	72
3.4.2. Sorteos e incentivos simbólicos.....	77
Conclusiones.....	79
CAPÍTULO CUARTO. PRINCIPALES BENEFICIOS DE LA MOVILIZACIÓN DEL AHORRO EN MÉXICO. SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS CON AMÉRICA LATINA.....	82
Introducción.....	82
4.1 Sostenibilidad, competitividad y eficiencia en la IMF.....	83
4.2 La captación de recursos y sus efectos en el país.....	88
4.2.1 Regulación.....	89
4.2.2 Ahorro Financiero.....	92
4.3 El carácter social del sector microfinanciero.....	93
4.3.1 Confianza en el sistema financiero y la IMF.....	95
4.3.2. Organización en los gastos.....	101
4.3.3. Emprendimiento de negocios.....	102
4.3.4. Mejora en la cobertura de necesidades básicas de la población.....	105
4.3.5. Empoderamiento.....	107
4.4 La estabilidad en la economía del hogar.....	109
Conclusiones.....	115
Conclusiones.....	118
ANEXO 1. Formato del cuestionario de la encuesta realizada en 2013 sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano.....	121
Bibliografía.....	126

Justificación

La actual problemática de sobreendeudamiento y saturación del mercado crediticio en el sector microfinanciero en México, hace necesaria la investigación de alternativas que devuelvan la rentabilidad a las microfinanzas y el carácter social de las mismas. Por ello, tener a la captación del ahorro popular como razón de estudio, permite visualizar múltiples beneficios para las organizaciones de microfinanzas y la población.

Objetivo General

- Demostrar que la población perteneciente al sector popular ahorra; así como exhibir la rentabilidad que tiene la captación de estos recursos y la atención de dichos individuos para las microfinancieras y los múltiples beneficios que la movilización del ahorro popular tiene en el país, las instituciones de microfinanzas y la población.

Objetivos Particulares

- Demostrar que la concentración en la colocación de créditos es la principal razón de la problemática actual del sector microfinanciero mexicano.
- Demostrar que la generación de instrumentos financieros acorde a las necesidades de la población, la calidad del servicio, así como las economías de escala, cambios de tecnología, sorteos e incentivos simbólicos, son factores que hacen atractiva la movilización del ahorro popular.
- Probar que la movilización del ahorro popular permite que las familias de bajos ingresos incrementar su patrimonio, y con ello, el desarrollo de negocios propios y el aumento de la autoestima y autoconfianza.

Hipótesis

- La insuficiencia del ingreso es el motivo por el cual ahorran los individuos del sector popular y es el argumento que sostienen las instituciones del sistema financiero para no atender a dicho estrato poblacional.

Introducción

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo demostrar la viabilidad de la movilización de depósitos en el sector microfinanciero mexicano. También se demuestran los múltiples beneficios que tiene la captación de ahorro para las entidades de microfinanzas, el país y la población. Para cumplir tal cometido, éste análisis se encuentra dividido en cuatro acápite.

El capítulo primero se titula “*Obstáculos en la movilización de ahorros*” y explica las diversas problemáticas que existen actualmente en el sector de microfinanciero mexicano. Para ello, se aborda la estructura de las microfinanzas en México, el comportamiento que dicho sector experimentó en el lapso 2000-2005, los obstáculos que existen en la nación mexicana para la movilización de recursos del público ahorrador y las restricciones de los participantes del sistema financiero mexicano a la captación del ahorro popular.

El segundo capítulo se denomina “*El comportamiento del ahorro popular*” y demuestra que la población de escasos recursos genera un patrimonio. Ésta sección estudia la conducta de la acumulación en el sector de bajos ingresos, los mecanismos utilizados por éstos individuos para consolidar un patrimonio monetario y los criterios que usan los microdepositantes para elegir alguno de éstos instrumentos. Además, se mencionan tres criterios que la sociedad emplea para seleccionar el mejor medio de acumulación: seguridad, liquidez y conveniencia. El estudio de estos elementos consiste en conocer los factores que influyen en la habitualidad de ciertas herramientas de ahorro; de ésta forma, se obtiene información valiosa que una microfinanciera puede usar en el diseño de cuentas de ahorro y estrategias para la movilización del mismo.

El tercer capítulo lleva el nombre de “*Reducción de costos en cuentas de pequeños ahorradores*” y postula a la movilización de depósitos como el mejor mecanismo de fondeo para una microfinanciera. Además se exhiben las estrategias que auxilian a la disminución de costos en la captación de recursos del público, permitiendo que dicha actividad sea rentable. La estructura de ésta sección se basa en cuatro puntos: tendencia del financiamiento de las instituciones, alternativas de fondeo, rentabilidad del pequeño ahorrador, estratificación de cuentas de ahorro y estrategias secundarias que otorgan viabilidad a los depósitos del público.

El trabajo termina con el capítulo *“Principales beneficios de la movilización del ahorro en países de Latinoamérica y sus semejanzas y divergencias con México”*. Ésta sección tiene como objetivo demostrar lo provechoso que resulta la captación de depósitos para la microfinanciera, el país y la población.

Para la microfinanciera, se argumenta que los principales beneficios que se perciben son la autosuficiencia, competitividad y eficiencia de la institución. El provecho que obtiene el país de los recursos populares es abordado desde cuatro puntos esenciales: desarrollo económico, banca de fomento, regulación y ahorro financiero. Por último, dentro de los principales beneficios para la población, la protección de los fondos y la educación financiera son los principales; sin embargo, también se menciona que los individuos son incentivados a emprender negocios propios, mejoran su autoestima y autoconfianza, permitiendo idealizar y concretar mejores condiciones de vida.

**Capítulo primero.
Obstáculos en la movilización
del ahorro popular.**

CAPÍTULO PRIMERO. OBSTÁCULOS EN LA MOVILIZACIÓN DEL AHORRO POPULAR

Introducción

Este primer capítulo tiene como objetivos principales: mencionar la manera en que las microfinanzas se estructuran en la nación mexicana y exponer los factores que han determinado la condición actual de dicho estrato.

El capítulo se desarrolla a través de cinco secciones. En la primera de ellas se mencionan las seis figuras jurídicas bajo las cuales operan las instituciones de microfinanzas y se describen sus principales características, los servicios financieros que ofrecen y el alcance de éstos. Así mismo, se exponen las principales legislaciones que se encargan de regular a este tipo de instituciones y se señalan las tres entidades del sistema financiero mexicano facultadas para realizar la supervisión del sector microfinanciero en México

En el segundo apartado se describe el panorama bajo el cual operaban las instituciones bancarias convencionales y el nuevo paradigma que implantaron las microfinanzas. Así mismo, se realiza un estudio sobre el comportamiento del sector microfinanciero en el lapso 2000-2005, analizando principalmente, el crecimiento de la cartera total de crédito, de la productividad y del número de clientes de cuatro importantes microfinancieras mexicanas; razones que atrajeron a nuevos inversionistas a incursionar en el sector (especialmente organizaciones comerciales) y un problema de sobreendeudamiento.

Dentro del tercer acápite se describen los principales obstáculos para la movilización de depósitos del público. El marco regulatorio y la dependencia de las microfinancieras ante los recursos de programas como el Programa Nacional de Apoyo al Microempresario (PRONAFIM), son los factores más importantes.

El apartado siguiente describe la relevancia que tienen el ahorro y el crédito tanto para la microfinanciera (aportan recursos a la institución), como para las familias populares (generación de un patrimonio para sortear choques al ingreso que perciben)

El último acápite explica que la incertidumbre en la percepción del ingreso en el sector popular, implica nulas posibilidades de ahorro, por lo que los costos por cuenta que asume un banco son mayores en relación a los beneficios que conlleva la movilización de depósitos, propiciando que la banca convencional no atienda las necesidades financieras de los hogares populares.

1.1 Organización y regulación microfinanciera en el sistema financiero mexicano

En esta sección se presentan, los tres componentes principales que estructuran las microfinanzas en México: sector Bancario, sector de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y las Entidades de Ahorro y Crédito Popular. De igual forma se muestran los principales integrantes de cada una de las secciones antes mencionadas y sus funciones.

1.1.1 Sector Bancario

Instituciones de Banca Múltiple.- En éste segmento se encuentran todas las instituciones de banca comercial. Estas entidades tienen la autorización de ofrecer una amplia gama de servicios financieros como cuentas de ahorro, colocación de créditos, nóminas, etc. Aunque la banca privada ha mostrado poco interés en atender al sector de escasos recursos, hay organizaciones como Banco Azteca, BanCoppel (entre otras), que se caracterizan por la concentración en el otorgamiento de microcréditos y captación de ahorros provenientes de hogares de bajos ingresos, a pesar de no ser catalogadas como microfinancieras. Sin embargo, instituciones de microfinanzas como Compartamos han podido lograr la figura de banco comercial y han extendido su capacidad de oferta de servicios financieros al sector de bajos recursos.

Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles).- Son sociedades especializadas únicamente en el otorgamiento de créditos dirigidos a un solo sector o actividad, es decir, los préstamos que ofrece sólo pueden ser canalizados a un determinado objetivo, por ejemplo, la agroindustria, el sector automotriz, etc; concentrándose especialmente en el crédito hipotecario. Es necesario señalar que las Sofoles no tienen ninguna autorización para captar depósitos del público.

Para éste segmento del sistema financiero mexicano, la Ley de Instituciones de Crédito se encarga de regular y facultar tanto a las instituciones de banca múltiple, como a las Sofoles para realizar la colocación de créditos en la población¹.

¹ RODRIGUEZ VAZQUEZ PATRICIA, CAMINO BLASCO DAVID, (2010), Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México, Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), México, p. 36
Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles). (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistemafinanciero.BuscaSector.do?sector=67&seccion=2> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

1.1.2 Sector Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

Uniones de Crédito (UC).- Estas instituciones están constituidas con el propósito de ofrecer acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros, pero no proporcionan servicios al público en general ya que solo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios², con lo cual permiten satisfacer necesidades de insumos para los agremiados, optimizan el manejo de recursos improductivos y posibilitan el aprovechamiento de las economías de escala³.

Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes).- Son sociedades que otorgan crédito al público de diversos sectores y realizan operaciones de arrendamiento financiero y factoraje financiero⁴. Una Sofom no puede captar recursos del público, pero se fondea por medio de instituciones financieras o la emisión de deuda pública. Existen dos tipos de instituciones de objeto múltiple: aquellas que mantienen vínculos con entidades de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros, adquieren el título de “reguladas” (Sofom ER); aquellas sociedades que no presentan los vínculos antes mencionados, son denominadas como “no reguladas” (Sofom ENR) y no se encuentran bajo la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)⁵. Es decir, las Sofom ENR no tienen obligaciones en términos de transparencia y rendición de cuentas y sólo basta con darlas de alta en el Registro Público de Propiedad y ante el Sistema de Contribución Tributaria⁶

De acuerdo a la legislación del sistema financiero mexicano, la ley que se encarga de normar a éste sector y todas las figuras legales que lo conforman, es la Ley General de Organizaciones y

²Uniones de crédito. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/otros-sectores/uniones-de-credito>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013].

³ RODRIGUEZ, (2010), op. cit. p. 38

⁴ De acuerdo con el portal electrónico de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios financieros (CONDUSEF), el factoraje financiero agiliza la recuperación de cuentas por cobrar, reduce el apalancamiento financiero y hace más eficiente las áreas de cobranza de las empresas. La actividad consiste en el pacto a un determinado precio entre el cliente y la empresa de factoraje por la adquisición de derechos de crédito que el cliente tenga a su favor.

El arrendamiento financiero es el instrumento a través del cual una empresa (la Arrendadora), se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a otro individuo (Arrendatario o cliente), durante un plazo forzoso. Esta herramienta permite el uso del bien por parte del arrendatario, sin que el activo sea de su propiedad, evitando gastos en compra de activos; al mismo tiempo facilita la negociación con el proveedor pues le permite obtener precio de contado.

⁵ Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM). (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/sociedades-financieras-de-objeto-multiple>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

⁶ Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, Guía para la las Sofomes, (s.f), [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/guia-para-sofomes.pdf>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

Actividades Auxiliares de Crédito. Sin embargo, las UC se encuentran reguladas también por la Ley de Uniones de Crédito⁷.

1.1.3 Sector Entidades de Ahorro y Crédito Popular

Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular (SCAP).- Son la nueva figura de las cajas populares y se reconocen tres clases dentro de éstas instituciones: las sociedades cooperativas de consumidores de bienes y/o servicios, de productores de bienes y/o servicios y de ahorro y préstamo. El objetivo de las éstas entidades financieras consiste en realizar actividades de ahorro y préstamo en el sector de escasos recursos principalmente. Además, las SCAP no son intermediarios con fines de lucro, sino que se rigen bajo principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas.

Las cooperativas se encuentran clasificadas de acuerdo al monto de sus activos en:

- Nivel Básico: Sus activos no rebasan los 2.5 millones de unidades de inversión (UDIS) y no requieren autorización de la CNBV para realizar operaciones de ahorro y préstamo.
- Nivel I al IV: Sus activos van de los 10 millones de UDIS para el nivel más bajo, hasta montos superiores a los 250 millones de UDIS para el nivel más alto. Los cuatro estratos están bajo la supervisión de la CNBV⁸.

Sociedades Financieras Populares (Sofipos).- Estas sociedades tienen como propósito fomentar el ahorro popular y expandir el acceso al financiamiento a la población excluida del sistema financiero. Estas instituciones con carácter de microfinanzas ofrecen servicios financieros a los sectores y comunidades que carecen de ellos (familias de bajos ingresos), de acuerdo a las características y riesgo de la demanda. Están facultadas para recibir depósitos del público, otorgar préstamos, ofrecer seguros, expedir tarjetas de crédito y débito, recibir pagos de servicios por

⁷ RODRIGUEZ, (2010) op. cit. p. 37

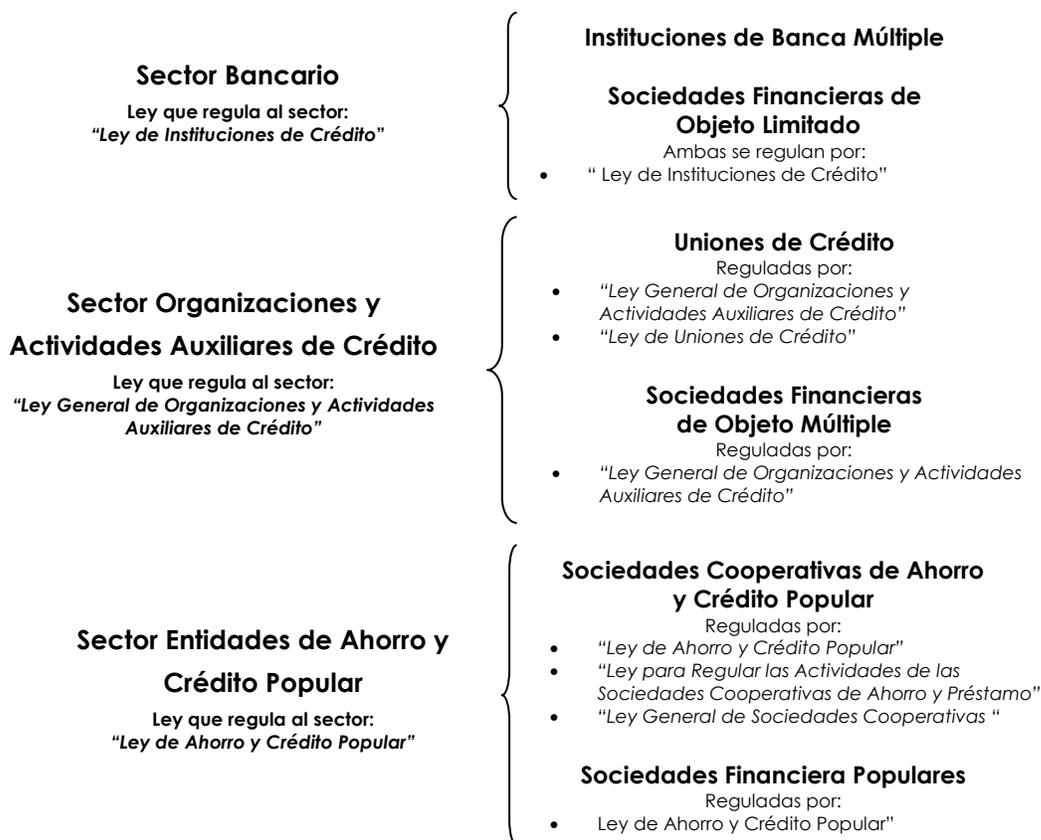
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes). (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistemafinanciero.BuscaSector.do?sector=68&seccion=2> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

⁸ Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/entidades-de-ahorro-y-credito-popular/916-sociedades-cooperativas-de-ahorro-y-prestamo-scap>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

cuenta de terceros, entre otros; el tipo de actividades que realiza depende del nivel de operación en que se encuentre la Sifipo⁹.

Dentro de éste sector se localizan la mayoría de las microfinancieras que operan en el país, ya que éste estrato financiero atiende principalmente a los hogares en condiciones de marginación. La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) rige ambas figuras legales (SCAP y Sofipos), sin embargo, las cooperativas están bajo las disposiciones establecidas en la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP) y la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC)¹⁰

Figura 1. Estructura de las microfinanzas en México



Fuente: Elaboración propia en base a la información obtenida en el texto "Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México" y los sitios web de Banco de México, CNBV y CONDUSEF.

⁹ Sociedades Financieras Populares. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://www.cnbv.gob.mx/SectorPopularUC/Descripcion/Paginas/Sofipos.aspx> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

¹⁰ Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.cnbv.gob.mx/SectorPopularUC/Descripcion/Paginas/Sociedades-Cooperativas.aspx>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

1.1.4 Organismos Reguladores

Dentro de las siete instituciones encargadas de la supervisión del sistema financiero mexicano, tres de ellas son las que toman relevancia en el aspecto de la vigilancia en el sector de las microfinanzas.

1. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se encarga de planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país. Dentro de las facultades que posee la Secretaría la emisión de normas para regular las oficinas de representación, las filiales de entidades financieras del exterior y la expedición de reglamentos orgánicos de los bancos de desarrollo, forman parte de las actividades más importantes que recaen en el sistema financiero. Es decir, la SHCP es la encargada de emitir disposiciones en términos de las leyes para regir a las microfinancieras (por ejemplo, las disposiciones emitidas en términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).
2. El Banco de México también emite normas para el desarrollo del sistema financiero. La mayoría de las normas que anuncia el banco central tienen como fin regular las operaciones de crédito, depósito y los servicios que ofrecen bancos y casas de bolsa. Además el Congreso de la Unión ha posibilitado al Banco de México para normalizar las comisiones, tasas de interés y los conceptos de cobro por operaciones y servicios de entidades financieras.
3. Por último, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores es la encargada de autorizar a los intermediarios que desee ingresar al sector financiero, realiza las emisiones necesarias para regular la limitación en la toma de riesgos por parte de los intermediarios financieros (y no comprometer así las solvencias de dichas entidades) y supervisa a las organizaciones que forman parte del sistema financiero. Dentro de las instituciones que vigila la CNBV están: bancos, Sofoles, Sofomes, Sofipos, SCAP, casas de bolsa y sociedades de inversión¹¹.

¹¹ Sistema Financiero. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet,, <<http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html#Autoridades>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

Podemos decir entonces que la SHCP, Banco de México y la CNBV realizan emisiones de normas o reglamentos que modifican los términos para la constitución de una microfinanciera bajo las figuras jurídicas de Sofol, Sofom, Sofipo, SCAP y UC; además, delimitan los estatutos bajo los cuales les es permitido desarrollar sus actividades y el tipo de acciones que estos intermediarios financieros pueden realizar. A su vez, la CNBV es la encargada de autorizar la constitución de las instituciones antes mencionadas y tiene bajo su mandato la supervisión de cada una de éstas entidades.

1.2 Consecuencias del rápido crecimiento en el sector microfinanciero.

El principal eje rector del sistema financiero en la oferta de servicios ha sido la minimización de riesgos y la garantía en el retorno de inversión. Esta premisa ha provocado que la población de escasos recursos de todo el mundo, muestre dificultades en la apropiación de alternativas que les permitan mejorar su nivel de vida a través de servicios financieros.

Las microfinanzas así, colocaron las bases de un nuevo paradigma en el sistema financiero. El antiguo panorama sobre el cuál muchas instituciones bancarias trabajaban, marca que las personas de escasos recursos no tenían una capacidad de ahorro y mucho menos una capacidad de pago en préstamos, por tanto, el alcance de los servicios financieros se veía obstaculizado. El nuevo paradigma donde incursionaron las instituciones microfinancieras afirma que, las personas de bajos ingresos realizan un gran esfuerzo por ahorrar y tienen una disciplina para saldar un crédito adquirido. Por otro lado, éste tipo de población está dispuesta a obtener dichos préstamos siempre y cuando se adecuen a al nivel de endeudamiento que puedan sostener. Este modelo de trabajo ha dado la posibilidad de que se desarrollen nuevas formas en el manejo y colocación de créditos en el sector popular, pero además, ha incrementado la inclusión de la población de bajos recursos al sistema financiero.

Las instituciones microfinancieras no solo cambiaron la forma de trabajo en las entidades financieras, sino que las mismas organizaciones de microfinanzas han sufrido una metamorfosis en el tipo de intereses perseguidos. Ésta transformación se suscitó en gran medida por el constante crecimiento de competidores financieros en el mercado y las distintas consecuencias que se ramificaron de aquí, provocando en términos generales, un mayor enfoque empresarial (dirigido a

la rentabilidad de la empresa) y la pérdida de la motivación original (el apoyo a la población de escasos recursos para mejorar su calidad de vida).

La atracción de tantos inversionistas por el sector microfinanciero se debió a la alta rentabilidad que presentaba. Antes del año 2000 las microfinanzas existían en México, parece ser que después de ese año el sector comenzó a arrojar alertas sobre su gran rentabilidad. Con el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) realizado durante el mandato de Vicente Fox (el principal propulsor microfinanciero), las instituciones que se inscribieron lograron buenos resultados en cuanto a utilidades y sustentación, y además, obtuvieron valiosa experiencia en la colocación y manejo de préstamos en un estrato poblacional del que se conocía muy poco: el sector de escasos recursos. Gracias al éxito alcanzado con PRONAFIM, muchas microfinancieras lograron consolidarse como instituciones financieras comerciales (pues alcanzaron la rentabilidad financiera y sostuvieron un alto y rápido crecimiento) y permitieron la inclusión de población de ingresos bajos al sistema financiero. Estos factores influyeron demasiado en la atracción de nuevas inversiones¹².

Aunque no puede negarse la existencia de microfinancieras con un carácter altruista dominante, éste tipo de entidades no fueron quienes captaron la atención de inversionistas. Instituciones como Compartamos, Fincomún y el Centro de Apoyo al Microempresario (CAME)¹³, quienes predominan en una orientación empresarial, fueron quienes llevaron a otro nivel el desenvolvimiento de los servicios financieros hacia personas de escasos recursos.

En el periodo 2000-2005 se observa el mayor crecimiento del sector microfinanciero. Como se muestra en el siguiente cuadro, en el lapso de 2004-2005 las organizaciones experimentaron un incremento del 38% en la cartera y un 33% en el aumento de clientes. Además, la productividad del sector mejoró, ya que pasó de 206 clientes atendidos por agente, a 268 en 2005. Así mismo, la cartera de riesgo disminuyó de 6.5% a 5.0%.

¹² PADILLA FRANCISCO, ULLOA MIGUEL, (2008), "Investigación de gabinete sobre el estado de las Microfinanzas a nivel local e internacional y su relación con el FOMUR", [publicación en línea]. Disponible en Internet <http://www.pronafim.gob.mx/documents/doc_12_43_190.pdf>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013], p. 83.

¹³ ALPIZAR A. CARLOS, GONZALEZ-VEGA CLAUDIO, (2006), "El sector de las Microfinanzas en México", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://cide-osu.cide.edu/Sample%20Website/pagina%20web/3.Documentos/Afirma%20V%20-%20Sector%20de%20Microfinanzas.pdf>>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013], p. 48.

Cuadro 1. Crecimiento del sector de microfinanzas. Organizaciones asociadas a Pro-Desarrollo A.C. 2004-2005

Concepto	2004	2005	Crecimiento (%)
Cartera total (miles de pesos)	3,279,725	4,540,811	38.5
Total de clientes de crédito	827,947	1,103,438	33
Total de agentes de crédito	2,906	4,265	46.68
Número promedio de clientes atendidos por trabajador	209	268	28.22
Total de Cartera en Riesgo >30 días (miles de pesos)	206,949	225,953	9.18
Cartera en Riesgo >30 días como proporción de la cartera total (%)	6.3	5.0	20.63

Fuente: ALPIZAR A. CARLOS, GONZALEZ VEGA CLAUDIO, (2006), "El sector de las Microfinanzas en México", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://cide-osu.cide.edu/Sample%20Website/pagina%20web/3.Documentos/Afirma%20V%20-%20Sector%20de%20Microfinanzas.pdf>>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013], p. 23.

Respecto a Compartamos, Fincomun y CAME, tenemos que durante 2000-2005, el primero de esos programas, creció en un 75% anual en cuanto a su cartera total, Fincomun lo hizo en 47% y CAME en un 70%. Por otro lado, el número de los clientes de Compartamos y CAME aumentó anualmente en 45% y 47% respectivamente, lo que nos señala un crecimiento en el monto de los préstamos solicitados más rápido comparado con los nuevos clientes que se obtuvieron. En el caso de Fincomun sucede lo contrario, ya que los clientes aumentaron en un 71% anual, mostrando una rápida y mayor expansión en cuanto a cobertura.

Desde la perspectiva del personal, Compartamos y CAME no muestran mejoría en la productividad, pues los trabajadores ubicados en esos programas crecieron mucho (46% y 43% para cada institución), si esto lo comparamos con los porcentajes de los clientes, observamos que existen menos clientes atendidos por más personas. Para Fincomun las cosas funcionaron mejor al presentar un incremento de clientes mayor al del personal.

Cuadro 2. Crecimiento de Compartamos, Fincomun y CAME. Promedio anual para los últimos seis años (porcentajes). 31 de diciembre 1999 a 31 de diciembre 2005

Concepto	Compartamos	Fincomun	CAME	En conjunto
Cartera total	75,3	47,1	60,2	67,6
Total clientes de crédito	45	71,3	47,3	45,2
Total de personal	46,1	57,3	42,6	43,4

Nota: Los totales del cuadro 2 incluyen la información de las siguientes instituciones: AISol Chiapas, Asesoría Integral a Empresas Agropecuarias (ASEA), Asociación Mexicana de Transformación Rural y Urbana (AMEXTRA), Asociación Pro Mujer de México, Banco Compartamos, Caja Depac Poblana, Centro de Apoyo al Microempresario (CAME), Conserva, Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, Depósito y Servicios Pecuarios del Noroeste (DESPENO), Desarrollo Autogestionario (AUGE), Espacios Alternativos, EurekaSoli, Financiera Independencia, Fincomún Servicios Financieros Comunitarios, Fundación Integral Comunitaria (FINCA México), Fundación Realidad (FRAC), Oportunidad Microfinanzas, Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF), Promotora de Servicios Rurales (FIMEDER) y Soluciones Financieras (SOLFI).

Fuente: ALPIZAR, (2006), *Ibíd.* p. 25

Como se desprende del cuadro anterior, el gran desarrollo, del sector microfinanciero y sus principales componentes, han servido como indicador de atracción de nuevos inversionistas, instituciones de banca y de organizaciones comerciales. Dentro de los más representativos, refiriéndonos a empresas comerciales, tenemos a Banco:Famsa, Wal-Mart, Chedraui, Copel, Farmacias del ahorro (con el lanzamiento de “Te Creemos”) e incluso puede contemplarse a Banco Azteca, por su origen y relación con el grupo comercial Electra. Sin embargo, los bancos también juegan parte importante en la inversión. Por ejemplo, Banorte expandió las operaciones de Crédito Pronegocio para tener alcance en el servicio a microempresarios; HSBC adquirió una parte importante de los instrumentos accionarios de Financiera Independencia y Mi Banco del Perú ha adquirido acciones de Forjadores de Negocios¹⁴.

Observamos también en el cuadro dos que, en los últimos años un gran número de organizaciones se han situado en las microfinanzas, pero del total de éstas, las instituciones de carácter comercial han ido ganando terreno. Lo anterior no significa que ninguna de estas empresas (con mayor orientación al consumo), no contemplen la importancia de ofrecer servicios financieros a la población marginada, pero sí implica que el carácter social de estos servicios quede en un lugar jerárquico menor. Además, que el sector microfinanciero se encuentre integrado en mayor parte

¹⁴ PADILLA, (2008), *op. cit.* p. 88, 89.

por entidades comerciales significa un cambio estructural en el mercado, una competencia mayor y más difícil por los nichos financieros de mercado más rentables.

1.2.1 Competencia

Una de las inquietudes que se reflejan en el sector de microfinanzas es el de la competencia. La multiplicación de organizaciones no sólo fue de microfinancieras, sino de SOFOLES y entidades comerciales, con lo cual se observa que la batalla por acaparar mercado se sobrelleva por diversos flancos. Por un lado, la competencia entre las propias organizaciones de microfinanzas se agudiza y dificulta gracias a que todas estas entidades están demasiado concentradas en unos cuantos lugares de la República (Chiapas, Oaxaca, Estado de México y Veracruz¹⁵), provocando que el mercado se sature y el servicio ofrecido presente un alto grado de homogeneidad. Esta enorme similitud de servicios entre instituciones obliga a que se empleen cambios en la imagen del establecimiento y/o en el producto, e incluso, la calidad de atención al cliente forme parte crucial en la competitividad que una microfinanciera tenga en el mercado¹⁶.

El sector que representa mayor atención para las instituciones microfinancieras y que es más difícil de afrontar, está conformado por las organizaciones comerciales y SOFOLES. Las primeras entidades son el mayor competidor, ya que no solo participan en el ramo del crédito empresarial, sino que también lo hacen (y en su mayor parte) en el crédito al consumo, seguros y captación de depósitos. El ejemplo más notorio se refleja en Grupo Elektra, quien a través de Banco Azteca, permite a los consumidores generar cuentas de ahorro, obtener el servicio de remesas, entre otros; además, Elektra como empresa comercial, incurre en créditos al consumo altamente atractivos a la población¹⁷. De ésta forma, ésta institución con su enorme gama de servicios, la alta flexibilidad con que se puede acceder a éstos y el tiempo que se ha mantenido en el mercado, otorga una gran certidumbre al consumidor que se transforma en un potente factor de competencia, algo que para una microfinanciera es difícil de vencer.

1.2.2 Sobreendeudamiento

Cuando nos referimos a sobreendeudamiento hacemos referencia a la contratación de un préstamo cuya magnitud rebasa la capacidad de pago del cliente. En los últimos años éste

¹⁵ El riesgo de crecer (demasiado), (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2011/09/14/el-riesgo-de-crecer-demasiado>>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013]

¹⁶ ALPIZAR, (2006), op. cit. p. 57.

¹⁷ ALPIZAR, (2006), Ibid. p.58

problema se ha tornado crítico, principalmente porque dentro de éste fenómeno se encuentran otros conflictos (contratación de créditos con múltiples instituciones, falta de información crediticia y la superación de la capacidad de pago en los clientes) que son la razón de existir de la atenuante incapacidad de pago en los créditos.

Se ha pensado que el sobreendeudamiento se debe a raíz de la contratación de préstamos con múltiples instituciones, pero eso no es del todo correcto. Es real que obtener varios créditos lleva en algún momento, al no pago de alguno o incluso de todos, esto sucede siempre y cuando no se maneje de manera racional la magnitud de deuda contraída. Pero un evento que tiene mayor peso en el asunto lo dirigen aquellas organizaciones que otorgan el crédito al consumo en montos dimensionales y sin solicitar las garantías necesarias. Con la entrada de estas instituciones al mercado crediticio, la competencia se incrementa, y por tanto, las medidas que se utilizan para reducir costos, aumentar utilidades y sostener un crecimiento en la entidad financiera, deben modificarse. Es por ello que se acude con menor frecuencia a la consulta de reportes crediticios, y tanto los montos como las flexibilidades de los créditos, son mayores¹⁸. Este hecho nos canaliza al otorgamiento de préstamos muy elevados hacia personas cuyo nivel de endeudamiento real es rebasado y a una enorme oferta de créditos en los que se puede acceder fácilmente.

Organizaciones como Banco Azteca son foco del problema de sobreendeudamiento, pues sin tener algún tipo de referencia sobre ingresos para conocer el nivel adecuado del crédito, el banco determina montos excesivos de préstamo. Otros casos se presentan con Famsa y Copel, pero en conjunto, forman un imán de consumidores que por lo general, no tienen un buen conocimiento en el manejo de deuda.

Por otro lado, existe una enorme dificultad para conocer si un cliente ha contraído préstamos con múltiples organizaciones, ya que la única referencia para éste cometido es el buró de crédito. Además, dado que ésta herramienta depende de la información que las instituciones emiten de los acreditados y del número pequeño de organizaciones que realizan tal declaración, el buró se transforma en un utensilio poco eficiente,¹⁹ provocando que se aprueben créditos hacia individuos

¹⁸ PAEZ MOLINA, MARTIN, El fantasma del sobreendeudamiento, (s.f). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://mundomicrofinanzas.blogspot.mx/2012/07/el-fantasma-del-sobreendeudamiento.html>> [Fecha de acceso: 14 de octubre, 2013]

¹⁹ ALPIZAR, (2006), op. cit. p. 59,60.

morosos o que el sujeto utilice el préstamo para saldar una deuda con otra institución. Las Sofomes tienen relevancia dentro de éste problema, pues con el éxito observado de “Compartamos” a partir de 2001, el crecimiento y rentabilidad de las microfinanzas fue aprovechado por muchos inversionistas bajo la figura jurídica de Sofom ENR, ya que permitían la generación de utilidades en el corto plazo, poseían ventajas fiscales y no estaban obligadas a realizar reportes a las sociedades de información crediticia²⁰.

Las consecuencias del problema y todo lo que existe en su interior comienzan a observarse en las peticiones de reestructuración de financiamiento que las microfinancieras han pedido al programa PRONAFIM, ya que cerca del 10% del total de las organizaciones en 2011 solicitaron dicha reestructuración²¹. Desde la perspectiva del cliente, la imposibilidad de cumplir con un crédito contraído y la facilidad con la que se puede acceder al crédito con otra entidad, generan un círculo vicioso en el que se usa deuda para saldar deuda, incrementando progresivamente el problema de sobreendeudamiento.

1.2.3 Las microfinanzas y su concentración en el microcrédito.

En los apartados anteriores hemos visto como se desarrollaron en México las microfinanzas y las principales consecuencias de éste crecimiento. Pero la raíz de todo éste fenómeno descansa en la rentabilidad y autosuficiencia que el crédito logró en las microfinancieras de la década pasada. Esta concentración en la colocación de deuda como medio de financiamiento es consecuencia de los pocos esfuerzos e interés por explotar nuevos servicios financieros, principalmente de depósito. Aquí la responsabilidad recae en aquellas organizaciones que pueden realizarlo, pero aún no incursionan a fondo en más estrategias que aprovechen los beneficios de éste nuevo mercado.

Aunque el marco regulatorio es un factor que ha impedido el avance de la movilización de depósitos, y con ello, se profundizó en la colocación de créditos como el principal propulsor microfinanciero, se pone un mayor énfasis en el poco interés que han brindado las microfinancieras en la acumulación recursos de la población, como principal obstáculo en la

Los autores indican que el sector de las microfinanzas se ha caracterizado por historias crediticias incompletas, irregulares y con escaso número de observaciones sobre los préstamos.

RODRIGUEZ, (2010), op. cit. p. 215.

La autora indica que las limitaciones en las bases de datos impiden el uso de *creditscoring* (utilizados tradicionalmente en bancos) para predecir el pago de la deuda. Además, aunque el analista de crédito conozca la capacidad de pago del cliente, es difícil conocer qué tan endeudado se encuentra, debido a las deficiencias de información del buró.

²⁰ MEJIA GENARO, El riesgo de crecer (demasiado), (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2011/09/14/el-riesgo-de-crecer-demasiado>>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013]

²¹ Ibid.

penetración de éste mercado. A pesar de que éstas organizaciones tienen la reputación necesaria para realizar la captación de éste patrimonio (como en el caso de Compartamos), y aún más importante, poseen clientes potenciales que impulsarían la actividad, la incursión de las microfinanzas en ésta actividad es lenta, y por tanto, obstaculiza la apropiación de los beneficios que existen.

Por tanto, la saturación del mercado microfinanciero (en cuanto a la oferta de créditos), es el principal problema y aunque el ahorro no lo solucionara del todo, es una alternativa que puede liberar parte importante de esa saturación. Si las organizaciones de microfinanzas maduras como Compartamos generan resultados en el rubro de la captación de depósitos, es probable que se atraigan, como en el caso del crédito, entidades deseosas de disfrutar los beneficios de éste servicio financiero.

1.3 Dificultades para la movilización de ahorros

En este apartado abordamos aquellos problemas que impiden o retrasan el desarrollo de la movilización del ahorro en las entidades microfinancieras. Estos conflictos no se tratan desde el punto de la rentabilidad directa de la captación de depósitos (costos de cuentas de ahorro, existencia de demanda, etc.), sino que se toma desde otra perspectiva. Los requisitos para captar ahorros y las obligaciones que conlleva el formar parte de un marco regulatorio que autoriza ésta acción y la dependencia de microfinancieras al programa PRONAFIM son unos de los puntos más relevantes que se retoman aquí.

1.3.1 Autorización para la movilización de depósitos

Antes de que se aprobara la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) en 2001, existía un sector de finanzas populares bastante heterogéneo y poco regulado. En los años noventa habían dos principales formas institucionales supervisadas por la CNBV y por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, éstas eran: las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP) y las Uniones de Crédito (UC). Ambas organizaciones eran las únicas figuras autorizadas y reguladas para captar ahorros y colocar créditos, pero no eran las únicas encargadas de ofrecer estos servicios en el sector popular.

Existían también las Cajas Solidarias, cuya función consistía (al igual que las SAP y las UC), en proveer servicios de ahorro y crédito. Aunque las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito se regulaban por la Ley General de Sociedades Cooperativas, las Cajas Solidarias no entraban dentro de ésta normatividad, ya que éste tipo de instituciones realizaban prácticas bajo la forma de Asociaciones Civiles, y por tanto, no estaban obligadas a ser supervisadas. Un caso idéntico sucedía con aquella figura bajo la cual muchas microfinancieras laboraban: las Organizaciones No Gubernamentales (ONG). Las ONG tomaban la personalidad de Instituciones de Asistencia Privada y, de ésta forma, aunque algunas ONG captaban ahorros, no estaban bajo la regulación de la ley.²²

De acuerdo a lo anterior, el problema en México era, por un lado, una deficiencia regulatoria, ya que un mínimo de organizaciones estaban autorizadas por la CNBV para realizar actividades de ahorro y crédito, y por otro lado, la existencia de una supervisión muy débil, pues sólo aquellas entidades financieras de mayor tamaño eran las únicas que se inspeccionaban.

Al entrar en vigor la LACP en 2001, la mitad de los usuarios (menos de 1.5 millones), se encontraban ahorrando en instituciones no reguladas y la otra mitad, aunque se encontraba afiliada a organizaciones autorizadas, no tenían garantía de protección en el patrimonio que habían depositado. Solo aquellas entidades de mayor presencia podían ofrecer esa seguridad en los usuarios²³.

La aprobación de la LACP trajo como consecuencia que todas las organizaciones que ejercían la captación de ahorro y la colocación de crédito fueran denominadas como Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP); las únicas instituciones excluidas de la normatividad de la LACP eran las Sofoles (Sociedades Financieras de Objeto Limitado) y las UC, ya que la figura que representan sólo permite otorgar préstamos.

²² CAMPOS BOLAÑO PILAR, (2005), El ahorro popular en México: Acumulando activos para superar la pobreza, Miguel Angel Porrúa, México, p. 99

²³ CAMPOS, (2005), *Ibid.* p. 97.

**Cuadro 3. Intermediarios financieros no bancarios en México
y autorizaciones gubernamentales**

<i>Instituciones</i>	<i>Bajo la supervisión y regulación de la autoridad financiera</i>	<i>Servicios Financieros</i>
Sociedades de Ahorro y Préstamo	Si	Ahorro y crédito
Uniones de Crédito	Si	Algunas ofrecen servicios de ahorro y todas ofrecen crédito
Patronato del Ahorro Nacional*	Si	Únicamente servicios de ahorro
Cooperativas de Ahorro y Crédito	No	Ahorro y crédito
Sociedades Financiera de Objeto Limitado (Sofoles)	Si	Únicamente servicios de crédito (en su mayoría hipotecarios)
Cajas Solidarias	No	Ahorro y crédito
Organismos No Gubernamentales que prestan servicios financieros	No	Algunas movilizan ahorros y todas ofrecen créditos

Fuente: CAMPOS BOLAÑO PILAR, (2005), El ahorro popular en México: Acumulando activos para superar la pobreza, Miguel Angel Porrúa, México, p.97,

* El Patronato del Ahorro Nacional es hoy conocido como BANSEFI

Así, el beneficio que la LACP trajo en cuanto a regulación, radica en la división de las EACP se dividen en Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular y Sociedades Financieras Populares (Sofipos), lo cual engloba a todas aquellas figuras como las ONG, dentro de la regulación. Aquí las microfinancieras dieron un paso adelante en la movilización de ahorro, pero el marco legal aún no era el adecuado para el tamaño del sector, pues aún era muy pequeño²⁴.

La LACP ha permitido también que los ahorros de la población se encuentren en manos de aquellos agentes capaces de llevar tal responsabilidad, pues la misma LACP y la CNVB, marcan una serie de lineamientos que una organización debe cumplir si es que desea incurrir en la captación de depósitos. Estos requisitos son: la solicitud de coeficientes de liquidez, administración de riesgos, controles internos, procesos crediticios y datos sobre la cartera de clientes²⁵.

²⁴ CAMPOS, (2005), *Ibíd.* p.96, 98, 99.

²⁵ Ley de Ahorro y Crédito Popular, Artículo 116.

Cuando entra en vigor la LACP en 2001 e implementa estas condiciones, el sector de las microfinanzas aún era muy pequeño y de reciente creación, es decir, aunque se mencionó en el apartado anterior que el sector microfinanciero comenzó a despertar inquietudes de atracción de inversionistas partir del 2000, el crecimiento más notorio del sector fue posterior al 2003. Esto no quiere decir que los requisitos solicitados por la CNVB y la LACP sean exagerados, pues se sabe que al tratarse de los recursos de la población, los requerimientos deben ser rigurosos para garantizar seguridad al usuario; pero sí puede decirse que estas cláusulas solicitaban mucho para el tamaño y alcance de las microfinanzas, el cuál era reducido. Así, el conflicto radica en que el marco de obligaciones por cumplir, no estaba diseñado para el sector microfinanciero, es decir, la administración de riesgos que manejaban las microfinancieras existentes cumplían con lo solicitado, pero la escala de dichas organizaciones era lo que les impedía cumplir con la totalidad de requisitos.

Un ejemplo de lo antes mencionado se observa en el registro de Sofipos de la CNBV, el cual arroja que para 2005 solo se habían integrado tres instituciones al registro: Fincomun, Batoamigo y UNAGRA, pero para el lapso de 2006-2008 treinta nuevas organizaciones lograron la figura de Sofipo. Observamos así, que durante el plazo de cinco años dado por la LACP para que las entidades financieras cumplieran con los requerimientos y obtener así la autorización para realizar las actividades de una Sofipo, el sector microfinanciero aún no poseía la escala necesaria, refiriéndonos a clientes, depósitos, capital, etc; pero si podríamos, incluso, decir que la capacidad de control y administración de riesgos mejoraba, debido en parte, a la experiencia que las instituciones desarrollaron con PRONAFIM. Por otro lado, después de 2005, una vez que las microfinanzas se posicionaron como sector rentable, la oleada de autorizaciones fue evidente, pues el sector había incrementado su cobertura, y con ello, la escala de las organizaciones que lo integran.

Cuadro 4. Sociedades Financieras Populares (2011)

<i>Razón Social</i>	<i>Fecha Autorización</i>
Fincomún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V., S.F.P.	12-oct-05
UNAGRA, S.A. de C.V., S.F.P.	12-oct-05
Operadora de Recursos Reforma, S.A. de C.V., S.F.P.	16-dic-05
Libertad Servicios Financieros , S.A. de C.V., S.F.P.	05-abr-06
Administradora de Caja Bienestar, S.A. de C.V., S.F.P.	29-may-06
Consejo de Asistencia al Microemprendedor, S.A. de C.V., S.F.P.	29-may-06
Financiera Mexicana para el Desarrollo Rural, S.A. de C.V., S.F.P.	20-jul-06
Te Creemos, S.A. de C.V., S.F.P.	20-jul-06
Caja de la Sierra Gorda, S.A. de C.V., S.F.P.	29-sep-06
Caja Progressa, S.A. de C.V., S.F.P.	23-nov-06
Batoamigo, S.A. de C.V., S.F.P.	23-nov-06
Financiera Tamazula, S.A. de C.V., S.F.P.	15-mar-07
Sociedad Financiera de Crédito Popular Nacional, S.A. de C.V., S.F.P.	10-may-07
Financiera Popular Finsol , S.A. de C.V., S.F.P.	05-jul-07
Sociedad de Ahorro y Crédito La Paz, S.A. de C.V., S.F.P.	05-jul-07
Servicios Financieros Alternativos, S.A. de C.V., S.F.P.	05-jul-07
Proyecto Coincidir, S.A. de C.V., S.F.P.	01-nov-07
Tepadi, S.A. de C.V., S.F.P.	10-dic-07
Solución ASEA, S.A. de C.V., S.F.P.	10-dic-07
Akala, S.A. de C.V., S.F.P.	07-feb-08
Financiera Auxí, S.A. de C.V., S.F.P.	07-feb-08
Operaciones de Tu Lado, S.A. de C.V., S.F.P.	07-feb-08
Únete Financiera de Allende, S.A. de C.V., S.F.P.	07-mar-08
Financiera Planfia, S.A. de C.V., S.F.P. (antes Su Crédito y Ahorro, S.A. de C.V., S.F.P.)	29-abr-08
La Perseverancia del Valle de Tehuacán, S.A. de C.V., S.F.P.	29-abr-08
Multiplica México, S.A. de C.V., S.F.P.	17-jun-08
Sociedad de Alternativas Económicas, S.A. de C.V., S.F.P.	17-jun-08
Financiera del Sector Social, S.A. de C.V., S.F.P.	17-jun-08
Opciones Empresariales del Noreste, S.A. de C.V., S.F.P.	17-jun-08
Ficrea, S.A. de C.V., S.F.P.	03-oct-08
Acción y Evolución, S.A. de C.V., S.F.P.	03-oct-08
Financiera Sofitab, S.A. de C.V., S.F.P.	18-dic-08
MASCAJA, S.A. de C.V., S.F.P.	18-dic-08
Capital Activo, S.A. de C.V., S.F.P.	27-oct-09
Apoyo Múltiple, S.A. de C.V., S.F.P.	26-nov-09
J.P. SOFIEXPRESS, S.A. de C.V., S.F.P.	26-nov-09
Financiera T Agiliza, S.A. de C.V., S.F.P.	16-dic-09
Sociedad Financiera Agropecuaria de Ahorro y Crédito Rural, S.A. de C.V., S.F.P.	24-mar-10
Impulso para el Desarrollo de México, S.A. de C.V., S.F.P.	17-dic-10
DEVIDA HIPOTECARIA, S.A. de C.V., S.F.P.	17-dic-10
Paso Seguro Creando Futuro, S.A. de C.V., S.F.P.	13-jun-11

Fuente: Comunicado de prensa CNVB, julio 2011.

De ésta forma, la serie de rigurosas condiciones y los costos que estas implican (cargas fiscales, declaraciones crediticias, etc.), aunque necesarias para garantizar la seguridad del ahorro popular, fueron eventos que retrasaron la movilización de ahorros. Actualmente el mercado microfinanciero presenta una saturación evidente y dificultades en la recuperación de préstamos; una solución es la movilización de ahorros, pero es difícil de concretarse para las instituciones dadas las obligaciones, los costos fiscales y de declaraciones crediticias. Por lo tanto, la explotación de los beneficios de la captación de depósitos se ve postergada por el marco de obligaciones previas para adquirir la figura de Sofipo y desarrollar con ello, el sector microfinanciero.

1.3.2 Dependencia de Fondos

Como se mencionó anteriormente, algunas instituciones microfinancieras estaban suscritas al PRONAFIM. A través de éste programa, las organizaciones podían obtener subsidios que les permitían fondear sus actividades, y por tanto, incrementar la colocación de créditos. A su vez, el PRONAFIM les otorgaba un asesoramiento técnico para mejorar la forma en que operaban, buscando así, que las microfinancieras llegaran a sostenerse por ellas mismas²⁶.

Aunque el objetivo del PRONAFIM parecía viable, respecto al fomento de la movilización de ahorros, parece no incentivar la actividad. Esto sucede porque uno de los principales objetivos de captar ahorros, es la generación de un capital que ayude a la microfinanciera a financiarse por sí sola, por tanto, aquellas instituciones que obtienen capital, en una proporción importante, a través de PRONAFIM, no están alentadas a renunciar a estos recursos y decidir optar por el recaudo de depósitos²⁷. Es decir, el capital que logre formarse con ahorro de la población no llegaría a ser de la magnitud de los recursos que aporta PRONAFIM; además, hemos visto que alcanzar una figura jurídica que conceda la autorización de movilizar ahorros requiere de grandes costos.

Dado que PRONAFIM está principalmente, presente en instituciones microfinancieras que atienden a la población rural, el desarrollo del ahorro para éste sector poblacional, permitiría a las comunidades tener una educación financiera y un empoderamiento mayor²⁸. Es decir, los créditos

²⁶ PADILLA, (2008), op. cit. p. 83, 139 y 140.

²⁷ ALPIZAR, (2006), op. cit. p. 13.

²⁸En éste caso el empoderamiento se refiere al autoestima que se incrementa en la población de ingresos bajos, cuando logra acumular e incrementar sus ahorros.

otorgados al estrato rural en su mayoría son comunales y las entidades les brindan asesoramiento en el manejo de la deuda y la administración del negocio que se encuentran desarrollando; esto ha permitido que la población emprendedora tenga mejores condiciones para acrecentar su negocio, lo que se ve acompañado de una mejor autoestima y del ahorro voluntario.

De ésta forma, aquellas organizaciones que dependen de PRONAFIM para financiarse, rezagan el impacto que la movilización del ahorro puede generar en la población rural, la cuál es la más marginada.

1.4 La importancia del ahorro y crédito

Como vimos anteriormente, el sector de las microfinancieras se encuentra en un estado de saturación, y las señales de que el problema se va agravando, han captado la atención de inversionistas en los últimos años. Además, hemos observado que la raíz de la problemática se remonta a la concentración en la colocación de créditos como actividad motriz de las microfinanzas. Aunque la inclusión de la movilización de ahorros es considerada como una actividad que contribuye en buena medida a resolver el problema microfinanciero, esto no significa que captar ahorros es más rentable o saludable en comparación al otorgamiento de créditos. Por lo tanto, es necesario resaltar la importancia que tienen ambos servicios para las organizaciones.

1.4.1 El crédito

El objetivo principal con el cual se constituyeron las microfinancieras era la reducción de la pobreza que incide en la población de escasos recursos. Como ésta población carece, en lo general, de una calificación laboral y académica que les permita obtener un empleo en el mercado formal, la mayoría de los individuos pertenecientes a este estrato social obtienen sus ingresos de empleos informales. Los trabajos que poseen son negocios propios, los más afortunados llegan a tener locales, pero la mayoría se desarrollan en puestos de tianguis, carritos móviles, etc. Así mismo, las actividades que se realizan con estos autoempleos son: carpintería, sastrería, producción de artesanías (en el caso del sector rural, misceláneas, generación y venta de productos alimenticios (fondas, por ejemplo), entre otras. Muchos de estos negocios carecen de oportunidades para desarrollarse; la razón de esto es la falta de recursos que permitan la adquisición o modernización de mobiliario, máquinas o herramientas. Además el poco conocimiento que los propietarios tienen

sobre la administración de recursos en un establecimiento comercial, rezagan el crecimiento del proyecto, e incluso, la vida del mismo.

Como el acceso al financiamiento para estos autoempleos es difícil en la banca privada, las microfinancieras permiten, por un lado, llevar el capital al alcance de la población `propietaria de pequeños negocios, para así, hacerlos crecer; por otro lado, las instituciones de microfinanzas se encargan de otorgar un asesoramiento técnico en la administración del micronegocio. Pero las éste tipo de organizaciones no sólo atienden a la población que posee un autoempleo, sino que también atiende a aquellos individuos con actitud emprendedora.

De ésta forma, las microfinancieras se constituyeron bajo la premisa de que la “caridad” no resuelve la pobreza, pero que sí se apoyaba la visión y habilidades que poseía la población marginada. Ésta podía romper la línea de marginalidad que los caracteriza a través de un micronegocio. De ésta forma, la idea de otorgar micropréstamos permitía ayudar a superar la pobreza.

Desde el punto de las organizaciones microfinancieras, el otorgar préstamos al sector popular parece riesgoso, debido a que no existen comprobantes que avalen la generación constante o segura de ingresos; pero la implementación de mecanismos como el préstamo comunal y la disciplina en el cumplimiento de las amortizaciones que caracteriza a la población de escasos recursos, permiten reducir ese riesgo. Sin embargo, el crédito permite a estas instituciones no sólo cumplir con el cometido de reducir la pobreza, sino que desde el punto de empresarial, el otorgamiento de préstamos contribuye a la generación de recursos. Así mismo, la colocación de microcréditos en forma flexible (en comparación a la banca comercial) genera cierta lealtad de la población hacia las instituciones, pues adquirir un pasivo de magnitud considerable (al menos para el cliente) de manera sencilla, genera la premisa de que la organización confía en ellos, y además alimenta la idea de la misma organización ayuda a cumplir las metas o expectativas que ellos poseen.

Así, los principales aspectos por los que el crédito es importante en las instituciones de microfinanzas son: la generación de recursos a través de las tasas de interés cobradas (lo que posibilita el incremento en la escala de operación para las organizaciones) y la lealtad que la

población otorga a la institución (en términos de recurrir a la misma entidad para adquirir un nuevo servicio financiero cuando lo necesite) para así, retroalimentar la reciprocidad de confianza entre población y microfinanciera.

1.4.2 El ahorro

Aunque las microfinancieras están capacitadas para realizar la captación de depósitos, existen múltiples beneficios para llevar a cabo ésta actividad. Desde el punto de vista microfinanciero, el ahorro permite a la institución la generación de un capital. Este capital puede ser utilizado para otorgar préstamos a nuevos clientes, y también, para reponer los créditos que se encuentran o están a punto de considerarse en la cartera vencida. Es decir, los depósitos obtenidos sirven para sanear (o ayudar a resolver) el problema de la recuperación de micrpréstamos; además, los recursos del ahorrador sirven como garantía de pago, pues en el caso de presentar morosidad para saldar la deuda, puede tomarse el dinero de la cuenta de ahorro del cliente. Así, el ahorro sirve como fuente de financiamiento y como herramienta para amortiguar aquellos préstamos con problemas de retraso de pago. Esto impulsa a las microfinancieras a lograr la autosuficiencia a lo largo del tiempo.

Desde la perspectiva de la población, el contar con una cuenta de ahorro les permite a las familias de ingresos bajos, generar un patrimonio que los auxilie en casos o eventos que requieran un gasto económico fuerte o amortiguar los efectos de la ausencia del ingreso principal del hogar; estos eventos pueden ser: situaciones médicas, gastos escolares y la pérdida del empleo. De ésta forma, en lugar de recurrir a la contratación de deuda con alguna institución o familiar, la población puede hacer uso de sus recursos propios, evitando así, exceder el nivel de deuda que pueda soportar. Por otro lado, contratar un servicio de ahorro permite a las entidades conocer más sobre las necesidades de la población de escasos recursos, y generar con ello, servicios financieros acorde a su perfil económico; esto genera entonces dos beneficios: incrementar el alcance de las organizaciones microfinancieras y fomentar la educación financiera en familias de escasos recursos.

Acrecentar un patrimonio a través de recursos propios genera en la población marginada un empoderamiento, ya que es un estrato social que presenta dificultades para crear un fondo de recursos por cuenta propio. Así, observar que el ahorro poseído se incrementa, aumenta también

la autoestima de las familias y las incentiva a seguir aportando parte de sus ingresos a su patrimonio; esto junto con la educación financiera que reciban, pueden estimular la cultura del ahorro en la población y además se puede desarrollar un mejor manejo en la contratación de deuda, para así, permitir que la economía del hogar prospere.

1.5 Restricciones al ahorro popular en el sistema financiero

Constituir una institución financiera (y cualquier tipo de entidad que ofrezca un bien o servicio) tiene como objetivo percibir un beneficio. Para que ésta ganancia se materialice, deben enfrentarse a los mínimos costos posibles durante el funcionamiento de la entidad bancaria. Ésta es una de las razones por las que los bancos han desarrollado una variedad de servicios financieros de acuerdo al perfil de ingresos y necesidades de la población de recursos altos. Desde la perspectiva de la organización financiera, el estrato poblacional antes mencionado es capaz de obtener un remanente de recursos una vez que ha satisfecho sus necesidades básicas de consumo y además presenta certidumbre en la percepción futura de ingresos, por lo tanto, éste tipo de población es idóneo para realizar de forma regular y sistemática, depósitos de magnitud constante en cuentas de ahorro. Así para la entidad bancaria, ofrecer servicios de ahorro a la población de altos recursos representa una inversión viable y rentable, ya que existen agentes que demandan las cuentas bancarias y estos individuos permiten al banco obtener beneficios a un costo mínimo.

Siguiendo la perspectiva del banco, en la población de bajos ingresos se observa lo contrario a lo mencionado con anterioridad. El sector popular o de bajos recursos está compuesto por una población cuyo nivel de ingreso refleja poca certidumbre en la percepción futura del mismo, y además, por lo general ésta remuneración no cubre las necesidades básicas de consumo para el hogar. Estas dos características del sector popular representan para la institución bancaria una nula existencia de demanda para un servicio de ahorro acorde al perfil económico de un individuo del estrato poblacional mencionado por que no existe un diferencial positivo entre su ingreso y consumo. Si un banco decidiera captar los recursos de hogares de bajos ingresos, entonces la entidad estaría obteniendo (desde la perspectiva empresarial) muy pocos beneficios a un costo elevado.

Los costos a los que un banco debe enfrentar cuando brinda cuentas de ahorro son principalmente tres: costos de mantenimiento, costos por monto de la cuenta y la tasa de interés²⁹. Los de mantenimiento se refieren a los gastos de operación (personal, administración, sucursales, etc.) y en una cuenta de ahorro destinada al sector popular se presentaría un incremento de este tipo de cuotas a causa de los saldos bajos que mantienen acumulados y la alta frecuencia con que los cuentahabientes de escasos recursos realizan retiros³⁰. Estas características implican que el pago al personal y el gasto para brindar el servicio de uso de cajeros, sean mayores al beneficio que la institución bancaria puede recibir, a través del uso de recursos depositados por los usuarios en forma de capital.

En cuanto a los costos por monto de la cuenta, como se mencionó anteriormente, la población del sector popular a causa de su nivel de ingreso, mantienen saldos bajos en sus cuentas, por lo que si la entidad bancaria no incrementa la escala de clientes con este tipo de montos³¹, el capital disponible a utilizar no es lo suficientemente grande para obtener beneficios a través de la inversión de éste en la colocación de créditos.

Respecto a la tasa de interés, éste concepto representa el pago al usuario por el uso de sus depósitos para nuevas inversiones y dado que estos activos acumulados son cantidades monetarias minúsculas, éste desembolso no es redituable para la entidad bancaria.

De ésta manera, las premisas antes planteadas sirven a la organización bancaria como fundamentos para no interesarse en la inclusión de estratos poblacionales marginados como clientes potenciales de cuentas de ahorro.

²⁹ CONDE BUENFIL CAROLA, (2000), ¿Pueden ahorrar los pobres?, El Colegio Mexiquense, México, p. 30.

³⁰ MANSELL CARSTENS, CATHERINE, (1995), Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado, Milenio, México, p. 45

³¹ MANSELL, (1995), *Ibid.* p. 46

Conclusiones

- La estructura de las microfinanzas en México se compone de tres estratos: Bancario, Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y Entidades de Ahorro y Crédito Póular.
- Las figuras jurídicas que engloban a las entidades microfinancieras en México son seis: Banca múltiple, Sofoles, UC, Sofomes, SCAP y Sofipo. Las microfinanzas tienen mayor presencia en los últimos dos tipos de instituciones.
- Existen tres organismos reguladores del sector microfinanciero mexicano: SHCP, Banco de México y CNBV. Estos entes supervisores se encargan de delimitar los alcances de las instituciones de microfinanzas y establecen los requisitos para constituir una entidad microfinanciera.
- El crecimiento experimentado en 2000-2005 por “Compartamos”, “Fincomún” y “CAME”, así como el éxito obtenido por las instituciones afiliadas al PRONAFIM, fueron las razones por las que nuevos inversionistas decidieron participar en el sector de las microfinanzas.
- La rentabilidad de las microfinanzas en 2000-2005, provocó un aumento de la competencia en el sector, principalmente de instituciones comerciales, desplazando el compromiso social de las entidades por un enfoque más lucrativo.
- La flexibilidad para la contratación de un préstamo y los altos montos crediticios que otorgaban a la población, provocaron que las familias se endeudaran por encima de su capacidad de pago y fueran incapaces de solventar la deuda contraída.
- La falta de información crediticia y la facilidad de acceso al crédito, propició que la población mantuviera múltiples contratos de deuda con varias instituciones, generando un problema de sobreendeudamiento.
- Los servicios microfinancieros en México se concentran especialmente en el crédito debido a dos razones: el marco regulatorio que retrasó la movilización de depósitos y la rentabilidad y autosuficiencia que las instituciones lograron a través de éste instrumento.
- Antes de la LACP existía un número reducido de agentes autorizados para movilizar recursos del público, sin embargo, cerca de la mitad de la población mexicana ahorra con instituciones no reguladas. La promulgación de la LACP creó las Sofipos para incentivar la captación de ahorro popular, pero no muchas microfinancieras cumplían con los requisitos solicitados.

- La dependencia con recursos provenientes de programas como el PRONAFIM, no incentivan la captación de depósitos. Por un lado, por los costos para obtener la figura de Sofipo. Por otro lado, porque las instituciones afiliadas a éstos proyectos no obtendrían la misma cantidad de fondos al ofrecer instrumentos de ahorro a la población de bajos ingresos.
- Una microfinanciera debe ofrecer servicios de préstamo a la población porque son generadores importantes de recursos, que permiten incrementar la escala operativa de la institución. Los microcréditos representan una oportunidad para desarrollar actividades productivas que auxilien a las familias populares a reducir el nivel de marginación en el que viven.
- La importancia que tiene el ahorro para una microfinanciera radica, por un lado, en la obtención de un capital que permita a la institución incrementar el número de créditos otorgados, lograr la autosuficiencia y reducir el impacto de la morosidad crediticia. Por otro lado, las entidades microfinancieras pueden generar una gama de servicios acorde a las necesidades de la población.
- Cuando se ofrecen instrumentos financieros que ayuden a la población a acumular un patrimonio, estos individuos son capaces de enfrentar gastos económicos importantes y pueden reducir los efectos negativos de la ausencia de empleo. Así mismo, incrementa la autoestima en los hogares populares y les permite tener un mejor manejo en la contratación de deuda.
- La banca comercial no ofrece servicios de ahorro al sector popular debido a la poca certidumbre en la percepción futura de ingresos, la inestabilidad laboral en que se ven involucrados y a lo insuficiente que son sus recursos para cubrir necesidades básicas de consumo; esto significa que no hay un excedente de dinero que pueda ser destinado a una cuenta bancaria.
- Los saldos bajos que mantienen los pequeños ahorradores en sus cuentas, implica que los gastos de operación (sucursales, administrativos, personal, etc), los costos por monto de cuenta y la tasa de interés pagada al usuario, sean mayores al capital que la banca comercial puede obtener al captar los depósitos de la población de bajos ingresos.

Capítulo segundo

El comportamiento del ahorro popular.

CAPÍTULO SEGUNDO. EL COMPORTAMIENTO DEL AHORRO POPULAR

Introducción

Éste capítulo pretende demostrar que la población de bajos ingresos lleva a cabo una acumulación de recursos, por ello, los tres apartados en los que se divide el segundo capítulo, describen las formas más comunes de ahorro en el sector popular. Además, se pretende explicar la gama de criterios que las familias de escasos recursos tienen en cuenta, para seleccionar los instrumentos donde resguardan su dinero. Ambos objetivos reflejan en conjunto, los puntos esenciales que permitirán a la microfinanciera, la construcción de herramientas exitosas para la captación de depósitos del público.

En el acápite inicial se exponen las principales teorías económicas que describen los objetivos del ahorro durante el ciclo vital del individuo y se explica que dichas premisas no se adecuan a lo que se observa en los hogares populares mexicanos. Además de lo anterior, se demuestra que el uso de préstamos por parte de los hogares populares no es un símbolo de incapacidad para ahorrar, al contrario, estos sucesos reflejan que dichos hogares generan un patrimonio para afrontar gastos lo suficientemente grandes para cubrir los desembolsos; es decir, la inestabilidad y escases de los ingresos es el argumento por el cual se requiere de un patrimonio monetario de contingencia en dicha población.

Dentro del segundo apartado se mencionan los medios que la sociedad mexicana de bajos ingresos utiliza con más frecuencia para realizar aportaciones a su patrimonio. Asimismo, se indica la clasificación de estos instrumentos y se explican las ventajas y desventajas de los mismos.

El capítulo finaliza con un análisis sobre los criterios que emplea la población de bajos ingresos para considerar a los instrumentos informales de ahorro como medios más atractivos en comparación a las herramientas formales. Para ello, se estudia a la seguridad, conveniencia y liquidez como los rubros más importantes.

2.1 El ahorro en la población de escasos recursos

Existen diversas teorías que se encargan de analizar la acumulación de activos de los individuos a lo largo de su vida. Entre estos destacan la teoría del ingreso permanente (formulada por Milton Friedman) y la teoría del ciclo vital (postulada por Franco Modigliani). Ambas manejan que el objetivo del ahorro es el consumo en la vejez, ya que la vida productiva del individuo se termina antes de morir, y por tanto, durante el espacio de tiempo que existen entre estos dos puntos no puede percibir ningún ingreso, por lo que su consumo lo realiza a partir del ahorro que generó. De ésta forma, el individuo al poder visualizar su ingreso futuro y los posibles cambios que éste pueda tener, modifica el consumo de toda su vida productiva para poder acumular activos y lograr un monto mayor al consumo ejercido durante la vejez.³²

El problema con estas teorías es que en los hogares populares, los ingresos y la forma en que se realiza el consumo no suceden de acuerdo a las premisas que se establecen. Por un lado, en las familias de escasos recursos, dado que es muy regular encontrar al jefe(s) de familia con una calificación laboral y académica limitada, se tiene que la estabilidad para sostener un empleo es reducida; de aquí se desprende que no siempre se percibe un ingreso de manera constante durante toda la vida productiva de los jefes de familia, y además, éste ingreso generalmente no es mayor al consumo del hogar, pues muchos de los trabajos que poseen los miembros del hogar que laboran, se encuentran en el sector informal.

Otro de los elementos teóricos que no se observa en el sector popular es que el ahorro en las familias pertenecientes a éste estrato, no se designa primordialmente para el consumo en la vejez, pues la acumulación de activos no es a largo plazo³³; además, dado que sus ingresos son menores o iguales a su consumo, la capacidad que tienen estos hogares para ahorrar, es pequeña, por lo tanto, la visión en la generación de un patrimonio es generalmente de corto plazo. Con esto tenemos que la población de bajos recursos no ahorra para la vejez, sino para situaciones adversas de consumo en el futuro cercano y que éste ahorro no puede realizarlo en grandes montos, sino en pequeñas cantidades causa de la inconsistencia y la magnitud del ingreso percibido³⁴. La

³² CAMPOS, (2005), op. cit. p. 46

³³ Aunque las familias del sector popular utilizan las cuentas bancarias como medio de ahorro a largo plazo, la mayoría de los hogares populares concentra el destino del ahorro para la cobertura de gastos inmediatos y de mediano plazo.

³⁴ CAMPOS, (2005), op. cit. p. 46, 47.

premisa anterior se sostiene en el modelo teórico conocido como “Buffer-Stocks”, el cual se asemeja a los argumentos precautorios keynesianos sobre el ahorro.³⁵

Debido a la poca penetración en el estudio de la acumulación de activos en el sector popular y a las diferencias entre la realidad y las teorías mencionadas, las instituciones de banca comercial no han percibido la manera de crear servicios financieros acorde a las necesidades de la población de ingresos bajos, impidiendo la inclusión de estas familias al sistema financiero. Los capítulos tercero y cuarto abordan las estrategias para incentivar la captación del ahorro popular y los beneficios de dicha actividad bajo la línea teórica mencionada en el párrafo anterior

Una vez que se toma en cuenta el tipo de empleos que posee la población del sector popular, el lugar de residencia, el número de integrantes de la familia (que generalmente son extensas, ya que conviven abuelos, hijos y nietos en el mismo lugar), etc; se puede observar que estos individuos no pueden o no necesitan ahorrar, sino que requieren de algún préstamo para cubrir al menos sus necesidades de consumo básicas. Aunque esto tenga lógica en el razonamiento, la realidad indica algo diferente: los hogares de escasos recursos pueden ahorrar, ahorran y necesitan ahorrar³⁶, sólo que resulta difícil para ellos. El constante uso de préstamos solicitados a familias, amigos o instituciones bancarias cuando se presenta una situación de gasto mayor al habitual, es la forma en que se observa la premisa anterior es en. Por ejemplo, los conflictos de salud como accidentes, el deceso de algún familiar o enfermedades; los desastres naturales (donde se afecta o se pierde el patrimonio de vivienda), los gastos escolares y de vivienda (pago de servicios de luz, agua) y los eventos de celebración tales como: bodas, graduaciones, etc, son los fines a los que se encamina la deuda contraída con terceros³⁷.

El endeudamiento como forma alterna para aliviar problemas de gasto no implica que los hogares no realicen ninguna aportación voluntaria, que les permita poseer un patrimonio para afrontar tales conflictos; al contrario, las familias sí logran acumular recursos, pero éstos no son lo

El modelo “Buffer-stocks” explicado en el texto, señala que el ahorro por motivos precautorios se realiza en montos pequeños y es utilizado para hacer frente a la disminución del ingreso percibido. Lo que indica la teoría es que el volumen de los activos acumulados es constante, sin embargo, esto no se observa en los hogares populares, debido a que los ahorros de estas familias son volátiles y escasos.

³⁵ KEYNES JOHN MAYNARD, (2003), Teoría general del empleo, el interés y el dinero, Fondo de Cultura Económica, México, 413 p.

Para Keynes, el ahorro depende del nivel de ingreso y de la certidumbre que se tenga sobre éste, ya que si el individuo espera que sus recursos futuros sean mayores a los actuales, entonces no existe un estímulo para ahorrar y viceversa

³⁶ RUTHERFORD, STUART (2002), The poor and their money, La Colmena Milenaria, México, p. 19

³⁷ HULME DAVID, THANTEM ARON, (2009) Microfinance. A reader, Routledge, Nueva York, p. 38, 39.

suficientemente grandes como para solventar los desembolso requeridos. De ésta forma, los individuos tienen la necesidad de ahorrar cantidades de mayor dimensión, las cuales les ayuden a no incurrir en la adquisición de deuda o que los auxilie en la reducción del monto a adquirir. Así, podemos demostrar que éste tipo de agentes resguardan dinero en pequeñas cantidades, por lo que la premisa que afirma lo contrario es incorrecta.

Aunque el ingreso de los hogares de escasos recursos en muchos casos no alcanza a cubrir las necesidades de consumo, las familias están dispuestas a abstener una parte de los recursos que perciben con el fin de disminuir el impacto de aquellas situaciones que comprometan la estabilidad económica del hogar. La forma en que se refleja lo anterior es observable en las distintas modificaciones que la madre de familia realiza en la compra de alimentos, es decir, en muchos casos es preferible reducir el consumo de cierto tipo de bienes (carne, por ejemplo)³⁸ o cambiar la marca y/o el establecimiento donde habitualmente realiza la compra de bienes. De igual forma, la abstención de productos no indispensables (algún tipo de artículo electrónico) muestra el compromiso de las madres de familia para generar un pequeño fondo que solvente gastos del hogar³⁹.

De acuerdo a lo antes mencionado, la población de ingresos bajos necesita ahorrar precisamente, por la escasez de sus recursos y por la alta vulnerabilidad a accidentes, pérdida del empleo, etc, a la que están sujetos; así, por el hecho de presentar una economía poco estable en el hogar, el ahorro para las familias del sector popular es fundamental, pues deben administrar de manera cautelosa el dinero que se tiene. Por esta razón, el racionalizar el tipo de bienes que habitualmente consumen, el cambiar los lugares a los que acuden y la marca de los productos que frecuentemente consumen, forma parte del esfuerzo que las familias realizan para cuidar de los pocos recursos que perciben.

³⁸ BAZAN, LUCIA, HANONO LINDA, (2005), "Ahorro y crédito en unidades domésticas mexicanas: patrones de comportamiento e impacto de los servicios financieros populares", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.bansefi.gob.mx/sectahorrocredpop/investigacionesSACP/Documents/Hogares%20usuarios/Ahorro%20y%20Cr%C3%A9dito%20CIESAS.pdf>> [Fecha de acceso: 26 de febrero, 2013], p. 33

³⁹ BAZAN, (2005), *Ibíd.* p.31

La autora cita (entre otros ejemplos) cómo algunas mujeres de Acatzingo, Puebla coinciden en incrementar la producción de tortillas del hogar (tarea que hacen como parte de sus trabajos domésticos) y llevarlas a los mercados semanales para venderlas o cambiarlas por alimentos. Así mismo, algunas veces realizan actividades artesanales como el bordado de servilletas o la elaboración de velas para apoyar con algunos gastos del hogar.

2.2 Principales formas de ahorro en el sector popular

Hemos visto que la población de escasos recursos necesita del ahorro para mantener una estabilidad económica en el hogar, la cual se ve afectada por la inestabilidad en la percepción de ingresos. Aunque podemos generalizar la razón del ahorro en familias de bajos recursos, no podemos realizar la misma afirmación para las estrategias que se llevan a cabo en estos hogares. Dado que existen distintos grados de inestabilidad en el ingreso, diversas necesidades de consumo, varios niveles de accesibilidad a los servicios financieros y de conocimiento de los mismos, los hogares de escasos recursos emplean distintas habilidades administrativas en el uso de diferentes mecanismos para el ahorro.⁴⁰

Las formas en que se lleva a cabo el ahorro en el estrato de bajos ingresos podemos dividirlos en tres categorías: activos financieros formales, informales y activos físicos. Dentro de los primeros se pueden incluir las cuentas de ahorro en bancos; para los activos financieros informales tenemos los mecanismos de acumulación fuera de la banca: tandas, atesoramiento, etc. Por último, dentro de los activos físicos encontramos a los electrodomésticos, animales y/o granos.

La frecuencia con la que son usados cada uno de éstos tres medios para generar un patrimonio y las diferentes formas en que se combinan, dependen de las necesidades y el ingreso familiar, así como de la accesibilidad de los medios de ahorro. De ésta manera, para la población de escasos recursos, los activos financieros informales y los activos físicos representan los canales de ahorro más convenientes, en relación a los de carácter formal. Esto sucede porque resultan más simples de llevar a cabo, conllevan a un menor costo en cuanto a comisiones, cuotas, penalizaciones, tiempo y dinero gastado en el traslado a la sucursal, y además, no necesitan contar con los requisitos necesarios para la contratación de servicios de ahorro en el sector formal⁴¹. Es decir, el atesoramiento y las tandas pueden realizarse en casa y con residentes de la localidad donde se habita, pero acudir a una sucursal bancaria para abrir una cuenta de ahorro, implica un gasto de tiempo para trasladarse del hogar al establecimiento; además, es necesario para esperar un turno al realizar un depósito⁴².

⁴⁰ BAZAN, (2005), *Ibíd.* p. 33

⁴¹ MANSELL, (1995), *op. cit.* p. 43 y 48

⁴² CAMPOS, (2005), *op. cit.* p. 24

Esto no sucede en los medios informales, pues los organizadores de tandas, por ejemplo, acuden al hogar de cada familia que integra al círculo de contribuyentes para recibir los depósitos monetarios. Sin embargo, acumular recursos a través de instrumentos informales presenta ciertas desventajas, ya que en ninguno de ellos existe una protección del patrimonio contra eventos que implique la destrucción física del ahorro (incendios, inundaciones, etc.) y tampoco hay una capitalización del monto ahorrado, puntos que los utensilios formales sí cumplen⁴³.

2.2.1 Activos Financieros Informales

La gama de herramientas informales usadas dentro de la población de escasos recursos puede extenderse mucho, ya que los instrumentos pueden variar de región en región. Sin embargo, existen tres tipos de formas a través de las cuales los hogares de ingresos bajos recurren de manera habitual para ahorrar: el atesoramiento, las tandas y los bienes duraderos o activos físicos.

2.2.1.1 Atesoramiento

Una de las formas a las que más se recurre por su sencillez es el atesoramiento. Ésta forma de ahorro consiste en guardar dinero en efectivo en algún lugar especial del hogar, el cual es conocido generalmente, solo por la persona realiza ésta acción, que suele ser la madre de familia.

El atesoramiento constituye la modalidad de ahorro más líquida de las familias populares ya que pueden disponer de él en cualquier momento. El principal objetivo del ahorro en efectivo tiene lugar en la cobertura de necesidades inmediatas o pagos periódicos muy cercanos, es decir, el dinero que se resguarda es utilizado para realizar pagos de servicios como luz, agua, predial y gastos escolares como la compra de material para trabajos estudiantiles (cartulinas, plastilina, etc.). Además, éste tipo de ahorro informal es el más utilizado para enfrentar crisis de emergencia como accidentes y enfermedades por la liquidez que lo caracteriza⁴⁴.

El problema con ésta forma de acumulación consiste en lo poco sistemático e irregular de la magnitud de los montos que se depositan. Esto sucede porque las cantidades que se designan

⁴³ ROBINSON S. MARGUERITE, (2001), The microfinance revolution: sustainable finance for the poor. Lessons from Indonesia the emerging industry, The World Bank, USA, p. 245

⁴⁴ BAZAN, (2005), op. cit. p. 33

para generar un patrimonio provienen, por un lado, del remanente del ingreso que se obtiene una vez realizado el gasto necesario para el hogar. El sobrante que se percibe de ésta manera surge cuando la madre de familia realiza la compra de alimentos y consigue un monto pequeño de recursos que guardar. Por otro lado, el reducir o evitar el consumo de cierto tipo de bienes (cambios en el consumo de alimentos tanto en raciones como en tipos de comida) permite también lograr una cantidad de dinero minúscula para acrecentar lo atesorado. Como los recursos de las familias populares pocas veces permite tener un remanente después de realizar la compra de alimentos, y además, el reducir el consumo de distintos productos no siempre ayuda a obtener recursos para ahorrar, entonces los depósitos no suelen ser constantes y de una magnitud fija⁴⁵.

Otra desventaja que presenta el atesoramiento de efectivo se refleja en la facilidad con que el dinero pierde poder adquisitivo a causa de la inflación y la nula generación de retornos, la simplicidad con la que puede extraviarse, ser robado o destruido por algún tipo de catástrofe (inundaciones, incendios)⁴⁶ y la dificultad con que se puede incrementar la reserva almacenada. Lo anterior se presenta por que muchas de las familias utilizan el dinero ahorrado para fines distintos a los establecidos para ese patrimonio⁴⁷

2.2.1.2Tandas

Este instrumento consiste en realizar una serie de depósitos de forma sistemática entre varios individuos para acumular un monto determinado de dinero. Las tandas se llevan a cabo con grupos de 4 a 11 integrantes; en dicho círculo existe un líder u organizador que determina el plazo en que se efectuarán las contribuciones (suelen ser semanales o quincenales) de cada miembro. El organizador se encarga también de asignar el monto aglomerado al integrante de la tanda correspondiente.

El número de depósitos que se ejecutarán en la tanda es igual al número de miembros que la componen y cada integrante posee un turno en el cual tendrá el derecho de recibir el conjunto de contribuciones reunidas por el resto del grupo. La asignación del turno es determinada de diversas

⁴⁵ BAZAN, (2005), *Ibíd.* p. 33

⁴⁶ LEDGERWOOD, (2000), *Manual de las microfinanzas : una perspectiva institucional y financiera*, Banco Mundial, USA, p. 178

⁴⁷ BAZAN, (2005), *op. cit.* p. 33 y 34

maneras: por sorteo, por antigüedad en la tanda, de acuerdo a las necesidades de los miembros o es establecida por el propio líder de la tanda.⁴⁸

Al igual que el atesoramiento, las tandas son utilizadas con mayor frecuencia por mujeres en relación al sexo masculino. Esto sucede principalmente porque las mujeres son las encargadas de realizar la administración del ingreso que percibe el hogar, por tanto, ellas son las que presentan una mayor conciencia sobre la importancia del ahorro en la familia. Además, las mujeres utilizan habitualmente las tandas por la estrecha relación que mantienen con las familias de la comunidad donde residen, así, los lazos de confianza que han sido generados entre ellos permiten a la madre de familia tener una garantía de seguridad en sus recursos⁴⁹, aunque como se mencionará más adelante, ésta confianza puede ser utilizada para llevar a cabo el fraude, y por ende, la pérdida del patrimonio de la familia ahorradora.

Las tandas permiten tener una disciplina en el ahorro, y con ello, facilitan el incremento del dinero acumulado, algo que resulta poco probable con el atesoramiento. La disciplina se da gracias a la confianza y la relación que mantienen los participantes del círculo, pues como se mencionó anteriormente, generalmente comparten lazos de compañerismo en el lugar de residencia o tienen una relación directa en la familia⁵⁰. Así, el decidir ser parte de una tanda significa comprometerse en el cumplimiento de los plazos para los depósitos, de lo contrario, la desconfianza entre el grupo y el individuo que no efectúa la contribución se hace presente, lo que provoca no sólo la exclusión de éste sujeto de próximas tandas, sino también de préstamos con familias y amigos de la localidad.

Utilizar a las tandas como instrumento de ahorro presenta un mayor alcance respecto al atesoramiento, ya que el principal objetivo con el que se acude a éste sistema rotativo es la realización de pagos periódicos como la compra de uniformes y útiles escolares⁵¹; también es muy común que se busque la compra de bienes de consumo duraderos (electrodomésticos y muebles)

⁴⁸ CONDE BONFIL, CAROLA, (2001), ¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México, El Colegio mexiquense, Estado de México, p. 75-77

⁴⁹ CAMPOS, (2005), op. cit. p. 5465

⁵⁰ CONDE, (2001), op. cit. p. 77

⁵¹ Aunque con el atesoramiento también se realizan pagos periódicos, la diferencia entre estos y los que se ejecutan con la tanda radica en que los primeros son gastos previsibles pero muy cercanos, y los segundos son igualmente previsibles pero existe un mayor plazo para que se consoliden y requieren de una mayor cantidad de dinero.

y mejoras en la vivienda con el monto de activos acumulados⁵². De ésta manera, los gastos que se llevan a cabo con el dinero ahorrado se encuentran ubicados en el mediano plazo.

Una de las desventajas que presenta el sistema rotativo de ahorro consiste en el no reinicio de la tanda por el abandono de miembros, ya que estos pueden no necesitar más del instrumento al cubrir las necesidades de consumo, también puede fracturarse el círculo rotativo por el incumplimiento de contribuciones, incluso la poca perspicacia que el organizador tenga para incluir a nuevos individuos y completar la tanda. Estas razones incapacitan a aquellas familias que desean continuar con el proceso de acumulación de activos y así mantener una estabilidad económica en el hogar. Otro punto en desventaja es el fraude que puede suceder en las tandas el líder del círculo rotatorio es poco conocido por los integrantes⁵³.

2.2.1.3 Empeño de activos físicos

En los hogares de bajos ingresos no siempre se puede realizar un ahorro monetario, ya sea por lo inestable de los ingresos que no permiten tener acceso a una tanda, por la incapacidad de atesorar un poco de dinero a causa del bajo monto de recursos que percibe la familia o por el constante uso del efectivo guardado en casa en la cobertura de gastos del hogar. Ante éste tipo de situaciones donde no hay una acumulación de activos que permite afrontar un imprevisto o un gasto inmediato, las familias generalmente recurren a la venta o empeño de bienes de consumo duradero (electrodomésticos por lo regular) y en algunos casos alhajas. Aunque es cierto que las familias no planean la compra de objetos como estos para una estrategia de ahorro, dicho tipo de bienes funcionan como tal debido al valor almacenado que poseen⁵⁴. Así mismo, la relativa facilidad con la que los bienes de consumo duradero pueden ser empeñados una y otra vez, permite que ésta modalidad de ahorro presente un grado menor de liquidez respecto al atesoramiento, pero mayor en comparación a las tandas.

El problema de ésta táctica es el deterioro físico de los productos y la pérdida del valor que almacenan debido al uso constante y al transcurrir del tiempo, por lo que el monto recibido por la venta o empeño del artefacto disminuye paulatinamente, sin mencionar el incremento en la

⁵² BAZAN, (2005), op. cit. p. 35

⁵³ ROBINSON, (2001) op. cit. p. 236

⁵⁴ MANSEL, (1995), op. cit. p. 60.

dificultad para realizar la enajenación del bien⁵⁵. Una segunda desventaja de los activos físicos se presenta en la no divisibilidad de los bienes, pues la población no puede vender una parte del producto cuando sólo necesita una fracción del valor que almacena.⁵⁶

El siguiente cuadro resume las ventajas y desventajas de los tres tipos de ahorro informales presentados con anterioridad.

Cuadro 5. Ventajas y desventajas en las distintas modalidades de ahorro informal

<i>Forma de Ahorro</i>	<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
Efectivo	Liquidez para realizar gastos imprevistos y emergencias.	No retornos. Pérdida del poder adquisitivo del dinero a causa de la inflación. Posibilidad de extravío de los recursos Posible destrucción de recursos por catástrofes. No posible incremento del patrimonio
Tandas	Los depósitos permiten la generación de un monto considerable de ahorro. El sistema de plazos fomenta la disciplina de depósitos regulares y de magnitud constante.	Vulnerabilidad al colapso del círculo por indisciplina de algún integrante, fraude o abandono voluntario de los miembros. No retornos.
Activos físicos	Los bienes de consumo duradero pueden ser utilizados para el fin que fueron adquiridos o pueden ser vendidos cuando se requiera de dinero. Mayor liquidez respecto de tandas.	Deterioro de los bienes por el constante uso y con ello la pérdida de valor de los mismos. No divisibilidad.

Fuente: Elaboración propia con base en el texto "The microfinance revolution: sustainable finance for the poor. Lessons from Indonesia the emerging industry".

2.2.2 Activos financieros formales

2.2.2.1 Bancos

Como se mencionó al principio de éste apartado, el estrato poblacional de bajos ingresos no recurre a una institución financiera como alternativa para el ahorro debido a lo costoso que resulta. Sin embargo, aunque el uso de servicios financieros de ahorro ofrecidos por bancos

⁵⁵ Los bienes duraderos tienden a depreciarse con el tiempo y el avance tecnológico dificulta la venta y empeño de artículos electrónicos, por ejemplo, empeñar una videocasetera resulto casi imposible cuando el reproductor de DVDs apareció.

⁵⁶ LEDGERWOOD, (2000), op. cit. p. 178

depende del nivel de ingresos de las familias, el acercamiento de la población a éste tipo de estrategia se ve más influida por la accesibilidad que presenten las cuentas bancarias a los hogares de escasos recursos. Así mismo, el recurrir a una cuenta de ahorro representa para las familias del sector popular, la posibilidad de generar un patrimonio en el largo plazo (por la seguridad que ofrecen las instituciones en los fondos almacenados), por tanto, el dinero que se deposita en un banco presenta muy poca liquidez para los hogares populares.

Con lo anterior, al realizar una comparación entre las probabilidades de la población de ingresos muy bajos (campesinos, por ejemplo) y la población de ingresos medios (personas que laboren en el sector informal, obreros, etc.) de ahorrar en una institución bancaria dependiendo de la región donde se encuentre y el número de habitantes que posea la localidad donde habiten, encontramos que tanto un individuo de ingresos muy bajos como uno de ingresos medios, tienen una mayor probabilidad de ahorrar en un banco entre mayor sea el número de habitantes de la región (cuadro 6).

Teniendo en cuenta que las localidades con mayor población representan la existencia de más entidades bancarias que atienden la demanda existente de servicios financieros, se deduce entonces una mayor existencia de cajeros y sucursales bancarias, y a su vez se concluye, que el acceso a servicios financieros formales es más fácil para un individuo de ingresos bajos y medios; por lo tanto, se incrementa así la probabilidad de ahorrar en bancos. En comparación con las localidades de una menor población, el número de sucursales bancarias es menor y éstas se encuentran muy distantes de los lugares donde residen las familias de escasos recursos, por lo que resulta más conveniente para las familias recurrir a otros mecanismos de ahorro, disminuyendo así la probabilidad de utilizar algún tipo de servicio financiero formal para la acumulación de activos.

En el cuadro 6 observamos como un individuo de ingresos muy bajos y medios, al pasar de una localidad con 2,500 habitantes a una de más de 500,000, se duplican las probabilidades de ambos para ahorrar en un banco sin importar la región donde habiten. De ésta manera se observa que no sólo el nivel de ingresos es el único factor determinante para que la población de bajos recursos acuda a una institución bancaria para contratar un servicio de ahorro, sino que la accesibilidad de estas cuentas bancarias es también importante para el pequeño ahorrador.

Cuadro 6. Probabilidades de ahorro en bancos por rango de ingreso

<i>Ingresos</i>	<i>Bajío</i>	<i>Norte</i>	<i>Sur</i>
Localidades de 0 a 2,500 habitantes			
Muy Bajos	0,11	0,23	0,06
Bajos	0,15	0,28	0,07
Medios	0,19	0,34	0,09
Altos	0,3	0,5	0,17
Muy Altos	0,13	0,64	0,26
Localidades de 2,500 a 100,000 habitantes			
Muy Bajos	0,18	0,34	0,09
Bajos	0,22	0,41	0,12
Medios	0,28	0,47	0,15
Altos	0,43	0,63	0,26
Muy Altos	0,57	0,7	0,38
Localidades de 100,000 a 500,000 habitantes			
Muy Bajos	0,2	0,36	0,1
Bajos	0,25	0,43	0,13
Medios	0,31	0,5	0,17
Altos	0,46	0,66	0,28
Muy Altos	0,6	0,77	0,4
Localidades mayores a los 500,000 habitantes			
Muy Bajos	0,27	0,46	0,15
Bajos	0,33	0,53	0,19
Medios	0,4	0,6	0,23
Altos	0,56	0,74	0,37
Muy Altos	0,68	0,84	0,5

Fuente: CAMPOS BOLAÑO PILAR, (2005), El ahorro popular en México: Acumulando activos para superar la pobreza, Miguel Ángel Porrúa, México, p. 77

2.3. Seguridad, conveniencia y liquidez

En el apartado anterior observamos la existencia del ahorro en el sector popular y nos percatamos de las diversas formas en que se realiza la acumulación de activos en dicha sociedad. Así, a partir de un pequeño análisis a dichos instrumentos de ahorro, podemos encontrar algunos puntos clave para lograr que la población de escasos recursos pueda ser incluida por el sistema financiero mexicano.

Una de las ventajas que presentan los medios informales de ahorro es el fácil acceso a los instrumentos de ahorro. El atesoramiento de efectivo en casa es el de mayor accesibilidad, pues sólo es necesario encontrar un lugar “seguro” o “secreto” donde colocar el dinero; así, guardar los fondos dentro de la vivienda, no implica costo alguno para las familias. En el caso de las tandas, debido a la constante frecuencia con que son utilizadas en el sector popular y las relaciones

afectivas que se tienen entre miembros de la localidad, ser un integrante de un círculo contribuyente es sencillo, ya que éstos se consolidan generalmente entre familiares.

Otra de las ventajas de los instrumentos informales se encuentra en la liquidez que estos canales de ahorro presenta. Guardar dinero en casa es la forma más líquida de acumulación, pues se tiene acceso inmediato al patrimonio, lo que permite solventar gastos imprevistos y de emergencia, sin tener que acudir a una sucursal bancaria o cajero. Aunque las tandas presentan un menor grado de liquidez, éstas tienen la función de generar una cantidad monetaria de recursos de mayor magnitud (respecto al atesoramiento) para realizar un desembolso en el mediano plazo. Es decir, aunque la población de bajos ingresos no puede disponer de sus depósitos en los momentos que ellos deseen, sí logran aglomerar una suma de efectivo lo suficientemente grande para cubrir una o más necesidades del hogar.

A pesar de las ventajas antes mencionadas, el acumular activos a través de instrumentos informales no ofrece una garantía de seguridad en los depósitos. El atesoramiento está expuesto a la pérdida del ahorro por extravío o por destrucción (a causa de un desastre natural, por ejemplo) del mismo, y en el caso de las tandas, es posible que el recolector cometa fraude o que sea víctima de robo y lo despojen de las contribuciones que reunió.

Podemos observar así, que si bien las tandas y el atesoramiento surgen como estrategias de ahorro de grandes ventajas, es claro que éstos medios exponen los pocos y valiosos depósitos de las familias populares, a riesgos muy importantes, principalmente, la pérdida irrecuperable del patrimonio. De ésta manera, se desprenden dos premisas. La primera nos indica que la ausencia de facilidades de ahorro formal en el sector de escasos recursos, obliga a los individuos a acudir a tandas, atesoramiento y otras formas de acumulación. La segunda nos dice que los medios informales son expresiones limitadas de depósito, pues no ofrecen una combinación de seguridad, liquidez y conveniencia acorde a las necesidades del microdepositante⁵⁷. Es decir, los medios de ahorro más utilizados por los hogares de bajo ingreso, pueden presentar, por ejemplo, un alto grado de liquidez, pero un nivel bajo de seguridad y conveniencia.

De acuerdo a lo anterior, podemos afirmar que los determinantes en la elección de un instrumento para la acumulación, se reducen a cinco puntos clave: liquidez, seguridad, conveniencia (facilidad en la contratación del servicio y el retiro del dinero), costos de transacción

⁵⁷ CONDE, (2001), op. cit. p. 250.

(gastos para adquirir el instrumento), divisibilidad (utilizar una sola proporción de los fondos). Sin embargo, los primeros tres factores son los de mayor relevancia.

Al ofrecer a la población popular herramientas que otorguen las ventajas de los medios informales, pero que a su vez contrarreste sus desventajas, las familias pueden obtener un instrumento igual de versátil que sus formas habituales de ahorro, pero con un mayor beneficio. Así, es posible incentivar el uso de servicios financieros formales en éste estrato social.

2.3.1. Seguridad

Dado que constituir un patrimonio es difícil para las familias populares requiere de grandes sacrificios, la población de escasos recursos no encomienda su ahorro a cualquier persona o institución. Como se señaló en apartados anteriores, una de las bases sobre la cual se construía una tanda, era la confianza que se tenía en el líder del círculo, por tanto, el principal determinante para que un individuo elija acudir a una microfinanciera a depositar sus fondos, es la seguridad.

Cuando una IMF otorga créditos a la población, la entidad financiera debe estar segura de que el individuo pague el préstamo, para ello, el agente que contrata la deuda debe contar con una serie de requisitos que respalde la certidumbre en el cumplimiento del pago, es decir, el cliente debe generar la confianza que la IMF necesita para poder brindar el préstamo. En el caso del ahorro, debe generarse el mismo lazo de confianza entre el depositante y la institución, pero de manera contraria al crédito. La entidad financiera es quien debe cumplir con los requerimientos del pequeño ahorrador para que éste tenga la garantía de que sus fondos estarán seguros y no será víctima de fraude, por ello, el individuo debe confiar en la IMF y no de forma inversa⁵⁸.

Una forma en que las IMF pueden garantizar la seguridad a los depositantes, es a través de la reputación que la entidad sostenga en la sociedad⁵⁹. Una institución que es recomendada por los usuarios a los familiares y amigos, refleja una solidez en el funcionamiento de la institución y tal fortaleza funciona como un factor para atraer nuevos clientes.

Otra forma en que las microfinancieras generar certidumbre en la población de bajos ingresos es mediante la imagen que reflejan; es decir, la forma física de las sucursales⁶⁰ y la publicidad que

⁵⁸ LEDGERWOOD, (2006), op. cit. p. 6.

⁵⁹ LEDGERWOOD, (2006), Ibid. p. 5.

⁶⁰ No necesariamente una sucursal lujosa permite atraer clientes, sino que al tratarse de la población de escasos recursos, un establecimiento poco suntuoso, pero formal, resulta atractivo para el sector popular.

emiten, son argumentos importantes que las familias de escasos recursos toman en cuenta, para generar juicios de elección de la institución que estará a cargo de sus ahorro. De igual forma, el nivel de capacitación del personal de la institución, propicia el lazo de confianza que el microdepositante necesita, pues un empleado que sea capaz de auxiliar al usuario para seleccionar un instrumento financiero acorde a sus necesidades, implica que la IMF conoce ampliamente al sector popular.⁶¹

La claridad en los servicios de ahorro es crucial para brindar seguridad. Es decir, explicar de forma clara los términos de apertura de cuenta, el sistema de aportaciones y retiros, así como de los rendimientos que se ofrecen, representa para el individuo una forma de honradez por parte de la IMF, lo que permite confiar en la entidad. Para la IMF, éste tipo de acciones abre la oportunidad de conocer con mayor exactitud los patrones de comportamiento del microdepositante y sus preferencias y necesidades en el uso de instrumentos financieros⁶².

Por último, la calidad en la atención al cliente es importante para la reputación de la IMF, pues aunque la población popular posea una limitada formación académica, éste tipo de estímulos los acerca o aleja de las instituciones financieras.

2.2. Conveniencia y liquidez.

Anteriormente se mostró que la probabilidad de ahorrar en un banco para un individuo de bajos recursos, se incrementaba de acuerdo al tamaño de la localidad donde habitaba, por lo que en comunidades de mayor dimensión, existen más entidades financieras, y a su vez, más facilidad de acceso a servicios financieros. Es por ello que un instrumento formal de ahorro será más conveniente para el sector popular, si éste medio de acumulación presenta un alto grado de sencillez en la contratación y el retiro de fondos.

Para que una cuenta de ahorro sea accesible al individuo, el tiempo requerido para trasladarse a la sucursal, contratar el servicio y retirar los fondos, debe ser pequeño. Además, el proceso para conseguir dicho instrumento debe ser sencillo, claro y rápido. Éste ha sido el principal problema de la banca privada al atender al sector popular, ya que solicita bastantes requisitos y utiliza un lenguaje complejo en la explicación de los beneficios del producto financiero brindado.

⁶¹ CONDE, (2001), op. cit. p. 257.

⁶² RUTHERFORD, (2002), op. cit. p. 144

Además de la versatilidad en la obtención de una herramienta de acumulación, la población busca contar con mecanismos que les permitan realizar contribuciones cuando puedan hacerlo y en la magnitud que les sea posible.⁶³

La disposición inmediata de los montos acumulados en instituciones financieras es muy valorada por el sector popular, ya que éste estrato es muy vulnerable a conflictos como accidentes, enfermedades y pérdida del empleo, por lo tanto, tienen una mayor probabilidad de utilizar el patrimonio generado para enfrentar una o varias de las situaciones mencionadas.

Algo igual de importante para los hogares de bajos recursos es contar con distintas opciones de ahorro que ofrezcan diferentes grados de liquidez, ya que las familias se ven inmersas en diversas necesidades de consumo o niveles de inestabilidad laboral. Por ejemplo, el atesoramiento puede ser utilizado por aquellas familias cuyos ingresos sean muy inciertos, volátiles o insuficientes; o bien, puede ser empleado por población más marginada. Sin embargo, a pesar de las carentes condiciones de vida de la población, los individuos también buscan adquirir nuevos bienes durables (muebles o electrodomésticos, por ejemplo), por lo que se recurrirán a las tandas.

De ésta forma, brindar a las familias la oportunidad de elegir entre cuentas liquidas (para imprevistos) semi-liquidas (designadas a gastos en el mediano plazo) y con poca liquidez (para metas a largo plazo), permite a la población contar con una cómoda diversidad de instrumentos financieros, que les brinda la oportunidad de acceder a montos de dinero altos y en cualquier momento. De ésta manera, es posible cubrir las necesidades básicas de liquidez en el sector popular.

El grado de importancia que otorga la población del sector popular a la liquidez y conveniencia depende de sus necesidades de ahorro y consumo. En éste sentido, los usuarios que busquen acumular fondos para el mediano plazo designaran mayor importancia a la accesibilidad y preferirán menor grado de disposición del patrimonio, pues necesitará un instrumento fácil de contratar y que permita depositar montos no muy grandes. Así mismo, aquellos individuos que busquen tener su patrimonio de forma segura, pero que su fin sea el solventar los gastos del futuro cercano (imprevistos, emergencias) consideraran que la liquidez en la cuenta es más relevante en relación a la accesibilidad de la misma, ya que lo primordial será la disposición inmediata de la totalidad del dinero resguardado o sólo una parte de él.

⁶³RUTHERFORD, (2002), op. cit. p. 133

Conclusiones

- La teoría del ingreso permanente y del ciclo vital, señalan que el ahorro generado por un individuo tiene como objetivo, el consumo en la vejez. Sin embargo, debido a la incertidumbre en la percepción de ingreso en los hogares populares, el patrimonio acumulado se designa a la cobertura de situaciones adversas de consumo en el futuro cercano.
- En el sector de bajos ingresos, el uso de préstamos para cubrir necesidades de consumo, ha servido para afirmar que la población de éste estrato no puede ahorrar. Sin embargo, éste tipo de familias lleva a cabo una acumulación de recursos, sólo que existen factores que les impiden generar un patrimonio suficiente para solventar distintos gastos económicos, por ello, acuden a la contratación de deuda
- Las modificaciones en el tipo de bienes consumidos y los establecimientos donde se adquieren éstos, son ejemplos sobre las estrategias que la sociedad popular utiliza para poseer un excedente del ingreso que se designe al ahorro
- Las distintas necesidades de consumo, los diferentes grados de inestabilidad laboral y el nivel de accesibilidad a los servicios financieros, son las razones por las cuales, la población de bajos recursos utiliza tres tipos de mecanismo de ahorro: activos formales, informales y activos físicos.
- El atesoramiento es el medio informal de mayor liquidez y accesibilidad, debido a que el dinero se encuentra dentro del hogar y se puede disponer de una fracción del patrimonio o de la totalidad de éste. Principalmente, éste instrumento de ahorro sirve para enfrentar situaciones de emergencia como accidentes o enfermedades
- Las principales desventajas del atesoramiento son: pérdida del dinero por extravío o robo, nulo rendimiento y la dificultad que existe para incrementar la magnitud de los fondos.
- Las tandas son utilizadas principalmente por mujeres y permiten, tanto incrementar el patrimonio del individuo, como mantener una disciplina para realizar depósitos sistemáticamente. Éste mecanismo de acumulación se emplea con frecuencia gracias a la facilidad con la que es posible pertenecer a un grupo de ahorradores.
- El no reinicio del círculo rotativo y el fraude son los riesgos presentes en las tandas.

- El empeño de activos físicos es eficiente cuando no se cuenta con un fondo de dinero y no se desea recurrir al crédito. Sin embargo, la pérdida de valor del bien y la no divisibilidad del mismo, son sus principales desventajas.
- La accesibilidad que tengan las cuentas bancarias de ahorro, determina en gran parte, su frecuencia de uso en individuos de bajos recursos. Mientras más fácil sea acudir a una sucursal a contratar un servicio de ahorro y realizar retiros en cajeros, existirá una mayor probabilidad de que las familias populares acudan a los bancos a resguardar sus fondos.
- La seguridad, conveniencia y liquidez son los criterios que los hogares del sector popular utilizan para elegir la herramienta de acumulación a emplear. Así mismo, estos puntos hacen más atractivos a los medios informales de ahorro, en relación a los instrumentos formales.
- Para que un individuo elija depositar sus recursos en una microfinanciera, la institución debe brindar seguridad y confianza al ahorrador. El prestigio o reputación de la entidad, el estado físico de las sucursales y la capacitación del personal, son elementos clave para garantizar en el usuario, una imagen confiable de la organización.
- Dada la importancia que el pequeño ahorrador designa a la liquidez, la microfinanciera debe considerar instrumentos que garanticen al usuario tanto la disponibilidad de sus fondos, como la posibilidad de lograr montos importantes de los mismos.
- Mientras más rápido y sencillo sea el proceso de contratación de una cuenta de ahorro e una entidad de microfinanzas, el ahorrador tendrá incentivos para acudir a éste tipo de sitios para depositar sus ahorros.

Capítulo tercero.
Reducción de costos en cuentas
de pequeños ahorradores.

CAPÍTULO TERCERO. REDUCCIÓN DE COSTOS EN CUENTAS DE PEQUEÑOS AHORRADORES

Introducción

El capítulo tercero discute sobre la mejor opción de financiamiento de una IMF. Dentro de éste tema, se propone a la movilización de ahorros como el mejor medio de fondeo para la organización. De igual forma, ésta sección exhibe distintas estrategias que reducen los costos en la captación de depósitos del público y que incrementan el capital que la institución percibe, dando rentabilidad a ésta fuente de recursos.

Ésta sección se encuentra dividida en cuatro acápite. En el primero de ellos se discuten dos posturas de fondeo de la institución de microfinanzas; por un lado, se encuentra la perspectiva de la movilización de depósitos, y por otro, la visión del crédito. Asimismo, se expone un análisis sobre el principal medio que utilizan las microfinancieras mexicanas para sostenerse (el crédito); se mencionan las ventajas y desventajas de las distintas alternativas de fondeo que existen para una microfinanciera y se propone como estrategia óptima el uso del ahorro y el microcrédito.

Dentro del segundo acápite se exponen los argumentos que transforman al microdepositante en un cliente potencial para la IMF en dos planos de tiempo: presente y futuro. Para ello se estudia la calidad del servicio, el diseño de productos y la venta cruzada de otros servicios.

La tercera sección del capítulo discute los principales instrumentos de captación que la IMF debe ofrecer para garantizar el fondeo de la entidad y la atención de las necesidades de la demanda. La estructura de los productos financieros que se expone se compone de tres elementos: cuentas líquidas, cuentas semi-líquidas y a plazo fijo. Por último, el apartado describe las principales características de las tres herramientas antes mencionadas, el tipo de población objetivo, así como la importancia de éstos medios de captación dentro del financiamiento de la institución.

En el último acápite se exhiben otro tipo de herramientas que otorgan mayor rentabilidad a los depósitos como medio de fondeo. Algunas de las estrategia que se abordan son: economías de escala, cambios en tecnología (terminales punto de venta), competitividad, sorteos e incentivos simbólicos.

3.1 El financiamiento de una microfinanciera

Una de las metas principales en la consolidación de las empresas radica en lograr la sostenibilidad. Conforme las instituciones microfinancieras fueron desenvolviéndose y ganando terreno en el sistema financiero en distintas naciones de América Latina, la sustentabilidad de estos entes se materializó cada vez con mayor consistencia. De ésta manera, se formularon dos posiciones para que una IMF fuera autosuficiente. Por un lado, se planteó a la captación de depósitos como el eje fundamental del fondeo; al intensificar el número de depositantes atendidos, es posible obtener el capital suficiente para colocar nuevos créditos y absorber los costos de las cuentas de ahorro. Por otro lado, existía una premisa que consideraba a la movilización de depósitos como una actividad sumamente costosa, difícil, que requería un grado importante de cautela y que obligaba a contar con figuras jurídicas complejas, así como modificaciones en la legislación. Estos argumentos sirvieron de base para adoptar una perspectiva en la que las microfinancieras pudieran sostenerse, a través de líneas de crédito principalmente⁶⁴.

Antes de la aprobación de la LACP en 2001, muchas de las microfinancieras que existían en México no estaban facultadas para captar depósitos del público, por tanto, obtenían recursos a través de la recuperación de préstamos y las líneas de crédito. En el periodo 2001-2003, el ahorro del sector popular movilizado por los principales entes microfinancieros en México, ascendió sólo a 0.8 millones de dólares (mdd), mientras que las líneas de crédito y el patrimonio pasan de 18.1 a 46. mdd y de 11.2 a 35 mdd, respectivamente⁶⁵. Lo anterior es muestra de dos puntos interesantes: la reducida participación del ahorro en el financiamiento de la IMF (a pesar de la aprobación de la LACP) y la y en México y la importancia que representaban las líneas de crédito y los recursos propios de la IMF dentro de la sostenibilidad de las instituciones.

Aunque la LACP fue un paso importante para la movilización de los depósitos del público, no todas las entidades financieras podían lograr la figura jurídica que les permitiera movilizar el ahorro popular. Estas instituciones se financiaban principalmente de recursos procedentes de donaciones o programas como el PRONAFIM.

⁶⁴PORTOCARRERO MAISCH FELIPE y otros, (2006), “¿Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas?”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.iadb.org/document.cfm?id=1442200>> [Fecha de acceso: 10 de enero, 2014], p. 18

⁶⁵ PORTOCARRERO, (2006), *Ibid.* p. 3.

A partir del crecimiento experimentado por el sector de microfinanzas en América Latina en el lapso de 2000-2010, la tendencia de fondeo en las instituciones prevaleció en la colocación de créditos en el público, es decir, los recursos que las entidades utilizaban como capital, eran ingresos propios de las entidades financieras. En el cuadro 7 podemos observar como los primeros tres sitios del ranking (según Microfinanzas Américas 2010) de rentabilidad, son ocupados por organismos localizados en México (Alternativa Solidaria Chiapas, COCDEP y Compartamos Banco). De ésta forma, en la actualidad el fondeo de la mayor parte de las organizaciones de microfinancieras (su crecimiento y rentabilidad) se concentra en los ingresos derivados de la colocación de préstamos. Así mismo, el cuadro 8 indica que las tres entidades de mayor crecimiento en América Latina para el año 2009 son: CrezkamosKapital, Solución Asea México y CrediComún, todas ellas radicadas en México; además, de las 20 posiciones que se muestran, seis de éstas están ocupadas por organismos nacionales.

Cuadro 7. Las 20 instituciones microfinancieras más rentables en América Latina

Puesto	Nombre de la IMF	País	Retorno Sobre Activos (porcentajes)
1	Alternativa Solidaria Chiapas	México	19.1
2	COCDEP	México	17.2
3	CompartamosBanco	México	17.0
4	CEAPE Maranhao	Brasil	15.1
5	Proapoyo	México	13.5
6	Conserva	México	13.4
7	Promujer-Perú	Perú	12.4
8	SemiSol	México	12.0
9	Micro Credit National	Haití	11.5
10	Amigo	Brasil	11.5
11	Diaconia	Bolivia	10.9
12	FMM Popayan	Colombia	10.8
13	AMEXTRA	México	10.8
14	Contactar	Colombia	10.4
15	Banco de Familia	Brasil	10.3
16	FINCA-Perú	Perú	9.6
17	Financiera Independencia	México	8.8
18	CEAPE Piaui	Brasil	8.5
19	Grupo Consultor para la Microempresa	México	8.1
20	FMM Bucaramanga	Colombia	7.3

Fuente: MARTINEZ RENSO y otros,(2010), "Microfinanzas Américas: las 100 mejores",[publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.themix.org/press-release/2010-microfinance-americas-top-100-released>>[Fecha de acceso: 24 enero, 2014], p. 14

Cuadro 8. Las 20 instituciones microfinancieras con mayor crecimiento en América Latina

Puesto	Nombre de la IMF	País	Cambio en el número de préstamos a la microempresa
1	Crezkamos Kapital	México	451.5%
2	Solución Asea	México	363.6%
3	CredíComún	México	96.0%
4	FONDESURCO	Perú	87.0%
5	Te Creemos	México	83.7%
6	Crezcamos	Colombia	75.3%
7	COOPAC Los Andes	Perú	65.9%
8	Fassil FFP	Bolivia	63.8%
9	Banco ADEMI	República Dominicana	61.1%
10	Interfisa Financiera	Paraguay	54.4%
11	CMAC Tacna	Perú	51.8%
12	Contactar	Colombia	46.7%
13	Apoyo Económico	México	44.4%
14	Banca Mpia	Colombia	43.4%
15	COOPAC San Cristóbal	Perú	42.7%
16	COAC Ambato	Ecuador	41.8%
17	Promujer-México	México	41.1%
18	COAC San José	Ecuador	40.0%
19	CRAC Credinka	Perú	37.4%
20	COOPAC Santa María	Perú	37.0%

Fuente: MARTÍNEZ RENSO y otros, (2010), "Microfinanzas Américas: las 100 mejores", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.themix.org/press-release/2010-microfinance-americas-top-100-released>> [Fecha de acceso: 24 enero, 2014], p. 8

Aunque en México los recursos que han permitido la expansión y sostenibilidad de las microfinancieras, radican en las tasa de interés cobradas en el otorgamiento de créditos⁶⁶ no significa que ésta opción de financiamiento sea la única y tampoco la óptima. Utilizar recursos propios de la institución para iniciar nuevos ciclos de préstamos, es una clara señal de madurez en las entidades financieras, pero la no diversificación de las fuentes de capital, ha sido el foco de la problemática actual en el sector (competencia agresiva y altamente concentrada, sobreendeudamiento, etc). Por ésta razón, recurrir a opciones alternas de fondeo como los depósitos, los bonos y las acciones, auxilian el logro de una autosuficiencia estable en la IMF.

⁶⁶ MARTÍNEZ RENSO, (2013), "Tendencias 2007-2012 del mercado microfinanciero en América Latina y el Caribe", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/1.9.61858/>> [Fecha de acceso: 26 febrero, 2014], p. 4 El autor señala que en México, durante el lapso 2007-2012, las operaciones de las IMF se financiaron en un 58% con recursos procedentes de la colocación de préstamos.

En cuanto a bonos y acciones, la ventaja que estas opciones ofrecen, consiste en la adquisición de cantidades considerables y crecientes de capital en periodos demasiado cortos, en comparación a los depósitos. Sin embargo, la controversia que existe con ésta modalidad de financiamiento, radica en que la emisión de instrumentos bursátiles somete a una presión mayor, el logro de las utilidades que una microfinanciera se fija como objetivo, pues los inversionistas dejarán de comprar acciones si los rendimientos esperados no se consiguen. El carácter de la emisión de estos activos financieros tienen mayor inclinación hacia el lado empresarial y lucrativo, por lo tanto, la entrada de capital a través del mercado bursátil, obliga a la IMF a la mayor colocación y recuperación de préstamos, provocando el aumento de la saturación del mercado y la agudización de las contingencias actuales del sector. Es por ello que la entrada de microfinancieras al mercado de valores reduce el carácter social de estos entes, haciendo que la ganancia sea el principal objetivo⁶⁷.

Aunque los depósitos no han sido tomados con tanta importancia en el sector microfinanciero mexicano, estos presentan grandes ventajas para el crecimiento del sector. La movilización de recursos del público, permite (a diferencia de las líneas de crédito) mantener una fuente estable de financiamiento en el largo plazo. Además, a través de una diversidad suficiente de instrumentos de captación, es posible consolidar la sostenibilidad de la institución, generar una firme lealtad de los clientes hacia la IMF y obtener información valiosa sobre los hábitos de ahorro y la capacidad de pago de los usuarios⁶⁸.

En América Latina, las microfinancieras que movilizan depósitos, concentran los recursos en cuentas a plazo fijo (que tienen una madurez) y de ahorro corriente (cuentas de ahorro voluntario o líquidas)⁶⁹. Ambas modalidades de captación presentan ventajas y desventajas. Los pequeños ahorros voluntarios conllevan a gastos financieros muy bajos, es decir, la tasa de interés que se paga a estos usuarios es casi nula; sin embargo, los costos administrativos (manejo de cuenta) son elevados debido a que los saldos de este tipo de contratos son muy pequeños.

⁶⁷ La primera emisión en México de bonos hecha por Compartamos en 2003, puso en cuestión el carácter altruista de la microfinanciera y detonó la comercialización de la institución.

⁶⁸ DAUNER GARDIOL, ISABEL, (2004), "Movilización del ahorro. Temas claves y buenas prácticas en la promoción del ahorro", [publicación en línea]. Disponible en Internet <https://www.eda.admin.ch/content/dam/deza/es/documents/Pagina_principal/resource_es_162776.pdf >[Fecha de acceso: 22 de enero, 2014]

p. 12-14

⁶⁹ PORTOCARRERO, (2006), op. cit. p. 4.

Respecto a los ahorros a plazo fijo, una de las virtudes que ofrecen son los bajos costos administrativos, pero los financieros son elevados. Estos por la magnitud importante en los saldos de estas cuentas, lo que propicia un mayor interés en el depositante en el rendimiento recibido por sus recursos y por la necesidad de pagar una tasa de interés más alta. Sin embargo, cuando la población ahorra durante periodos más largos, cantidades más grandes de dinero y sin la capacidad de retirar los fondos antes del vencimiento del plazo, permite a la IMF valorizar el capital más tiempo y un mayor número de veces⁷⁰. Ésta característica abre la oportunidad a la microfinanciera de sustituir la emisión de bonos por contratos de maduración, ya que brindan un menor riesgo y costo y se pueden obtener cantidades monetarias casi de la misma magnitud.⁷¹

Para elegir la mejor forma de financiamiento de una IMF, existen dos aspectos que determinan la adecuada combinación de opciones de fondeo: el entorno macroeconómico y la dimensión de la organización. La estabilidad macroeconómica interviene en la movilización de ahorro y los instrumentos bursátiles de forma directa, ya que una microfinanciera que se desarrolla en un ambiente con indicadores económicos volátiles (como la tasa de inflación), implica el aumento de los costos financieros de los depósitos captados, de las acciones y los bonos. Así mismo, el tamaño de la organización es crucial para elegir el tipo de cuentas de ahorro que deben priorizarse como fuente de financiamiento y el nivel de participación de los depósitos, bonos, acciones y microcréditos en el capital total. La dimensión de la institución permite conocer la capacidad que tiene la entidad para hacer frente a los costos operativos y financieros que conlleva la movilización de ahorros y refleja qué tan madura es para enfrentar los riesgos que implica la incursión en el mercado de capitales⁷².

De acuerdo a lo citado en el párrafo anterior, Portocarrero (2006) indica que una IMF que está consolidándose como una institución facultada para movilizar recursos del público y que se desarrolla en un ambiente macroeconómico estable a mediano plazo, debe recurrir como fuentes de financiamiento principales a los depósitos y microcréditos, teniendo una ligera predominancia de los últimos sobre los primeros, mientras se afinan las estrategias para penetrar en mayor medida el mercado del microdeposito. Dentro de los recursos que se captan, las cuentas de plazo

⁷⁰ DAUNER, (2004), *Ibid.* p. 13

⁷¹ PORTOCARRERO (2006), *op. cit.* p. 32

⁷² LEDGERWOOD, JOANNA, WHITE VICTORIA, (2006), *Transforming microfinance institutions: providing full financial services to the poor*, The World Bank, USA, p.165

fijo deben ser priorizadas, ya que los costos son relativamente menores en comparación a las cuentas corrientes⁷³. Estos instrumentos de mayor liquidez deben introducirse de forma progresiva.

Aunque una entidad microfinanciera (sea de madurez temprana o media) esté comenzando a movilizar recursos del público, los productos líquidos deben ser involucrados. Sabemos que el ahorro voluntario, obtenido a través de instrumentos que ofrecen flexibilidad en la liquidez al usuario, implica altos costos administrativos, pero (como se señala en apartados posteriores), éste tipo de contratos pueden ser utilizados por la IMF a través de distintas estrategias, para que los usuarios sean capaces de transitar de saldos y depósitos reducidos , hacia unos de mayor magnitud; es decir, la organización puede hacer que los clientes de cuentas corrientes, sean capaces de incrementar sus montos ahorrados, por lo que se transformarían en individuos que utilicen con mayor frecuencia las cuentas a plazo fijo.

La mejor forma en que una IMF debe financiarse al incurrir en la movilización de depósitos, debe incluir los microcréditos, los depósitos a plazo fijo, cuentas semi-líquidas y cuentas líquidas. Esto con el fin de cubrir las necesidades de la demanda y de desplazar a los microdepositantes hacia el mayor uso de los contratos con madurez, reduciendo los costos en la captación de recursos del público.

3.2 La rentabilidad del pequeño ahorrador

Como se mencionó en capítulos anteriores, uno de los principales motivos por los que no se desarrolla la movilización de ahorros en las microfinanzas, son los altos costos operativos en los que se incurre al manejar cuentas de saldos pequeños. Manejar depósitos de magnitud pequeña como fuente de financiamiento parece ser poco atractivo a las instituciones, pues los recursos percibidos son menores a los gastos que la entidad debe realizar para mantener los ahorros del público. Es por ello que éste apartado aborda razones importantes que transforman al pequeño ahorrador como un agente que trae beneficios a la IMF.

⁷³ PORTOCARRERO (2006), op. cit. p.59.

La rentabilidad de un proyecto depende de distintas variables financieras, pero básicamente para que un plan sea atractivo para su ejecución, éste debe aportar mayores beneficios y menores costos, siendo los primeros superiores a los segundos. En el caso de los microdepositantes, la rentabilidad de atender a éste tipo de usuarios puede observarse en dos momentos en una línea de tiempo: el presente y el futuro⁷⁴. Dependiendo del grado de conveniencia que la IMF observe en el escenario actual y proyectado, la atención de pequeños depositantes puede considerarse factible o no.

Para determinar si la movilización del ahorro es provechosa en el presente, existen dos argumentos esenciales: el diseño de productos y la confianza y calidad del servicio que otorgue la microfinanciera al usuario. La correcta elaboración de productos de ahorro hace referencia a la precisa cobertura de la demanda existente. Al otorgar los instrumentos de captación que se ajusten a las necesidades de la población, es posible penetrar el mercado y posicionarse dentro de él. Sumado a lo anterior, ofrecer el tipo de cuentas de ahorro que la demanda requiere, posibilita extender el alcance de la movilización hasta los individuos con mayor capacidad de ahorro, por lo tanto, se diversifica la procedencia de los recursos de fondeo. Los saldos de éstos usuarios se convierten en un medio de financiamiento que compensa los costos de los microdepositantes.

La confianza y la calidad del servicio que ofrece la microfinanciera, permiten la penetración del mercado y generan una lealtad del usuario hacia la institución. La reputación que refleje la entidad hacia sus usuarios propicia la detonación de dos acontecimientos en el presente. Uno de ellos consiste en el incremento de nuevos usuarios. Gracias a los clientes atendidos de forma satisfactoria, las recomendaciones que estos realicen de la organización hacia las amistades, posibilitaran la masificación de pequeños ahorradores. Otro de los sucesos que se propicia, consiste en que los clientes, al darse cuenta de que su patrimonio está seguro en la IMF y que disponen de esos fondos en el momento que lo deseen, mantendrán un saldo bajo pero consistente en sus cuentas; es decir, cuando los individuos confían en la entidad, los recursos depositados no fluctúan de forma considerable, por lo que el número de transacciones se vuelve reducido y los costos de los saldos bajos no ascienden de forma importante⁷⁵. De ésta manera, la

⁷⁴ GLENN D. WESTLEY, XAVIER MARTIN PALOMAS, (2010), “¿Existe un argumento empresarial a favor de los pequeños ahorradores?, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.microfinanzas.org/centro-de-informacion/documentos/existe-un-argumento-empresarial-a-favor-de-los-pequenos-ahorradores/>> [Fecha de acceso: 10 enero, 2014], p. 20

⁷⁵ GLENN, (2010), Ibid. p. 25

liquidez en los ahorros es considerada por el individuo como “la disposición de su patrimonio”, contrario a la premisa que relaciona al mismo concepto con la realización de una cantidad elevada de transacciones por la población.⁷⁶

En cuanto a la rentabilidad del pequeño ahorrador en el futuro, la confianza y calidad del servicio que ofrezca la institución, la venta cruzada de otros productos microfinancieros y la asesoría en el uso de la gama de herramientas de ahorro hacia los usuarios, son argumentos que toman importancia, debido a que los primeros dos argumentan el aumento de los depósitos realizados por el cliente y el mantenimiento de estos dentro de la institución. Así mismo el ofrecimiento de diversos instrumentos financieros y la instrucción del usuario sobre la forma de emplearlos, otorgan a la IMF ingresos de diversas fuentes; por ejemplo la captación de recursos la colocación de créditos, etc.

La imagen de la IMF y la atención brindada a los ahorradores, proporcionan en el futuro (al igual que en el presente), que el número de usuarios se incremente, pero además, dado que perciben seguridad y disposición en su patrimonio, presentarán con el paso del tiempo, una mayor accesibilidad para depositar fondos adicionales. Al mantener de forma constante el monto acumulado de ahorro y designar más recursos a la cuenta, el saldo de los microdepositantes tenderá a incrementarse en el escenario distante, por lo que los costos operativos se compensarán con los saldos aumentados⁷⁷.

La venta cruzada de productos, se refiere al otorgamiento de otros servicios financieros de la institución hacia microdepositante. Los préstamos hacia los ahorradores funcionan como una pieza clave en esta estrategia. Como señala Westley (2010), la población cuyos ahorros son de magnitud pequeña, no necesariamente recurren a créditos del mismo tamaño, por lo que es posible compensar los costos de las cuentas con los rendimientos obtenidos a través de la colocación de deuda. Además, el autor demuestra que conforme se observa una tendencia creciente en el saldo de los instrumentos líquidos (gracias a la reputación de la IMF), la dimensión de los préstamos contratados por éstos individuos se acrecienta también.

⁷⁶ ROBINSON, (2001), op. cit. p. 255.

⁷⁷ GLENN (2010), op. cit. p. 25

Un último argumento que sostiene a la movilización de recursos como una actividad provechosa en el futuro, es la orientación que la institución ofrezca al cliente para combinar la gama de instrumentos de captación, y así, el usuario pueda incrementar su patrimonio. Cuando la IMF logra aportar a la población atendida, información necesaria sobre la utilización y los beneficios de otros sistemas de ahorro, la organización permite que los individuos aumenten sus saldos y transformen a ésta fuente de financiamiento en un medio más rentable y barato. No solo se posibilita el aumento promedio de los saldos, sino que al contratar productos que requieren aportaciones constantes y de una mayor dimensión, se genera una estabilidad⁷⁸ en este tipo de fondeo.

3.3 Estratificación de cuentas de ahorro

El éxito de la movilización del ahorro como una fuente exitosa de financiamiento, depende en una proporción importante del diseño de instrumentos de captación. La relevancia de los productos ofrecidos por la microfinanciera debe atender las necesidades de la demanda. Como se ha señalado en el capítulo segundo, el sector popular es demasiado heterogéneo en cuanto a la habitualidad con la que ahorra la población, por tanto, la gama de servicios debe coincidir con los motivos por los cuales, los individuos aglomeran un patrimonio. Así se requieren cuentas de ahorro que auxilien a los microdepositantes (en primera instancia), en la acumulación de sumas importantes de recursos, que ayuden a solventar gastos periódicos y acontecimientos imprevistos (accidentes, enfermedades, etc.) y que permitan disminuir los efectos de la pérdida de empleo.

La entrega de productos debe atender también, las condiciones bajo las cuales la población está dispuesta a ahorrar, es decir, debe existir una entera disponibilidad en los recursos depositados. Así mismo, es necesario cubrir los estratos en que se segmenta el mercado, por lo que deben existir instrumentos no sólo para aquellos agentes que prefieren la liquidez sobre el rendimiento, sino que también deben involucrarse servicios dirigidos a quienes priorizan la valorización de sus fondos por encima de la liquidez de los mismos.

⁷⁸ Podemos entender que la estabilidad de los ahorros como capital, consiste en que el riesgo de retirar los fondos en su totalidad es reducido, que los depósitos sean constantes (para incrementar los recursos captados) y que el patrimonio del cliente se mantenga dentro de la institución por tiempos prolongados.

Además de la demanda, la estratificación de los instrumentos de ahorro debe ser óptima para lograr que la captación de depósitos del público sea una fuente de fondeo sostenible en el largo plazo. Para ello, se requiere desarrollar las cuentas necesarias que generen la oportunidad de obtener recursos en cantidades grandes y de poder mantener éstos durante un plazo de madurez, permitiendo así que la IMF genere utilidades con el capital apropiado.

Una de las estrategias que satisface los criterios antes mencionados, consiste en el otorgamiento de tres tipos de cuentas de ahorro: líquidas, semi-líquidas y a plazo fijo. A partir de éstas, es posible satisfacer las necesidades del cliente, lograr los objetivos de ahorro de los mismos, diversificar los orígenes de los recursos movilizados y transformar a la captación de depósitos en una forma de financiamiento estable. Además, desarrollar instrumentos de distintos grados de liquidez y rendimiento, posibilita al microdepositante a generar combinaciones de uso en los distintos tipos de contratos, para acumular sumas importantes de ahorro en el futuro.

3.3.1 Cuentas líquidas

Las principales características de éste tipo de contratos radican en la alta flexibilidad de liquidez y el (casi) nulo rendimiento que ofrecen. Las cuentas corrientes (como son comúnmente conocidas) requieren de un monto muy bajo de apertura y permiten un número ilimitado de retiros y depósitos; además, éste tipo de transacciones pueden realizarse en cualquier momento⁷⁹. Este instrumento de captación está dirigido principalmente, hacia aquella población que no ha interactuado con una cuenta de ahorro formal o que logra acumular un nivel monetario muy bajo. Así mismo, éste producto financiero se enfoca hacia los individuos que priorizan la seguridad y liquidez sobre el rendimiento, ya que brinda al cliente una disposición absoluta de sus fondos, un sitio confiable donde resguardarlos y reditúa una baja o nula tasa de interés⁸⁰.

Para la IMF estos instrumentos financieros conllevan a un alto costo operativo y un bajo costo financiero. Son difíciles de manejar debido a las múltiples transacciones que se realizan y los bajos saldos que se mantienen. Esto significa que los gastos en personal de contabilidad, el tiempo y recursos empleados para documentar, regular y reportar cada operación, no se compensan con

⁷⁹ LEDGERWOOD, (2006), op. cit. p.173

⁸⁰ ROBINSON, (2001), op. cit. p. 258

los montos que el microdepositante tiene en la institución (Mansell 1995). Es por ello que no se ofrece un rendimiento en éste tipo de servicio.

En cuanto a la importancia como medio de financiamiento, los contratos de alta liquidez ofrecen una fuente de recursos baja e inestable, ya que como se señaló anteriormente, los montos ahorrados en estas cuentas, no ascienden a cantidades importantes y no se mantienen constantes a lo largo del tiempo (pueden retirarse todos los recursos en algún momento). Por lo tanto, utilizar éste tipo de fondos como capital, obliga a la IMF a tener la capacidad de responder a las solicitudes de retiro en todo momento⁸¹.

Aunque ofrecer instrumentos de captación con alta liquidez y sin restricciones genera una perspectiva de poca rentabilidad, los argumentos que favorecen su aplicación pueden enumerarse de la siguiente forma:

1. Son productos dirigidos hacia aquella población más sensible a la confianza, por tanto, satisfacer las necesidades de disponibilidad de estos individuos, genera una lealtad hacia la institución, por lo que los usuarios se convierten en clientes potenciales para otro tipo de servicios.
2. La disposición de los recursos al usuario se sobreestima, pues esto no necesariamente implica un alto número de retiros. La población que utiliza este tipo de herramientas de ahorro, busca un lugar seguro donde mantener su patrimonio y tener la confianza de poder usarlos en el momento en que se presente un acontecimiento de suma importancia.
3. Este tipo de productos representa la mayor proporción de clientes atendidos; al tener una baja interacción con instrumentos de ahorro informal y depositar mayor confianza en la institución, la IMF puede brindar alternativas al usuario para lograr incrementar sus niveles de ahorro, obteniendo así un medio de fondeo con más estabilidad. Es decir, los usuarios de cuentas líquidas, se convierten en una masa de ahorradores potenciales.
4. Las cuentas liquidas son el principal instrumento para penetrar el mercado del pequeño ahorrador, por tanto, esto representa un punto clave para generar una reputación de fortaleza y seguridad de la entidad financiera; así, es posible atraer un mayor número de clientes y recursos de financiamiento.

⁸¹ LEDGERWOOD, (2000), op. cit. p. 189.

3.3.2. Cuentas semi-liquidas

Este tipo de instrumento brinda al usuario cierto nivel de liquidez y rendimiento. Al contrario de los contratos líquidos, estas cuentas ofrecen un limitado número de retiros en un periodo dado (mensual generalmente), pero el cliente tiene la posibilidad de realizar depósitos de manera ilimitada. El rendimiento que ofrece ésta herramienta, se basa en un saldo mínimo que el depositante debe mantener⁸². El segmento de la población al que se dirige éste servicio, se compone principalmente de aquellos individuos que mantienen un balance entre disponibilidad y rendimiento. Es decir, se enfoca en los agentes que buscan obtener una remuneración por sus recursos, pero que no desean mantener su dinero congelado durante periodos largos.

Otro tipo de clientes a quienes se enfoca las cuentas semi-liquidas, son los agentes con mayor sensibilidad a la tasa de interés que se reeditúa, pero que sus recursos no son lo suficientemente grandes para contratar un producto a plazo fijo y para mantener depósitos de la magnitud que se establece en el calendario de aportaciones. De ésta forma, uno de los principales propósitos de éste medio de captación es proporcionar una utilidad al microdepositante sin restringir el uso de su patrimonio⁸³

Existe otra modalidad de cuentas semi-liquidas que se denomina: ahorros programados. Estos instrumentos mantienen ciertas similitudes y diferencias con el producto mencionado en el párrafo anterior. La forma en que funciona el ahorro programado consiste en realizar una serie de depósitos de magnitud determinada durante un plazo acordado (generalmente menor a un año). Los recursos aportados no pueden ser retirados antes de que se consolide el periodo de retención, a menos que el usuario pague una penalización. Al finalizar el esquema de contribuciones, el microdepositante obtiene el fondo acumulado más un rendimiento. Al igual que las cuentas semi-liquidas, ofrecen la oportunidad de percibir una utilidad al ahorrador en su patrimonio, pero los productos con maduración, presentan grado de liquidez más bajo. Así mismo, auxilian al individuo en el logro de cantidades considerables de ahorro con mayor facilidad⁸⁴.

⁸²LEDGERWOOD, (2000), *Ibíd.* p. 189

⁸³ROBINSON, (2001), *op. cit.* p. 260

⁸⁴LEDGERWOOD, (2006), *op. cit.* p. 174

Los usuarios a quienes se asigna el ahorro programado son aquellos que buscan alcanzar sumas importantes de ahorro para afrontar gastos cíclicos en el costo plazo , tales como los escolares y de vivienda; además puede ser utilizado para llevar a cabo eventos religiosos (bodas) o la compra de bienes duraderos.

Los dos instrumentos de captación mencionados anteriormente, tienen un peso importante dentro del fondeo de la microfinanciera. Las cuentas semi-liquidadas permiten reducir los costos operativos al restringir el número de retiros y solicitar un saldo mínimo para percibir una tasa de interés. Esto significa que se manejan cuentas con montos más grandes y que se mantienen constantes o por encima de un promedio, proporcionando la compensación de los gastos de mantenimiento del contrato. Así mismo, se genera una mayor estabilidad en el capital utilizado, ya que se mantienen los ahorros dentro de la institución con un menor riesgo de que sean reclamados por el propietario.

Desde la perspectiva del ahorro programado, éste anula los costos por transacción al no existir una oportunidad de disposición del patrimonio antes del vencimiento del esquema de aportaciones; como se requiere que los depósitos sean de una magnitud considerable, la IMF cuenta con una fuente de financiamiento que provee mayores recursos y con más estabilidad (en comparación a las cuentas semi-liquidadas), ya que puede manejar este capital por periodos de mayor prolongación, sin que se presente un retiro del fondo antes de concluir la maduración del instrumento⁸⁵. Sin embargo, los dos productos aquí mencionados, presentan costos financieros importantes, debido a que debe pagarse una tasa de interés al ahorrador.

Otro argumento que hace atractivo el otorgamiento de éste tipo de contratos, radica en que las cuentas semi-liquidadas (en especial el ahorro programado) son uno de los principales productos complementarios del pequeño ahorrador. Son un punto clave para informar al usuario sobre los beneficios tanto de combinar distintos medios de ahorro, como de la práctica constante de los mismos. De ésta forma, se propicia que el microdepositante utilice con mayor frecuencia los instrumentos con maduración para acumular cantidades importantes de recursos, obteniendo la IMF mayores recursos para fondear los costos de cuentas con saldos bajos y para utilizar como capital.

⁸⁵LEDGERWOOD, (2006), *Ibid.* p. 175

3.3.3. Cuentas a plazo fijo.

Son medios de ahorro que mantienen los recursos congelados durante un plazo. Al igual que el ahorro programado, para utilizar las cuentas a plazo fijo el cliente realiza una serie de depósitos de magnitud establecida, y al término del esquema, se recibe el monto acumulado más un interés. A diferencia del instrumento citado en el apartado anterior, la magnitud de las contribuciones son de mayor dimensión y el periodo de maduración es mayor a un año. Así mismo, el rendimiento que ofrece el plazo fijo es el más alto de los tres canales de captación y la liquidez que ofrece, es la menos flexible⁸⁶.

Este tipo de productos se dirige hacia aquella población que posee un mayor ingreso disponible para ahorrar. El perfil de uno de los usuarios, es el cliente microempresario de la IMF. Este tipo de agentes tiene como objetivo alcanzar una suma de dinero suficiente para expandir o mejorar su micronegocio (compra de bienes de capital, remodelación del inmueble, etc.). Quienes poseen un negocio son más sensibles a la tasa de interés, pero están más interesados en concretar el patrimonio propuesto⁸⁷. Otro de los perfiles del cliente se refleja en aquellos que priorizan el rendimiento de sus recursos.

Los costos de operación que enfrenta la IMF al ofrecer estos productos son los más bajos, ya que los saldos de las cuentas son los de mayor tamaño y se mantienen en esos niveles por periodos de mayor extensión. Así mismo, las transacciones de retiro son nulas, lo que compensa los gastos de mantenimiento de cuentas con saldos bajos. Sin embargo, como los usuarios son altamente sensibles a la tasa de interés, el costo financiero en que se incurre es el mayor de los tres tipos de herramientas de ahorro.

Dentro de la importancia del fondeo de la IMF, estos instrumentos financieros son los que aportan más recursos como capital y presentan la mayor estabilidad. Los depósitos requeridos y el plazo de maduración, permiten a la microfinanciera la utilización de los fondos en la colocación de préstamos con vencimiento igual o menor a la duración del esquema de aportaciones. De ésta

⁸⁶ LEDGERWOOD (2000), op. cit. p. 190

⁸⁷ ROBINSON, (2011), op. cit. p. 259.

forma, las utilidades que percibe la IMF pueden compensar la tasa de interés que la entidad paga al pequeño ahorrador. Los contratos a plazo fijo son el principal objetivo de la organización.

Los instrumentos financieros con plazos de maduración mayor a un año, tienen el mismo impacto en el financiamiento que los bonos, pero resultan más baratos. Para emitir una serie de bonos, es necesario alcanzar una figura jurídica que lo permita, se incurre en gastos operativos más altos y se tiene una mayor exposición a riesgos sistémicos del mercado bursátil. En cambio, los depósitos a plazo fijo posibilitan captar dimensiones de capital similares a los instrumentos bursátiles, enfrentando riesgos relativamente menores.⁸⁸

Como puede observarse, la principal estrategia para movilizar ahorro y poder enfrentar los gastos que ésta actividad implica, consiste en diversificar las fuentes de recursos, obteniendo depósitos tanto de quienes no poseen una gran capacidad de ahorro, como de aquellos que si la tienen. Además, la táctica aquí planteada, propone priorizar las cuentas de ahorro programado y de plazo fijo. Para lograr lo anterior, se postula la idea de familiarizar al microdepositante de manera más frecuente, con los beneficios de estos tipos de contrato, para que así, el cliente mantenga saldos más elevados en las cuentas corrientes y la IMF disponga de capital por más tiempo con el uso de productos de maduración.

Brindar a los usuarios conocimientos sobre educación financiera, les permite usar las opciones de ahorro a plazo para administrar de forma eficiente los recursos que posee. Con lo anterior, es posible desplazar al microdepositante, hacia un individuo de mayores capacidades de ahorro, ofreciendo mayores aportaciones al capital de la IMF⁸⁹.

3.4. Estrategias secundarias en la movilización de ahorros

Además de la estratificación de cuentas, señalada en el apartado anterior, existen otras alternativas que posibilitan la reducción de costos en las cuentas de saldos bajos. Los costos de

⁸⁸ PORTOCARRERO, (2006), op. cit. p. 32

⁸⁹ DESHPANDE RANI, (2006), "Seguro y accesible: integración de los ahorristas pobres en el sistema financiero formal", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2006/09/10239695/safe-accessible-bringing-poor-savers-formal-financial-system-seguro-y-accesible-integracion-de-los-ahorristas-pobres-en-el-sistema-financiero-formal>> [Fecha de acceso: 22 de enero, 2014] , p. 15

transacción en éste tipo de instrumentos, depende principalmente de las economías de escala y de alcance, de la tecnología y la competitividad.

Las economías de escala son factibles de acuerdo a la capacidad que la institución posea para penetrar el mercado. Este tipo de estrategia consiste básicamente en la masificación de los instrumentos de saldos menores; es decir, al incrementar el número de estos productos, los recursos obtenidos podrán compensar los costos operativos de las cuentas corrientes. La institución encontrará redituable la movilización de depósitos del público; por ejemplo, los gastos de mantener 1,000 contratos con montos de menos de 100 pesos son menores que los de 1,000,000 de instrumentos con el mismo nivel de patrimonio acumulado⁹⁰.

Las economías de alcance consisten en ofrecer (además de cuentas de ahorro) otro tipo de servicios al usuario. El argumento de ésta estrategia señala que aunque el pequeño ahorrador no sea rentable para la IMF, esto no significa que el individuo no sea un cliente potencial en otro rubro de instrumentos financieros. Por ejemplo, además de los créditos, los microseguros y el servicio de remesas han sido provechosos para el microdepositante y la organización⁹¹. Es posible que no todas las instituciones posean la capacidad de otorgar una gama tan extensa de productos, por ello, una forma inicial de lograr economías de alcance⁹² es a través del microcrédito.

Ganar la confianza del microdepositante es un factor importante para lograr las economías de alcance. Cuando existe una buena relación entre el usuario y la institución, la probabilidad de que el individuo recurra al crédito de la entidad es mayor. Este evento sucede gracias a que el pequeño ahorrador percibe a la microfinanciera, como una organización que brinda asistencia, por lo que adquirir deuda con la IMF es asociado a la transparencia, confiabilidad y no al prejuicio.

Uno de los mecanismos más recurrentes para las economías de alcance, consiste en combinar el patrimonio del microdepositante con el microcrédito para el financiamiento de un negocio propio. Las utilidades que la IMF puede obtener a través de la venta cruzada de productos de ahorro y

⁹⁰ MANSELL, (1995), op. cit. p. 45.

⁹¹ GLENN, (2010), op. cit. p. 6.

⁹² Las economías de escala reducen costos en la IMF al ampliar la base de clientes, o desde otra perspectiva, al incrementar el otorgamiento de un sólo producto. Las economías de alcance disminuyen estos gastos al aumentar el ofrecimiento de más de un producto, por ejemplo, crédito, cuentas de ahorro y microseguros.

crédito son considerables⁹³, pues el pequeño ahorrador no necesariamente es un pequeño prestatario. Además estos recursos permitirán compensar los gastos operativos de las cuentas de saldos bajos⁹⁴.

En cuanto a la tecnología, el desarrollo de un sistema que provea el uso de tarjetas inteligentes (debito) y el establecimiento de terminales punto de venta (TPV) en establecimientos comerciales, permite reducir los costos de monitoreo de las transacciones, ya que pueden atenderse un mayor número de operaciones de forma más rápida y con un menor personal. Así mismo, las TPV en distintos comercios, otorga al usuario la oportunidad de realizar depósitos, retiros y la contratación de productos de ahorro, haciendo más eficiente la atención del cliente, incrementa el número de estos y disminuye los recursos destinados a las actividades administrativas.⁹⁵

Aunque la tecnología es una de las principales tácticas para reducir los costos de la movilización de ahorro, ésta requiere de una fuerte inversión en infraestructura, lo que es un obstáculo para la IMF. Por ésta razón, otra opción que posibilita la modernización de la estructura tecnológica, la penetración de mercado y la disminución de gastos operativos, radica en la fusión de un conjunto de microfinancieras⁹⁶. Sin embargo, la asociación entre entidades de microfinanzas no sólo posibilita el desarrollo tecnológico. Generar vínculos con organismos de banca de segundo piso, auxilia a la IMF en la adquisición de conocimientos para la diversificación de cartera (en el caso del crédito), el monitoreo sobre las decisiones que se toman para servir al depositante y la capacitación de los empleados. El manejo de redes entre organizaciones del sector microfinanciero motiva un cambio en la estructura institucional, eleva las capacidades administrativas e involucra un personal lo suficientemente apto para conseguir el descenso de los costos.⁹⁷

Otro tipo de modificación institucional es un cambio en la tecnología financiera. Básicamente la transformación sucede en la colocación de préstamos, específicamente en las proporciones que

⁹³ La microfinanciera Centenary (Uganda) y la organización ADOPEM (República Dominicana), son dos ejemplos de éxito de economías de alcance, pues los préstamos al pequeño ahorrador generan el 51% de las utilidades de Centenary y el 91% de las de ADOPEM.

⁹⁴ DAUNER, (2004), op. cit. p. 20.

GLENN, (2010), op. cit. p. 45

⁹⁵ DESHPANDE, (2006), op. cit. p. 10 y 11

⁹⁶ Un ejemplo es la cooperativa Caja Popular Mexicana, la cual es una fusión de 60 pequeñas organizaciones. Ésta transformación propició que entre 2001 y 2005 los gastos operativos fueran reducidos a la mitad, el número de miembros se duplicará y la suficiencia de capital se triplicará.

⁹⁷ CONDE, (2000), op. cit. p.31, 33.

componen la cartera de créditos. Tener como prioridad aquellos activos de mayor liquidez y menor riesgo y minimizar los que presenten características contrarias⁹⁸, permite que la IMF mejore su tasa de recuperación, genere utilidades de forma consistente y con menores problemas. Así, los beneficios obtenidos por éste tipo de servicio, asisten al fondeo de gastos de mantenimiento de las pequeñas cuentas de ahorro.

La competencia es otro factor que permite la minimización de gastos de transacción. La constante lucha por ganar participación en el mercado, es un incentivo para las microfinancieras que las conduce a la constante innovación de estrategias para ofrecer productos con mayor flexibilidad al cliente. La competitividad provoca una insistente presión a la IMF para mejorar su forma de operar en el sector y su capacidad de diluir sus costos.⁹⁹

Hasta el momento, las estrategias mencionadas responden a los distintos cambios e innovaciones de carácter interno, a las que la IMF puede someterse para lograr un manejo eficiente de las cuentas de ahorro. Sin embargo, aunque la institución sea estimulada por la competencia para mejorar sus canales de prestación de servicios, o se genere una red de organizaciones que la faculten para depurar las acciones de reducción de costos, éste esfuerzo puede ser potenciado si se efectúan actividades que conlleven al incremento de ahorro en el usuario; ya sea a través de incentivos o métodos que ayuden a aminorar las dificultades que impiden una acumulación de recursos consistente en la población.

3.4.1 La inconsistencia intertemporal y el ahorro programado.

En el capítulo dos se mencionaron algunas de las teorías que intentan explicar la forma en que un agente económico toma decisiones para constituir un ahorro. Estas en general, asocian el comportamiento del individuo bajo una conducta, donde se tiene una previsión perfecta sobre sus recursos y una ejecución infalible de las estrategias que le permite acumular recursos. Sin embargo, la economía del comportamiento señala que la población presenta dificultades de autodisciplina (o compromiso) para ahorrar. Esta rama de la economía acepta que los individuos no son totalmente racionales, pues como cualquier ser humano, realizan selecciones que no son

⁹⁸ CONDE, (2000), *Ibíd.* p. 32

⁹⁹ MANSELL, (1995) *opt. cit.* p. 46.

óptimas (desde la perspectiva de la ciencia social) y tampoco son congruentes a los ideales arraigados. Es decir, la población cede a tentaciones o pospone y no realiza, muchos de sus deseos, por lo que no todas sus decisiones para consolidar un patrimonio se materializan en el objetivo idealizado¹⁰⁰.

El problema de la autodisciplina en la población es conocido como “inconsistencia intertemporal¹⁰¹” y es el principal factor que explica por qué los individuos ahorran menos de lo que desean. Al analizar a los microdepositantes bajo ésta perspectiva, es posible dar una interpretación al uso de las tandas que refleje porqué éste medio es tan común dentro del sector popular.

Sabemos que las tandas se conforman por un círculo de contribuyentes que realizan depósitos y reciben el fondo acumulado, de acuerdo al turno que posee cada integrante. Si ponemos atención en el individuo que es el último de la lista para recibir los recursos aglomerados, pareciera que no existe beneficio alguno en pertenecer al grupo de depositantes, ya que éste ahorrador puede aportar semana tras semana y de forma individual, la misma cantidad monetaria y lograr por cuenta propia, el mismo nivel de ahorro. Sin embargo, el verdadero beneficio se encuentra en que quienes forman parte de la tanda, generalmente no son capaces de reunir una cantidad suficiente de dinero por sí mismos o tienen problemas para hacerlo (por ejemplo, no hay un lugar seguro donde guardar el patrimonio)¹⁰².

La falta de disciplina en el individuo se relaciona con la impaciencia que posee acumular un monto determinado de dinero y la carencia de importancia que se designa a las necesidades futuras. El primero de estos dos argumentos es denominado como sesgo presente y la manera en que se observa éste suceso, se ve reflejado en un experimento realizado en la India que consistía en preguntar a la población lo siguiente¹⁰³:

¹⁰⁰ ARMENDARIZ BEATRIZ, JONATHAN MORDUCH, (2011), *Economía de las Microfinanzas*, FCE, México, p. 202.

¹⁰¹ ARMENDARIZ, (2011), *Ibíd.* p. 221.

¹⁰² ARMENDARIZ, (2011), *Ibíd.* p. 222

¹⁰³ ARMENDARIZ, (2011), *Ibíd.* p. 223

- Elegir entre obtener 250 rupias hoy o 300 en tres meses
 - ✓ Aquí la mayoría optó por tomar el dinero hoy

Se repite la elección, pero se cambia el momento en que se recibe el pago:

- Elegir entre recibir 250 rupias en un año o 300 en un año y tres meses
 - ✓ Quienes eligieron en el ejercicio anterior las 250 rupias hoy, cambiaron su elección a obtener las 300 rupias en un año y tres meses.

El evento que resaltó de la prueba, es el cambio de decisiones de la población (pasar de 250 hoy a 300 en un año); éste suceso entra en conflicto con el supuesto del descuento lineal, el cual menciona que la elección entre las alternativas se ve afectada por el valor relativo de las opciones (la distancia entre los pagos que son tres meses), pero ésta selección no debe verse influida por el momento en que se obtenga la asignación¹⁰⁴ (recibirlo ahora o en un año). Con el experimento mencionado anteriormente, la impaciencia se refleja en que los agentes eligen obtener las 250 rupias si el pago es hoy y no tiene ninguna simpatía por esperar que ese monto se valorice en tres meses. Sin embargo, los individuos prefieren esperar ese periodo cuando el pago se traslada a un año de distancia. De ésta forma, la impaciencia y las modificaciones en las decisiones de ahorrar generar una inconsistencia en el tiempo.

El grado de atención que se da a las necesidades futuras y presentes es un segundo argumento que se vincula a la poca disciplina y los bajos niveles de ahorro. Cuando un individuo decide acumular recursos para un objetivo distante en el tiempo, ésta meta entra en una constante rivalidad (en cuanto a importancia) con los compromisos actuales; como estos últimos son más próximos en su ocurrencia, adquieren una mayor urgencia (aunque no la tengan), respecto de aquellos que son más lejanos del presente. Esto sucede debido a que, ahorrar para un evento incierto (accidente o enfermedad) o cronológicamente muy lejano, siempre serán menos necesarios.

¹⁰⁴ ARMENDARIZ, (2011), *Ibíd.* p. 224

Una vez que analizamos los problemas que presenta el microdepositante para acumular montos importantes de recursos, es posible generar una serie de medidas que brinden la oportunidad de corregir la indisciplina del individuo. Estas estrategias consisten en la promoción del ahorro programado y el otorgamiento de incentivos al ahorro, para así, incrementar los niveles de acumulación del pequeño ahorrador y con ello se genere una fuente estable de recursos para compensar los gastos operativos.

Para que el ahorro programado tenga éxito en el microdepositante (e incremente su patrimonio), existen tres factores clave que la IMF debe atender de forma importante: una buena relación entre asesor-cliente, capturar con detalle el (los) objetivo(s) de ahorro del cliente y lo que gire en torno a la meta establecida, así como dar un constante seguimiento al esquema de aportaciones. Mantener un vínculo profundo entre el asesor y el cliente genera un lazo de confianza que favorece ambas partes. Esta relación ayuda al empleado a obtener información valiosa para el ofrecimiento del producto financiero más adecuado. Por ejemplo, es posible conocer las capacidades de ahorro que tiene el microdepositante y las motivaciones del mismo que lo impulsan a la acumulación de recursos, para mejorar su condición de vida o materializar un deseo. Estos dos elementos permiten descubrir las áreas y la forma en que puede incentivarse al individuo, para potenciar su habilidad de ahorrar¹⁰⁵.

La relación asesor-cliente también es importante para conocer con exactitud el objetivo del ahorro; esto propicia que las sugerencias y estímulos emitidos por el personal, sean atendidos con mayor seriedad por el usuario. Por ejemplo, si el empleado comunica al microdepositante, que la forma de materializar sus sueños es a través del ahorro derivado del esfuerzo y trabajo propio, es muy probable que la tasa de cumplimiento en el esquema de aportaciones sea muy elevada.

Una de las debilidades que el ahorro programado presenta, se encuentra en el calendario de aportaciones. Cuando se trata de préstamos, el usuario cumple con rigurosa disciplina el esquema de pagos establecido, pues existe un castigo importante para el agente, si llega a fallar (cobro de penalizaciones o dificultad en la obtención de otro préstamo). En el caso del ahorro sucede lo contrario, ya que la única sanción que obtiene el depositante es el no pago de un rendimiento,

¹⁰⁵ MARTIN PALOMAS, XAVIER, (2013), "Claves de éxito del ahorro programado. Los mejores ingredientes", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s//template.rc/1.9.63525>> [Fecha de acceso: 22 de enero, 2014], p. 7.

pero obtiene sus recursos sin dificultad. Si el agente renuncia a cumplir con el sistema de aportaciones, genera un conflicto a la IMF, pues se reduce el nivel de recursos captados, lo que complica la colocación de éste capital para valorizarse, y por tanto, el costo de ofrecer éste servicio se incrementa por encima de las utilidades obtenidas del mismo.

Una alternativa para que los usuarios sigan el programa de aportaciones, consiste en aplicar un seguimiento de rigurosidad similar al establecido en el otorgamiento de créditos, pero adaptando el lenguaje de forma que el contacto con el cliente, motive a éste a seguir ahorrando y no se genere un rechazo. La comunicación que se mantenga con el individuo debe crear un sentimiento de apoyo y no de presión. El respaldo que la IMF debe ofrecer en caso de incumplimiento es una extensión del plazo de vencimiento del producto¹⁰⁶ y el envío de recordatorios que se relacionen al objetivo que se persigue. Estos últimos son entregados vía correo y su principal finalidad es la de resaltar las necesidades futuras, sobre las actuales¹⁰⁷. Sin embargo, incentivos como la participación en sorteos y bonificaciones en la tasa de interés, sirven como estímulos que evitan la interrupción de los depósitos.

Además de mantener una buena relación con el cliente, el asesor debe tener un alto grado de familiaridad con el (los) producto (s) de ahorro programado. Esto favorece la comercialización del instrumento e incrementa la efectividad del mismo, para aumentar la capacidad de ahorrar del individuo. Si el trabajador interactúa con éste tipo de contratos, puede transmitir (y conocer) los beneficios que ha obtenido en su economía y en la generación y crecimiento de su patrimonio. Este tipo de información es aceptada de forma más fácil por el microdepositante, las asesorías del personal se vuelven más eficaces, y con ello, se amplían los recursos captados del público, permitiendo compensar los costos de las cuentas de saldos bajos.¹⁰⁸

¹⁰⁶ MARTIN, (2013), *Ibíd.* p. 6.

¹⁰⁷ ARMENDARIZ, (2011), *op. cit.* p. 226

La autora indica que éste tipo de prácticas logró incentivar al usuario en el ahorro y se aumento en 16% los montos acumulados.

¹⁰⁸ MARTIN, (2013), *op. cit.* p. 11.

El autor muestra como la Cooperativa Financiera Confiar en Colombia, identificó como debilidad el desconocimiento por parte de sus empleados, sobre el funcionamiento del ahorro programado que ofrecen. La institución inició una campaña donde invitaba a sus trabajadores a utilizar estos productos para familiarizarse con el instrumento y poder ofrecerlo mejor. Los individuos que más ahorraran serían compensados con premios y reconocimientos. La institución evidenció que el personal de ingresos más bajos fueron los que incrementaron más su patrimonio y logró una mejor venta del servicio.

3.4.2. Sorteos e incentivos simbólicos

Otro tipo de estrategia para lograr una disciplina (e incremento del ahorro) en el depositante es el otorgamiento de incentivos o premios. Los sorteos sirven para incrementar los niveles de captación de la institución y para promocionar los productos de depósito con maduración. Las gratificaciones pueden estructurarse de acuerdo al plazo de vencimiento, los montos acumulados y pueden ser de diversas índoles, por ejemplo: bienes de consumo duradero, servicios de la institución (microseguros) o dinero¹⁰⁹. De igual forma, la participación en éste tipo de eventos será siempre y cuando se cumpla con el esquema de aportaciones sin retraso alguno. Con ésta táctica es posible obtener mayores recursos que pueden valorizarse más veces, con lo que pueden contrarrestarse los costos operativos de otras cuentas.

Uno de los incentivos mayormente aceptados por la población de microempresarios y nuevos emprendedores, es el otorgamiento de herramientas de trabajo (capital para el negocio)¹¹⁰. Vincular los sorteos de activos productivos entre éste tipo de usuarios, permite que estos individuos se motiven a ahorrar de forma disciplinada. Uno de los argumentos por los que estos bienes son tan aceptados, se basa en la generación continua de recursos. Como los microdepositantes tienen la convicción de alcanzar la independencia y autosuficiencia a través del trabajo propio, los instrumentos que mejoran al negocio posibilitan un ahorro continuo.

Otro tipo de incentivo que estimula (aunque en menor grado) a los depositantes a seguir ahorrando, es el otorgamiento de productos de la canasta básica. Cuando las familias reciben bienes que satisfacen las necesidades alimentarias del hogar, relacionan la gratificación con el beneficio del hogar; de ésta forma, descubren el bienestar que conlleva el ahorro y las capacidades que poseen para lograrlo. Cuando el usuario es consciente de lo anterior, realiza un mayor esfuerzo para incrementar el patrimonio acumulado¹¹¹

Aunque brindar bienes físicos es una buena táctica para motivar el ahorro y la disciplina en el usuario, puede resultar sumamente costosa y exigir de una logística complicada, por ello, una alternativa que tiene el mismo impacto es conceder incentivos simbólicos. Cuando se

¹⁰⁹ PORTOCARRERO, (2006), op. cit. p. 9

¹¹⁰ INSAURRALDE ADRIANA y otros, (2013), "Identificación de incentivos para promover el ahorro", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s//template.rc/1.9.62588>> [Fecha de acceso: 22 de enero, 2014], p. 5

¹¹¹ INSAURRALDE, (2013), *Ibíd.* p. 5

proporcionan imágenes que reconozcan el esfuerzo del microdepositante, y que a su vez, se puedan asociar a lo cercano que se está de lograr el objetivo, la capacidad del individuo para acumular recursos y la consistencia de sus depósitos, se incrementan. La estratificación ascendente de estímulos, de acuerdo al avance en el esquema de aportaciones, abre la oportunidad de que el ahorrador, perciba cada vez más próximo el sueño propuesto y no interrumpa su ahorro. Es éste sistema de niveles, las imágenes relacionadas al cumplimiento de pequeñas metas, que en conjunto conforme el propósito principal, es una estrategia muy eficaz¹¹².

En el caso de los microempresarios, las imágenes que involucren un individuo y un negocio de mayor extensión (nueva sucursal, TPV, etc) son factores que el usuario relaciona y apropia a su vida. Para los padres de familia, aquellos símbolos que reflejen el bienestar y crecimiento de los hijos, un desayuno compuesto de diversos alimentos, la convivencia en un evento familiar (bodas), etc, propician la estimulación. Es claro que de acuerdo a las motivaciones del individuo y el objetivo que se tenga, los incentivos varían, por ejemplo, en el caso de la vivienda es útil la representación de un hogar digno.

Es así como la disminución de los costos en las cuentas de saldos bajos no depende sólo de la estructura interna y el desempeño de la IMF, sino que también la organización puede generar sistemas de estimulación al microdepositante para aumentar su capacidad de ahorro, y con ello captar un mayor monto de recursos que disminuyan el costo operacional de las cuentas de ahorro y obtener más capital que pueda valorizarse con mayor frecuencia.

¹¹²INSAURRALDE, (2013), *Ibíd.* p. 11

Conclusiones

- Las instituciones de microfinanzas en México obtienen sus recursos de financiamiento, a través de la colocación de créditos. Sin embargo, la poca diversificación de fuentes de fondeo por parte de las organizaciones, es la principal razón de la problemática del sector microfinanciero.
- Una alternativa de financiamiento es la emisión de acciones y bonos. Estos instrumentos permiten obtener cantidades importantes de recursos en horizontes de tiempo cortos; sin embargo, ésta práctica tiene un mayor carácter lucrativo, lo que ejerce presiones alcistas sobre la tasa de interés en los préstamos y agudiza los conflictos dentro del sector
- La movilización de depósitos ofrece una fuente de financiamiento estable en el largo plazo, fomenta la lealtad de los clientes hacia la IMF y permite obtener información sobre los usuarios y sus necesidades financieras.
- El entorno macroeconómico y la dimensión de la IMF determinan la estructura de financiamiento de la organización, ya que influyen en la capacidad de la entidad para hacer frente a costos operativos y financieros.
- Aunque existen estudios que toman a las cuentas de plazo fijo y créditos como la mejor forma de fondeo de una IMF, otorgar préstamos, cuentas líquidas, semi-líquidas y a plazo fijo permite cubrir las necesidades de la demanda y reducir costos en la movilización de recursos , conformando una estructura óptima de financiamiento
- La rentabilidad del pequeño ahorrador en el presente está determinada por los productos de ahorro que se ofrecen, la calidad del servicio y la confianza que brinda la IMF. Estos factores propician mayor penetración de mercado, nuevos clientes y reducida fluctuación en los saldos de cuentas pequeñas, disminuyendo los costos e incrementando los beneficios
- Ofrecer cuentas de ahorro líquidas, semi-líquidas y a plazo fijo garantiza el éxito en la movilización de recursos como fuente de financiamiento, debido a que permite a la IMF obtener cantidades suficientes de capital y utilizarlas durante los plazos necesarios para valorizar dichos fondos.
- Las cuentas líquidas se dirigen a la población que prioriza la disposición de recursos sobre rendimiento. A pesar de no brindar demasiados recursos al financiamiento de la IMF y tener altos costos operativos, éste tipo de contratos al representar la mayor proporción de

clientes atendidos y teniendo éstos una baja interacción con medios de ahorro formal, estos usuarios se vuelven agentes con potencial para incrementar sus depósitos, y con ello, brindar un mayor flujo de capital a la microfinanciera.

- Las cuentas semilíquidas están orientadas a la población que prioriza el rendimiento sobre la liquidez. El ahorro programado es un instrumento que reduce los costos de transacción, debido a los plazos madurez del producto. Estos medios de captación son una fuente importante de recursos para la IMF, ya que ofrecen una cantidad mayor de capital (respecto de las cuentas semi-liquidadas) y un menor riesgo de retiro de estos fondos.
- Las cuentas a plazo fijo se dirigen a la población que tiene una total preferencia por el rendimiento. Son la principal fuente de recursos para la IMF (a pesar de su alto costo financiero), debido a que la organización puede valorizar el capital obtenido, por periodos mayores a un año.
- Las economías de escala permiten la masificación de cuentas pequeñas, y con ello, se reducen los costos de éstas.
- Las economías de alcance permiten obtener utilidades gracias a la venta cruzada de otros servicios financieros; éstos recursos compensan los costos operativos de las cuentas de saldos bajos
- La generación de TPV, redes entre instituciones financieras, reorientación de la cartera de préstamos, etc, reduce los costos en la movilización de ahorros. Así mismo, la competencia incentiva al desarrollo de nuevas estrategias para ganar poder de mercado.
- La implementación de esquemas de seguimiento, recordatorios, sorteos e incentivos simbólicos, así como el vínculo generado entre asesor y cliente, reducen la indisciplina e impaciencia del microdepositante y permiten que el individuo asigne una mayor importancia a las necesidades futuras para las que ahorra. Así, se estimula al cliente a acumular cantidades importantes de dinero, incrementando el flujo de capital que la IMF percibe.

Capítulo cuarto.
Principales beneficios de la
movilización del ahorro en México.
Semejanzas y diferencias con
América Latina

CAPÍTULO CUARTO. PRINCIPALES BENEFICIOS DE LA MOVILIZACIÓN DEL AHORRO EN MÉXICO. SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS CON AMÉRICA LATINA.

Introducción

Una vez presentadas las estrategias que transforman a la movilización de depósitos en una actividad atractiva para el sector demicrofinanzas, el capítulo que se exhibe a continuación tiene como objetivo demostrar los principales beneficios que la captación de recursos brinda a tres agentes económicos: la IMF, el país y la población.

Ésta cuarta y última sección está compuesta a su vez por cuatro acápite. En el primero, se describe la manera en que la movilización de depósitos resulta en un medio más estable y menos costoso para la financiación de la organización, permitiendo la sostenibilidad de la microfinanciera a largo plazo y una mejora en la competitividad del sector y la eficiencia de sus integrantes.

La siguiente sección describe las consecuencias que la movilización de depósitos tiene en la nación. Los principales factores estudiados son: el desarrollo económico, la banca de fomento y la estructura de regulación y el ahorro financiero.

Dentro del tercer acápite se estudian los beneficios que las microfinancieras otorgan a la sociedad cuando captan sus recursos. En ésta sección, el carácter social de una IMF se refleja en la protección de los fondos del usuario y la educación financiera que éste recibe. Así mismo, se expone que el microdepositante, incrementa su patrimonio y desarrolla negocios propios, lo que implica un aumento de la autoestima y la autoconfianza, propiciando que el individuo amplíe su empoderamiento.

La sección con la que finaliza el capítulo describe como la acumulación de un patrimonio a través de medios formales, permite a la población mexicana tener una mayor disponibilidad de recursos para enfrentar aquellos eventos adversos que comprometen sus ingresos, ya sea por la posesión de un fondo o por la inversión de éste en actividades productivas que se convierten en alternativas económicas para el hogar.

4.1 Sostenibilidad, competitividad y eficiencia en la IMF.

Una de las principales ventajas que la IMF obtiene de la movilización de depósitos es la autosuficiencia. No se niega que el microcrédito ha funcionado como una fuente de capital para lograr la sostenibilidad de las organizaciones, pero el financiamiento basado en la colocación de préstamos conlleva a costos mayores, riesgos de mayor importancia e impactos negativos en la población.

Cuando una microfinanciera se financia a través de los rendimientos del crédito, la institución debe ser cautelosa en la elección del sujeto, ya que otorgar montos de deuda que rebasen la capacidad de pago del solicitante y la adquisición insuficiente de información del mismo, implican una mayor probabilidad de riesgo de no pago. La morosidad de los clientes (y en especial la de aquellos con pasivos de mayor tamaño) obliga a la IMF a adoptar esquemas de seguimiento rigurosos y ofensivos; esto implica la pérdida de fondos, mayores plazos y costos administrativos para recuperar los préstamos y el deterioro a la imagen de la institución. Con estas dificultades y la extensa competencia del sector, para que los flujos de recursos que sostienen la organización no sean afectados, se incurre en tasas de interés cada vez más elevadas, lo que cuestiona el crecimiento de la entidad.

El financiamiento de una institución basado en los depósitos del público, resulta un medio más estable y menos costoso. En éste caso, la obtención de recursos gira alrededor del seguimiento de las contribuciones del cliente, lo cual implica un sistema igualmente riguroso que en el microcrédito, pero con un contacto más ameno para el usuario. Ésta práctica facilita la consistencia del flujo de capital que recibe la microfinanciera. Así mismo, la movilización de ahorro no sólo ofrece continuidad en las aportaciones, sino que éstas pueden ampliarse¹¹³. Es decir, los montos que recibe la IMF se incrementan de acuerdo a la asesoría que reciba el cliente en sus estrategias de acumulación y la confianza que el individuo deposite en la organización.

Los gastos que enfrenta la organización al recibir depósitos del público, son menores respecto de otras fuentes de financiamiento. Por ejemplo, la emisión de bonos requiere de una figura jurídica

¹¹³ ALLIANCE FOR FINANCIAL INCLUSION, (2010) "Formalizing Microsavings: A Tiered Approach to Regulating Intermediation.[publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43671/Formalizing%20microsavings.pdf>> [Fecha de acceso: 14 febrero, 2014,] p.2

establecida, mayores costos financieros y personal especializado en el mercado de valores; así mismo, el impacto de éste tipo de instrumento bursátil en la autosuficiencia de la IMF, es similar al del ahorro programado. De igual forma, el importe operacional en la movilización de recursos del público se reduce conforme estos se incrementan.

El crecimiento y sostenibilidad de las microfinancieras, puede observarse en dos casos mexicanos específicos: “Te Creemos” y “CrediComún”. Estas organizaciones mantienen una relación en la edad de la institución, su escala y el ofrecimiento simultaneo de los servicios financieros de ahorro y crédito.

El caso de “Te Creemos” (quien inició operaciones en 2005 en México) es uno de gran relevancia, pues de forma rápida y progresiva logra su autosuficiencia y mejora su alcance. En el año 2007, la IMF era considerada como una organización nueva y aunque ofrecía productos de ahorro y crédito, no era sostenible; sin embargo, en los dos años posteriores logra obtener ésta última característica y su escala pasa de ser “pequeño” a “medio”, y para el resto del periodo, éste atributo llega al grado de grande. (Cuadro 9).

Cuadro 9. Escala y Sostenibilidad de la microfinanciera “Te Creemos” (2007-2012)

Año	Edad	Escala	Sostenibilidad	Préstamos	Depósitos
2007	Nueva	Medio	No	Si	No
2008			Si		
2009	Joven	Grande			
2010					
2011					
2012					

Fuente: Elaboración propia con datos de TheMixmarket.

“CrediComún” siendo una IMF reciente en México, logra en 2006 la sostenibilidad y para el año siguiente, su escala se expande. Lo interesante de éste caso radica en que la organización con su carácter de “nueva” (el cual dura tres años), consolida un mayor alcance al pasar de “pequeño” a “medio”(cuadro 10).

Cuadro 10. Escala y Sostenibilidad de la microfinanciera “CrediComún” (2006-2010)

Año	Edad	Escala	Sostenibilidad	Préstamos	Depósitos
2006	Nueva	Pequeño	Si	Si	Si
2007		Medio			
2008					
2009					
2010	Joven				

Fuente: Elaboración propia con datos de TheMixmarket.

No sólo existen microfinancieras jóvenes que ofrecen productos de ahorro y crédito y que alcanzan la sostenibilidad. “SemiSol” y “ProApoyo” IMF localizadas en México (iniciando operaciones en 2004 y 2007, respectivamente), quienes sólo ofrecen servicios de préstamo, son dos instituciones que a pesar de su corta existencia han alcanzado éste título. Al observar el cuadro 11, notamos que el grado en la escala de “SemiSol” es “pequeño” durante el periodo 2006-2009 y la organización avanza al siguiente escalafón hasta 2010.

Un suceso relevante aquí radica en la madurez de “SemiSol”, pues aunque logra pasar a ser un ente maduro, su alcance no llega a ser de la magnitud de las dos entidades antes estudiadas. Es decir, la escala que consolidan “Te Creemos” y “CrediComún” es mayor en relación a la de “SemiSol”, pues la primera institución mencionada alcanza un nivel “grande” cuando es “madura” y la segunda organización tiene un grado “medio” a una edad “joven”. La IMF “SemiSol” tiene un alcance “medio” cuando ya es una entidad “madura”.

Cuadro 11. Escala y Sostenibilidad de la microfinanciera “SemiSol” (2006-2012)

Año	Edad	Escala	Sostenibilidad	Préstamos	Depósitos
2006	Nueva	Pequeño	Si	Si	No
2007					
2008	Medio				
2009					
2010					
2011	Madura				
2012					

Fuente: Elaboración propia con datos de TheMixmarket.

El caso de “ProApoyo” refleja la misma situación, su rápida madurez es notoria y la sostenibilidad la alcanza desde sus inicios, pero la escala de la IMF sigue siendo pequeña (cuadro 12). “Te Creemos” tarda un año en avanzar una posición en éste último rubro, Invirtiendo tarda dos años y “CrediComún” progresó al nivel “medio” aun siendo una organización nueva.

Cuadro 12. Escala y Sostenibilidad de la microfinanciera “ProApoyo” (2009-2012)

Año	Edad	Escala	Sostenibilidad	Préstamos	Depósitos
2009	Nueva	Pequeño	Si	Si	No
2010					
2011	Joven				
2012					

Fuente: Elaboración propia con datos de TheMixmarket.

Analizando la escala de las cuatro IMF antes mencionadas, durante los primeros cinco años de operaciones de cada una, es posible observar que “SemiSol” y “ProApoyo” aún se encontraban en un nivel “pequeño”, mientras que “Te Creemos” y “CrediComún” se encontraban en las categorías “grande” y “medio”.

Los casos de “Te Creemos” y “CrediComún” son una prueba de que la movilización de depósitos no solo permite la sostenibilidad del organismo, sino que facilita la maduración de la organización e impulsa la escala de la misma. Captar recursos del público es una herramienta importante para la consolidación de las microfinancieras.

Otro de los beneficios que ofrecen los depósitos a la IMF está ligado a las estrategias para reducir los costos de transacción de las cuentas con saldos bajos. Estas tácticas no sólo buscan hacer más barata la captación de ahorro, sino que a su vez, están contribuyendo a la eficiencia de la institución. Por ejemplo, los cambios en la tecnología financiera (respecto a préstamos) implican que la institución reduzca el riesgo de impago al otorgar créditos y que seleccione aquellos de mayor liquidez. La reorientación de la cartera de préstamos ayuda a reducir gastos administrativos e incrementar la tasa de recuperación¹¹⁴. Así mismo, las distintas ideas que la entidad genere para aumentar el nivel de captación, propician la constante innovación de productos y la mejora de los

¹¹⁴ CONDE, (2000), op. cit. p. 32

mismos, con lo que la penetración en el mercado del microdepositante se hace más profunda, se obtiene mayor experiencia en el campo, y por tanto, se logra un mejor desempeño en el mismo.

La innovación de productos está dirigida principalmente a transformar los depósitos en una fuente de financiamiento barata. Al lograr éste cometido, también se tiene un impacto en la tasa de interés cobrada en los créditos¹¹⁵. Un medio de fondeo menos costoso permite reducir el interés sobre los préstamos, ya que se diversifican los orígenes de los recursos que sostienen la institución. De ésta forma, la organización ofrece servicios de microfinanciamiento a precios menores, con lo que se vuelve más competitiva y contribuye a la reducción del impago de la deuda, disminuyendo así, el problema del sobreendeudamiento de la población.

La inversión en el mercado del pequeño ahorrador promueve la eficiencia operacional, la de innovación y la administrativa de riesgos, pero también es una estrategia que permite disminuir la concentración de microfinancieras en el mercado del crédito. Conforme los beneficios de la movilización de ahorros sean más evidentes tanto en la obtención de capital, como en la creación de organizaciones más competentes y difíciles de igualar, un número mayor de instituciones se interesarán en la captación de depósitos y la venta cruzada de otros servicios. Con esto, se posibilita la diversificación de actividades del sector de las microfinanzas, se mejora la calidad del servicio y se tiene una mayor eficiencia en las entidades.

Dado que la sostenibilidad y crecimiento de la microfinanciera está basado en el microdepositante, hemos visto que los esfuerzos de mejora están dirigidos hacia la demanda (innovación de productos, por ejemplo), por lo que la institución procura ser más disciplinada y prioriza la calidad de atención al cliente¹¹⁶. A partir de esto, la fortaleza que refleje la institución (altas tasas de recuperación) se verá incrementada, y junto con la capacidad del personal para generar relaciones profundas entre asesor y cliente, se propicia a que la reputación de la IMF crezca, y por tanto, que la confianza del pequeño ahorrador aumente también, así como la expansión de la IMF. De ésta forma, el trato al usuario es uno de los factores que transforma a la organización, en un ente eficiente en sus actividades de crédito y ahorro (principalmente en el

¹¹⁵ ALLIANCE FOR FINANCIAL INCLUSION, (2010), op. cit. p. 2

¹¹⁶ ALLIANCE FOR FINANCIAL INCLUSION, (2010), Ibid. p. 3

monitoreo de las decisiones que se tomen para satisfacer las necesidades del usuario) y que garantiza el crecimiento del organismo.

Es así como las estrategias que buscan la reducción de costos en la captación de depósitos, provocan un progreso en la competitividad y eficiencia de las microfinancieras, al reorientar la composición de cartera de préstamos, desarrollar otros productos financieros y de ahorro y mejorar la calidad del servicio al cliente.

4.2 La captación de recursos y sus efectos en el país

Hasta el momento, se han mencionado los distintos beneficios que la movilización de depósitos ofrece a las instituciones de microfinanzas. Sin embargo, el alcance de la captación de recursos del público tiene una mayor dimensión, pues existe un impacto en el desarrollo económico del país y su sistema financiero.

Como se mencionará en apartados posteriores, la acumulación de un patrimonio por el microdepositante, genera en éste una mayor autoestima y desarrolla la confianza para el emprendimiento de un proyecto de inversión. Además, mantener montos de dinero resguardados, permite que el individuo adquiera créditos de mayor tamaño. Estos factores promueven el desarrollo de distintas actividades productivas a nivel local, y con ello, se imprime dinamismo económico en la propia zona. Sin embargo, la adquisición de conocimientos y experiencias en el manejo del micronegocio propicia la expansión del mismo, con lo que se potencializan los impactos (y el alcance de los mismo) en el crecimiento de la región¹¹⁷.

Cuando se agregan los efectos de las actividades productivas de numerosas localidades, se propicia el desarrollo de la región en su totalidad; por lo que, el crecimiento de estas últimas implica el de la entidad federativa, y por tanto, el desenvolvimiento económico del país.

El desarrollo económico no es el único beneficio a nivel nacional, sino que al ser las instituciones de microfinanzas proveedores de servicios de ahorro y crédito para el sector popular, las organizaciones auxilian a la banca de desarrollo en éste tipo de actividad. Aunque las instituciones gubernamentales rindan apoyo a la población excluida por la banca comercial, no todos los

¹¹⁷CAMPOS, (2005), op. cit. p. 42

individuos pueden tener acceso a los recursos y productos que las entidades de fomento les ofrecen. Las microfinancieras llenan éste vacío, pues son una alternativa que auxilia en el financiamiento de pequeñas unidades productivas, permitiendo que las relaciones que sostengan ambas partes (microfinanzas y gobierno), propicien un mayor avance en el impulso de microempresas y el alivio de la pobreza¹¹⁸.

Los servicios de ahorro y crédito que una IMF ofrece, son herramientas importantes para la lograr metas desarrollo local y disminución de pobreza. Tanto la solución de estos retos, como la movilización de ahorro, exigen una estructura de regulación eficiente para las microfinancieras. Esto sucede por dos razones, la primera radica en que para captar recursos del público, se deben tener instituciones que garanticen el respaldo del patrimonio ante eventos adversos; el segundo argumento indica que, para garantizar los objetivos económicos y sociales (señalados al inicio del párrafo), es necesario que el sector de microfinanzas crezca de forma sostenida.

4.2.1 Regulación

La exigencia de un esquema regulatorio apropiado tiene diversas implicaciones provechosas. Una de ellas es la depuración y la amplitud de las capacidades supervisoras del organismo encargado de ésta actividad, pues éste requiere de nuevas estrategias, mediciones, etc. Otro beneficio consiste en tener microfinancieras más confiables y eficiente, ya que tendrían una mayor disciplina en el manejo de recursos. Un tercer argumento es la profundización en la relación IMF-gobierno; éste vínculo permite conocer las necesidades legales que una institución tiene para desarrollarse (fomentándose la generación de legislaciones adecuadas) y se coordinan esfuerzos entre ambas partes para mantener el crecimiento del sector de microfinanzas. Por último, la estructura de control favorece al fortalecimiento del sistema financiero¹¹⁹, y con ello, una mayor estabilidad a la economía nacional.

Un ejemplo de construcción de una estructura de regulación eficiente es el Proceso de Consulta en Uganda. Ésta actividad fue exitosa gracias al liderazgo del Banco Central de Uganda, su relación con las microfinancieras e instituciones encargadas en el estudio de éstas y el apoyo legislativo que recibió la iniciativa (cuadro 13).

¹¹⁸CAMPOS, (2005), *Ibíd.* p. 43

¹¹⁹ROBINSON (2001), *op. cit.* p. 22, 23, 453 y 454

Cuadro 13. Proceso de Consulta en Uganda

<p>En Uganda, las discusiones sobre la regulación de las microfinanzas iniciaron en 1996, mucho tiempo antes de que la ley especializada en el tema fuera aprobada. Inicialmente existía una falta de claridad y confusión sobre los puntos clave para el desarrollo de la industria. En particular, el propósito de regular las Instituciones de Microfinanzas (MFIs) no era bien entendido. En 1997, el gobierno inició el Foro de Microfinanzas (MFF) impulsado por el Ministerio de Finanzas, Planificación y Desarrollo Económico, donde el gobierno, donantes y representantes de las MFIs, se reunieron para discutir la adecuada estructura legal que permitiera a las MFIs ser intermediarios financieros sustentables. El Banco Central, como principal órgano supervisor, tomó la iniciativa en la elaboración de un documento, que después de diversas consultas con los representantes de las MFIs, fue aceptado por todas las partes involucradas y aprobado por el gabinete en 1999. Este documento contenía el marco jurídico general para las microfinanzas en Uganda</p>	<p>incluyendo los principios rectores de la ley de microfinanzas eventual, la cual fue aprobada por el Parlamento en noviembre de 2002 y entró en vigor en julio de 2003. Durante éste tiempo, la cultura de consulta entre los representantes microfinancieros, se profundizó. Todos los temas importantes (por ejemplo, la divulgación, sistemas de referencia de crédito, protección al consumidor) fueron discutidas en el MFF o en subcomités de forma mensual o trimestral. La consulta no sólo suavizó la transición de las instituciones por el proceso legal, sino que también mejoró la eficiencia y la coordinación entre los donantes. La consulta también favoreció el diálogo entre el Banco de Uganda y las MFIs sobre los requisitos para movilizar depósitos. Esto contrasta con lo sucedido en otros países, donde sólo a partir de una nueva legislación, el órgano supervisión y las instituciones inician discusiones para entendimiento de las posiciones de ambas partes.</p>
--	--

Fuente: ROBINSON S. MARGUERITE, (2001), The microfinance revolution: sustainable finance for the poor. Lessons from Indonesia the emerging industry, The World Bank, USA, p. 23.

En México, el sector de las microfinanzas nació con las organizaciones civiles sin fines de lucro, las cuales se dedicaban a realizar actividades sociales dirigidas a grupos vulnerables. Estas instituciones complementaron sus acciones altruistas con el otorgamiento de créditos.

Conforme el sector de las microfinanzas creció, fue necesario aplicar algunas legislaciones cruciales que direccionaran la expansión de éste segmento. Como se indicó en el capítulo primero, las SAP y UC eran las únicas figuras autorizadas y reguladas para captar los fondos de los individuos (antes de que se aprobara la LACP en 2001); sin embargo, tanto las Cajas Solidarias como las ONG, también obtenían depósitos del público y éstas no eran supervisadas. De ésta forma, la mitad de los micdepositantes se encontraban utilizando servicios de ahorro en instituciones no reguladas, y aunque el resto lo hacía en organizaciones facultadas legalmente

para ofrecer dichos instrumentos financieros, éstas entidades no proporcionaba una protección al patrimonio del usuario¹²⁰.

La expedición de la LAC en 2001 tuvo como objetivo proteger el ahorro popular (ofreciendo un seguro a los depósitos) y el establecimiento de la figura jurídica de Sofipo. Ésta última permitió que las ONG, cajas de ahorro y aquellas instituciones que captaban recursos del público, fueran reguladas¹²¹.

Con la creación de la Sofipo, se otorgó un medio por el cual se facilitaba el ingreso al sistema regulado, de todas aquellas organizaciones que no lo estaban, ya que se requiere menos capital que un banco para establecerse bajo dicha estructura legal. Ésta figura jurídica se mantiene como una Sociedad Anónima, pero dentro de la lógica cooperativa (al tener ciertas limitaciones, por ejemplo, en la participación máxima de sus accionistas), lo que permite mantener el carácter social de la entidad en la atención al segmento popular¹²².

De igual forma, las reformas a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) en 2005, tuvieron como objeto la creación de la Sofom, la cual sólo es supervisada si ésta pertenece a un grupo financiero, de lo contrario, adoptan el nombre de Sofom NR (no regulada)¹²³. Los cambios en ésta legislación buscaban también, incentivar la conversión de las entidades que otorgaban crédito hacia ésta figura; el estímulo era la extensión de privilegios tributarios y jurídicos a los que sólo los intermediarios regulados podían tener acceso¹²⁴. Así mismo, estas organizaciones financieras son sometidas a las normas de defensa de protección al cliente, por lo que quedaron sujetas a su inscripción ante la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras¹²⁵.

¹²⁰CAMPOS, (2005), op. cit. p. 96, 97.

¹²¹PRODESARROLLO FINANZAS Y MICROEMPRESA A.C., (2012), "Benchmarking de las microfinanzas en México: un informe del sector", [publicación en línea]. Disponible en Internet

<<http://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/documentos/benchmarking/BENCHlow.pdf>> [Fecha de acceso: 26abril, 2014], p. 22

¹²² MARULANDA CONSULTORES LTD. (2011), "Estudio de las Microfinanzas en México", [publicación en línea]. Disponible en Internet

<<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36451542>> [Fecha de acceso: 26abril, 2014], p. 27

¹²³ MARULANDA CONSULTORES LTD. (2011), *Ibíd.* p. 28

¹²⁴ Estos privilegios consisten en deducir de los ingresos (para efectos fiscales) la cartera castigada, se les permite no incluir la cartera crediticia en el cómputo del impuesto al activo, se les autoriza para que en los intereses generados en transacciones de la cartera crediticia comercial, no causen el impuesto al valor agregado, y por último, se les faculta para acogerse al proceso ejecutivo, cuando se trata de procesos de recuperación de su cartera.

¹²⁵ MARULANDA CONSULTORES LTD. (2011), op cit. p. 29

En el año 2008, se generaron otras modificaciones normativas que posibilitan el desarrollo de una estructura “escalonada”, que facilita el avance o proceso de “upgrading” de las Sofom que están bajo supervisión, por ejemplo, mayores requerimientos de capital para un mayor número de operaciones realizadas y una carga regulatoria más consistente en éstas últimas. De igual forma, se establecieron medidas para reducir las barreras a la entrada, al permitir la reducción del capital mínimo tanto para constituirse como una Sofom, como para transitar de una Sofom NR hacia una regulada¹²⁶.

Aunque el surgimiento de las Sofom NR ha traído consigo críticas sobre la mala estructuración regulatoria de las microfinanzas¹²⁷, es posible que a través de un proceso similar al de Uganda (señalado anteriormente), la supervisión de las microfinancieras en México pueda mejorarse. Sin embargo, las reformas a la LACP y la LGOAAC han sido un ejemplo de las presiones que el conjunto de IMF ejercen sobre la capacidad de regulación del sistema financiero.

4.2.2 Ahorro Financiero

Existen diversos estudios que demuestran una débil o ambigua relación entre el desarrollo del sistema financiero y el ahorro. Uno de ellos señala que a pesar de los esfuerzos que los países en desarrollo realizan en la profundización financiera, la liberalización de tasas de interés no tiene un efecto importante en la movilización de depósitos¹²⁸, por lo que para captar recursos del público, el rendimiento no es el principal y único factor que estimula ésta actividad. Es por ello que al complementar los productos de la IMF con educación financiera, incentivos simbólicos (y monetarios si es posible), entre otras estrategias señaladas en el capítulo tres, el individuo presenta un mayor impulso para acumular dinero a través de medios formales. De ésta forma, éste trabajo considera que un fortalecimiento del sistema financiero a través de una regulación eficiente de las microfinanzas y una mayor inclusión financiera a partir de las cuentas de ahorro que ofrecen las instituciones microfinancieras, incrementan el ahorro financiero.

¹²⁶ MARULANDA CONSULTORES LTD. (2011), *Ibíd.* p. 30.

¹²⁷ MARULANDA CONSULTORES LTD. (2011), *Ibíd.* p. 31.

¹²⁸ FITZGERALD VALPY, (2007), “Desarrollo financiero y crecimiento económico: una visión crítica”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <http://www.fundacionsistema.com/media/PDF/PPIOS7_Valpy%20FitzGerald.pdf> [Fecha de acceso: 17 abril, 2014], p. 18.

4.3 El carácter social del sector microfinanciero

En México, hemos visto que las herramientas informales de ahorro utilizadas por la población presentan grandes beneficios, pero también grandes desventajas. Por ejemplo, el atesoramiento de efectivo está relacionado a la pérdida de los recursos, ya sea porque el individuo olvida el lugar donde los mantiene ocultos o por algún tipo de evento catastrófico (incendios, inundaciones, etc.). Así mismo, éste medio de acumulación se expone en mayor proporción, a los efectos de la falta de disciplina del microdepositante, pues es más probable que éste agente recurra con frecuencia a su patrimonio para solventar gastos innecesarios.

En el caso de las tandas, el fraude es la forma más latente de riesgo. Es cierto que éste tipo de colectas se realicen entre individuos de confianza, pero también es muy probable la existencia de una asimetría en la información. Es decir, el organizador del círculo de contribuyentes puede ser de alta simpatía para los integrantes, y partir de ello, huir con el monto acumulado. La transparencia en la recolección de fondo, el destino y la entrega de los mismos es factor de importancia también. En ésta situación, es posible que no se elabore un registro de las aportaciones en ambas partes, es decir, en muchas ocasiones el depositante no lleva a cabo ésta acción, propiciando desacuerdos y conflictos posteriores¹²⁹.

En México, estos dos instrumentos de ahorro están expuestos a las presiones que familiares y amigos ejercen al pequeño ahorrador para tener acceso a su patrimonio. Es éste caso, los parientes que tienen conocimiento de la participación del individuo en las tandas, piden sus recursos como préstamos por lo que los objetivos del monto acumulado no se materializa. En cuanto al atesoramiento, existen casos como el ilustrado en el documento de Martin (2013), donde el marido genera una demanda sobre los ahorros que la esposa resguarda para el bien de la familia; sin embargo, cualquier integrante de ésta, puede utilizar el dinero sin petición alguna, lo que representa un peligro físico¹³⁰.

¹²⁹ MARTIN JOSH, (2013), "El ahorro como piedra angular en los cimientos de la inclusión financiera", [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.62228/SavingsSP.pdf>> [Fecha de acceso: 12 de febrero, 2014], p. 10

¹³⁰MARTIN, (2013), *Ibíd.* p. 10, 11.

Los productos de ahorro proporcionados por la IMF, ofrecen a la población un sitio de mayor protección (respecto a los instrumentos informales) donde guardar sus fondos. Estas instituciones brindan privacidad sobre el uso de los recursos, y aunque estos se exponen a riesgos financieros, sus efectos son menos drásticos, ya que al contrario de los bancos, muchas microfinancieras no se fondean a través del mercado bursátil. El proyecto de “Promoción del Ahorro en Familias en Pobreza” ejecutado en Colombia, tuvo efectos importantes en la forma de ahorrar de la población de escasos recursos, pues las madres de familia participantes, afirmaron que uno de los argumentos que las motiva a ahorrar en la organización “Banco Agrario”, radicaba en la percepción de éste, como un lugar seguro y que les permitía obtener intereses¹³¹.

Un caso similar al observado en Colombia se presenta en la población mexicana. El estudio de factibilidad “Ahorro Comunitario” en México (ACM), señala que los participantes de dicho proyecto, tienen la impresión de un banco como un lugar seguro donde depositar sus recursos, ya que en estos espacios el dinero “no se tiene a la mano” y no se gasta en cosas innecesarias¹³². Así mismo, los clientes de la institución Timosenpaleuti (localizada en Puebla) afirman que el acceso a ésta microfinanciera realmente les permite generar un patrimonio debido a que realizar ésta actividad en casa es “sumamente complicado”. La principal ventaja que los usuarios perciben en la IMF Timosenpaleuti, es que les brinda la oportunidad de guardar sus fondos en un sitio seguro¹³³.

Además de la protección de los fondos de la población, también se ofrecen otros beneficios como la mayor accesibilidad de los productos y los programas de educación financiera. Ésta última tiene varios efectos en los individuos. El primero de ellos radica en el desarrollo de capacidades y estrategias para la generación de un patrimonio. En éste rubro, se logra la organización de los gastos necesarios y no necesarios, lo que permite percibir excedentes en el ingreso para dirigirlos a la acumulación. Así mismo, el conocimiento de otros servicios financieros dirigidos al ahorro y sus beneficios, amplían el panorama de oportunidades que el depositante tiene para escalar sus fondos.

¹³¹ MARULANDA (2012), op. cit. p. 60.

¹³² EGREMY GARCÍA, MARÍA DEL ROCÍO y otros (2011), “Informe del Estudio de factibilidad *Ahorro Comunitario* México”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://savings-revolution.org/display/Search?moduleId=12271137&searchQuery=ahorro+comunitario+mexico>>[Fecha de acceso: 17 de abril, 2014], p. 9.

¹³³ DELALANDE LAURE, CHRISTOPHE PAQUETTE, (2007), “El impacto de las microfinanzas en la reducción de la vulnerabilidad”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://trace.revues.org/588>>[Fecha de acceso: 17 de abril, 2014], p. 13.

Ejemplo de lo citado en el párrafo anterior, se observa en el proyecto colombiano sobre la promoción del ahorro (mencionado anteriormente), donde las beneficiarias afirmaron que para la acumular mayores recursos estaban dispuestas a reducir la adquisición de artículos innecesarios como las compras por catálogo y los maquillajes. Así mismo, varias mujeres dijeron que lograrían el cometido si adquirirían una mayor cantidad de alimentos en tiendas donde los precios eran menores, aunque ello implicaba un poco más de recursos. Algunos testimonios de dicho proyecto, se mencionan a continuación¹³⁴:

“... no, yo no ahorra nada, mantenía apurada y como todo lo sacaba fiado [...] ahora sí la cosa es distinta, entonces sí me sirvió”.

(Beneficiaria de Puerto López)

“... uno en la capacitación del ahorro sí veía que era necesario ahorrar, pero a veces no se puede [...] ahora uno no se deja tumbar tan de frente, por así decirlo. Uno aprende cosas [...] uno ya entiende más cuando le explican en el banco”.

(Beneficiaria de El Zulia)

4.3.1 Confianza en el sistema financiero y la IMF

Un segundo efecto de la educación financiera se encuentra en la confianza de la población hacia el sistema financiero y la IMF. En el cuadro 14 se observa que la mayoría de los ahorristas del Proyecto Corredor (PC) en Perú, asocia su miedo al robo de sus fondos y la desconfianza hacia el plan que se estableció, pues un 50% no creía en el sistema y un 35.8% tampoco simpatizaba con el proyecto.

Un caso similar se tiene en la sociedad mexicana. El estudio ACM (realizado en Oaxaca y Zacatecas), señala que a los participantes de dicho proyecto no les gusta asistir a instituciones financieras, principalmente por los requisitos que solicitan, porque defraudan a la población y porque a veces no les regresan su dinero. Además, dicho proyecto indica que aunque una gran proporción de los individuos no tenían experiencia alguna al usar los servicios de éstas organizaciones, los comentarios hechos por vecinos y familiares, eran las principales fuentes de

¹³⁴ MARULANDA, (2012), op. cit. p. 64.

información que les servían como argumento para no considerar como confiable a una entidad financiera¹³⁵.

Cuadro 14. Razones de desconfianza en las ahorristas del PC en Perú

	Porcentaje de Ahorristas
Desconfianza en el proyecto*	35.8
Desconfianza en el sistema financiero**	50.5
No conocía el sistema financiero**	12.7
Vi en las noticias que incendiaban un banco	0.5
No responde	0.5
Total	100
Número de encuestados	212

*Pensaban que era falso, mentira o engaño

**Pensaban que no les iban a devolver su dinero

***No sabían ir a un banco o nunca habían entrado a uno

Fuente: TRIVELLI AVILA CAROLINA, JOHANA YANCARI CUEVA, “Las primeras ahorristas del Proyecto Corredor: evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://lanic.utexas.edu/project/laop/iep/ddt153.pdf>> [Fecha de acceso: 18 de febrero, 2014], p. 61

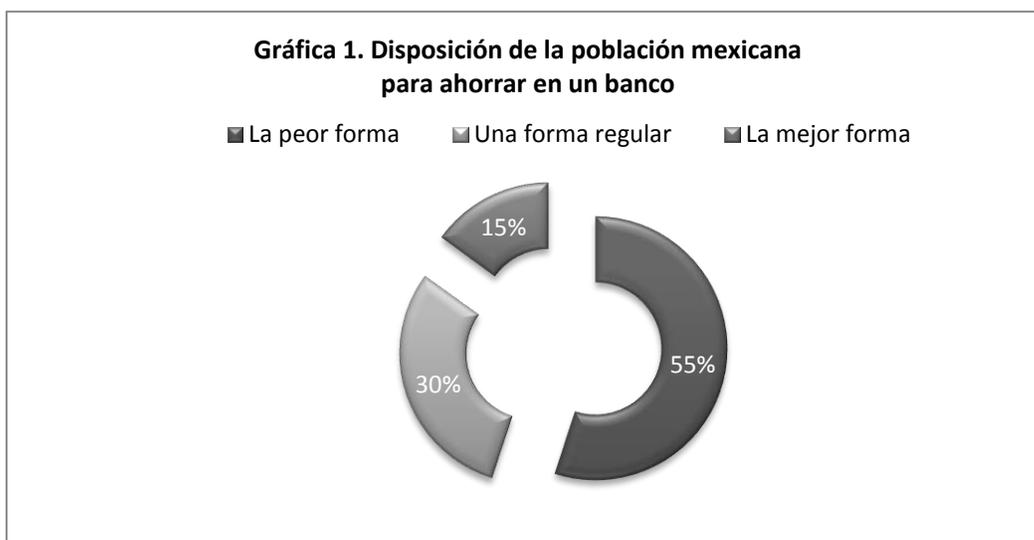
Una encuesta realizada en el año 2013 sobre los hábitos de ahorro en el sector popular¹³⁶, permite complementar lo observado en el caso mexicano. Una de las preguntas contenidas en el trabajo antes mencionado, hace referencia a la disposición que la población tiene para ahorrar en un banco. Los resultados obtenidos indican que un 55% de los encuestados está “nada dispuesto” para acudir a éste tipo de organizaciones, contrastando con el 15% que simpatiza mucho con la idea de resguardar sus ingresos en dicha institución (gráfica 1).

¹³⁵ EGREMY, (2011), op. cit. p. 9.

¹³⁶La población elegida para éste estudio comprende a toda aquella que pertenezca al sector popular, es decir, trabajadores del sector informal (comerciantes, microempresarios) y formal (obreros y empleados), así como amas de casa. Las edades de dicha población entran en el rango de 18 a 50 años, debido a que en promedio, los individuos de esas edades se encuentran laborando y es probable que existan personas dependientes de los ingresos que los encuestados perciban. No existe distinción en el sexo del encuestado.

La ubicación de éste tipo de población se localiza en colonias populares; en éste caso, se tomo como localidad a la colonia General Martín Carrera y El Coyol, como centro de la elaboración del cuestionario. Las razones de la elección es la predominante población comerciante (existencia de tianguis y mercados, así como de micronegocios) y de empleos formales con remuneraciones bajas y una relativa seguridad laboral (panadería Lecaroz).

Los días en que se ejecutó la encuesta fueron del 11 al 14 de octubre de 2013, en un horario de 12:00 a 18:00 horas y se realizó a partir de un método aleatorio por cuotas (40 individuos). El rango de fecha y tiempo se debe a causa del levantamiento de tianguis los días miércoles en la colonia Martín Carrera y la proliferación de familias que acuden tanto a éste evento, como a la panadería Lecaroz (situada en la colonia El Coyol).



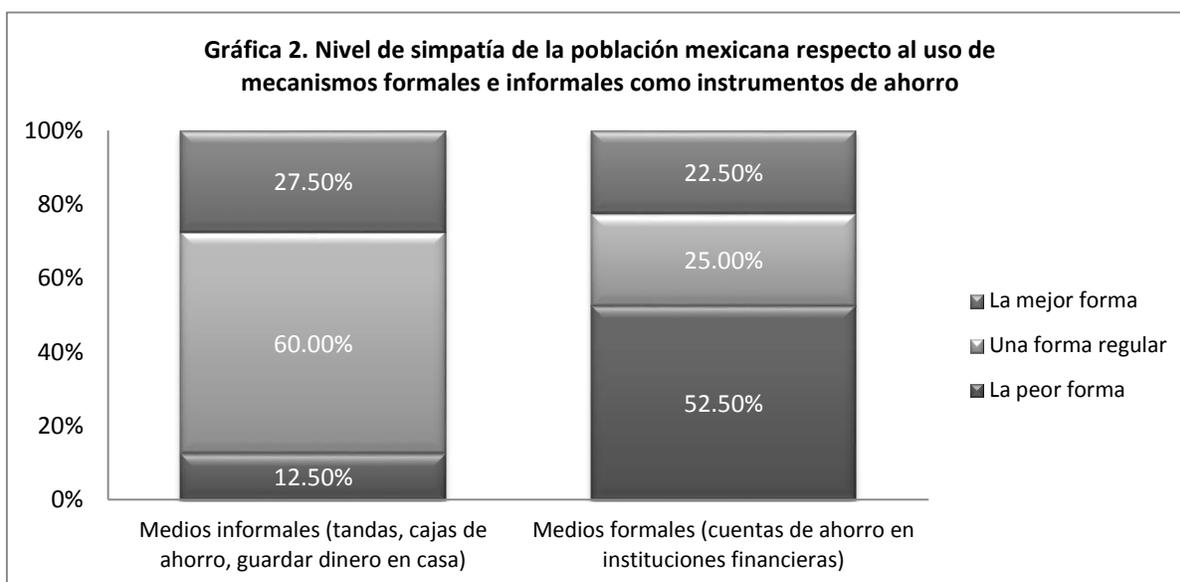
Fuente: Elaboración propia con información de la pregunta 8 de la encuesta realizada en 2013, sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano.

Otra de las preguntas contenidas en la encuesta, pretende conocer la calificación que la población mexicana otorga a los medios formales (cuentas bancarias) e informales (tandas, cajas de ahorro y guardar dinero en casa) como canales de ahorro, catalogando a estos dos como “la mejor” o “la peor” forma de acumular recursos. En éste caso puede observarse que un 52.50% de los encuestados consideran a las cuentas ofrecidas por instituciones financieras como “la peor” manera de resguardar sus recursos y tan sólo un 22.5% de la muestra, cree que éste tipo de instrumentos son altamente eficientes. En cuanto a las tandas, cajas de ahorro y el atesoramiento, un 60% de los individuos indica que estas herramientas son medianamente útiles para aglomerar un patrimonio, mientras que un 27.50% afirma que estos mecanismos son los más deseables para ahorrar (gráfica 2).

La desconfianza de la población mexicana hacia el sistema financiero y sus instituciones, se refleja en que una mayor proporción de los encuestados señalan a los medios informales como “la mejor forma de ahorrar”. Así mismo, hay un mayor desagrado hacia las cuentas ofrecidas por las organizaciones financieras, respecto de las tandas, cajas de ahorro y el atesoramiento.

De ésta forma, con el análisis de los resultados mostrados en párrafos anteriores, la sociedad mexicana (al igual que la peruana) no presenta una confianza hacia el sistema financiero (y las

instituciones que lo conforman), pues no están dispuestos a ahorrar en bancos y los instrumentos que éstos ofrecen, no son de su agrado.



Fuente: Elaboración propia con información de la pregunta 15 de la encuesta realizada en 2013, sobre los hábitos de ahorro en el sector popular mexicano

Para observar el impacto que tiene la adquisición de tópicos sobre finanzas en el tema de la desconfianza, el cuadro 15 señala que la mayoría de las beneficiarias del PC en Perú perdió el miedo al sistema, gracias a la educación financiera que recibieron (62.3%). Así mismo un 32.5% de la población mencionó que una vez observadas las pruebas del proyecto, la desconfianza terminó.

Cuadro 15. Razones que brindaron confianza a las ahorristas del PC en Perú

	Porcentaje de Ahorristas
Cuando tuvo pruebas de que era cierto*	32.5
Con la educación financiera**	62.3
Aún no confío	2.8
Otros	0.9
No responde	1.4
Total	100
Número de encuestados	212

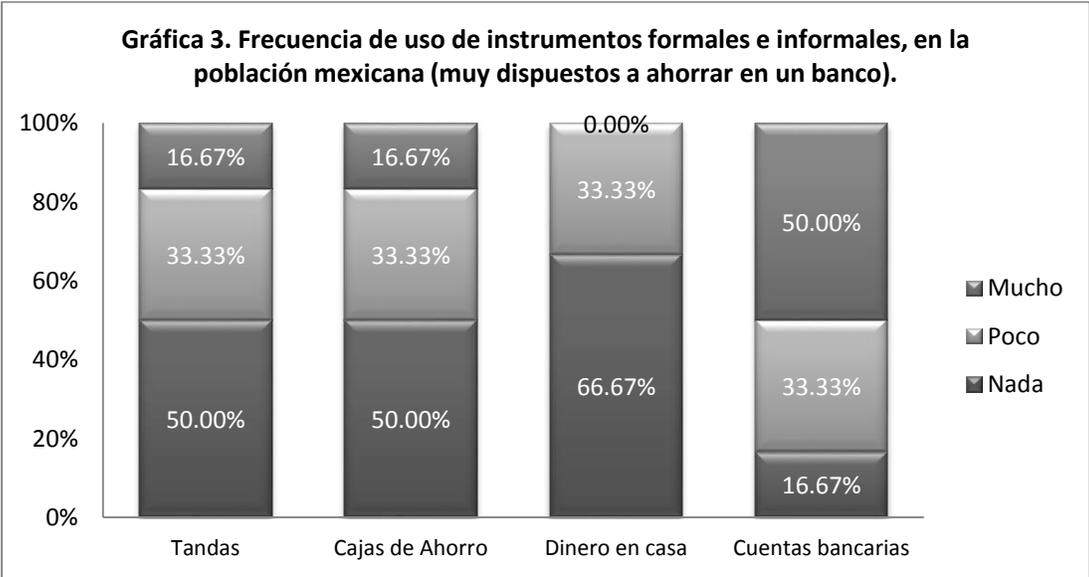
*Cuando recibió el recibo, sacó el voucher, obtuvo el dinero o el estado de cuenta.

**Cuando recibió la charla con el facilitador

Fuente: TRIVELLI (2008), *Ibíd.* p. 64

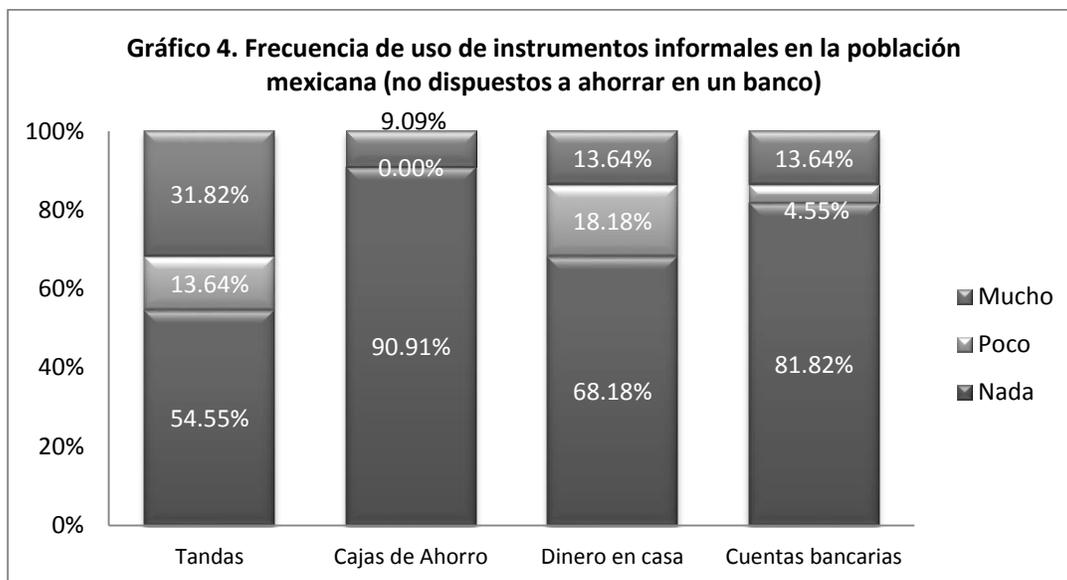
Si analizamos a detalle la disposición que presenta la población en México para ahorrar en un banco y la comparamos con los instrumentos que utilizan estos individuos para acumular recursos (estas son preguntas contenidas en la encuesta realizada en 2013), podemos observar los impactos que los programas de educación financiera ofrecidos por una IMF, tienen sobre la sociedad mexicana.

Al dividir la muestra en un grupo que contenga a los individuos que respondieron estar “muy dispuestos” para ahorrar en un banco, podemos percatarnos que un 50% de éstos utiliza con mayor frecuencia, las cuentas de ahorro de éstas instituciones para resguardar su patrimonio. Así mismo, sólo el 16.67% de los encuestados aseguran una alta habitualidad en el uso de tandas para acumular recursos, mientras que ninguno de ellos mantiene dinero atesorado en casa (gráfica 3).



Fuente: Elaboración propia con información de la preguntas 2 y 8 de la encuesta realizada en 2013, sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano

Reuniendo a todos los que afirmaron estar “nada dispuestos” para ahorrar en un banco, tenemos que un 13.64% frecuenta en gran medida las cuentas de ahorro para depositar su patrimonio, pero un 31.82% refleja el mismo grado de habitualidad respecto a las tandas. Además, un 13.64% resguarda dinero en casa cotidianamente (gráfica4).



Fuente: Elaboración propia con información de la preguntas 2 y 8 de la encuesta realizada en 2013, sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano

La información anterior nos indica que quienes simpatizan con las instituciones bancarias como medio de ahorro, acuden con menor consistencia a los instrumentos formales para realizar ésta actividad. Esto implica que los microdepositantes al conocer los beneficios de los servicios ofrecidos por los bancos, están más familiarizados con temas de finanzas personales, por lo que la formación que poseen respecto a estos tópicos es amplia; por tanto, les permite tener más confianza en dichas organizaciones.

Respecto a quienes no simpatizan con las instituciones bancarias como canal de acumulación, tenemos que éstos recurren en menor grado al uso de medios formales para depositar sus fondos, pero lo hacen con mayor continuidad a través de tandas y el atesoramiento. Lo anterior indica que este tipo de ahorradores al no interactuar con los bancos, presentan conocimientos restringidos en materia de finanzas, lo que propicia que la confianza depositada en tales organizaciones sea reducida.

De ésta forma, al complementar las cuentas de ahorro de una IMF con programas de educación financiera, la población mexicana descubre los beneficios y la forma en que operan las instituciones financieras, posibilitando que los agentes confíen en mayor medida en éstas y en el sistema que las engloba. Así mismo, la sociedad mexicana es susceptible a una mayor confianza hacia intermediarios financieros cuando se les brinda una clara explicación de los términos y

condiciones de los contratos de ahorro, de los riesgos y la protección que la organización ofrece en los fondos y de los distintos conceptos que resultan difíciles de entender para los microdepositantes¹³⁷.

Ejemplo de lo anterior sucede en el ACM, el cual señala que una vez que el moderador realizó una explicación a través de dibujos y ejemplos sencillos, sobre la manera en que se ahorra y prestaba con interés, la mayoría de los participantes de las regiones estudiadas (Oaxaca y Zacatecas) mostró un mayor entusiasmo en el programa a ejecutar, ya que varios de los integrantes realizaron la pregunta “¿Cuándo vamos a empezar?” como forma de expresar la seguridad y confianza que obtuvieron a través de la información compartida por el moderador¹³⁸.

4.3.2. Organización en los gastos

Un tercer y último efecto de la educación financiera, consiste en que la población al organizar sus gastos, tiene una mayor percepción de su capacidad de pago para contratar un préstamo. Al tener éste conocimiento y un patrimonio acumulado, el sobreendeudamiento presentado en los individuos del sector de microfinanzas, tenderá a caer. Así mismo, el manejo de deuda por los clientes será más responsable y su morosidad se reducirá, con lo que la IMF tendrá créditos menos riesgosos.

Una de las ventajas que ofrece el ahorro en el sector popular mexicano radica en que una vez que los ahorradores acumulan recursos, estos definen mejor qué quieren hacer con su dinero; es decir, los introduce a una cultura de planeación que incide en cómo satisfacer sus necesidades más básicas. De ésta forma, la educación financiera se refleja como una “cultura de planeación”, pues faculta a los individuos a generar las estrategias más eficientes para cubrir los gastos primordiales de la familia¹³⁹.

En México, un 79.5% de la población mexicana no lleva un registro de sus gastos, lo que incide (en gran medida) en la suficiencia del ingreso para las necesidades del hogar, ya que la misma ENIF

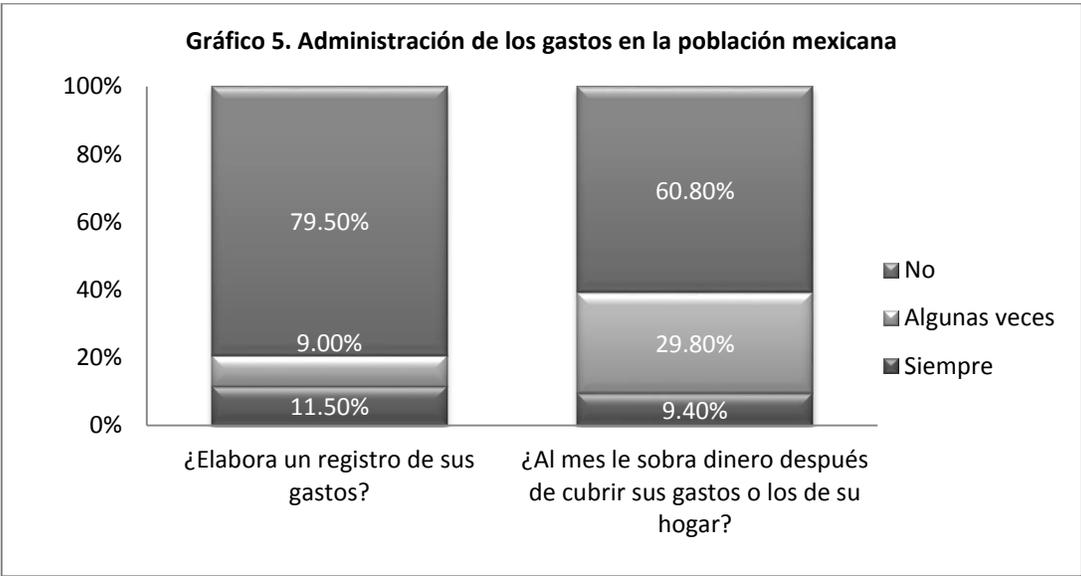
¹³⁷COTLER AVALOS PABLO, (2003), Las entidades microfinancieras del México urbano, Universidad Iberoamericana, México, p80.

¹³⁸ EGREMY, (2011), op. cit. p. 10

¹³⁹ CASTILLO SÁNCHEZ MEJORADA ALFONSO, (2012), “Ahorro, vulnerabilidad y estrategias de desarrollo. Un caso en México”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.publicacionescajamar.es/publicaciones-periodicas/revista-de-microfinanzas-y-banca-social-mbs/2/>>[Fecha de acceso: 18 abril, 2014], p. 34.

indica que sólo el 29.8% de la sociedad, percibe (algunas veces) un remanente de su dinero una vez cubiertas los desembolsos del mes. En contraste con lo anterior, el 60% de la muestra encuestada no reporta un sobrante de sus recursos (gráfica 5).

De ésta forma, los conocimientos adquiridos por los ahorradores mexicanos en materia de finanzas, tienen un efecto importante en la organización del ingreso que disponen. Por tanto, estos agentes tienen una mayor percepción de la capacidad real de pago que poseen, lo que se traduce en un mejor manejo de la deuda que contraten.



Fuente: Elaboración propia con información de las preguntas 4.1 y 4.2 de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012

4.3.3. Emprendimiento de negocios

Otro de los beneficios que ofrece la movilización de depósitos para la sociedad, es el incremento en el emprendimiento de negocios. Cuando la población tiene pocos ingresos disponibles y un bajo acceso a servicios financieros, las posibilidades para financiar inversiones que eleven sus ingresos y mejoren sus condiciones de vida, se reducen. Aunque las instituciones de microfinanzas han realizado esfuerzos para facilitar el fondeo de proyectos a través del microcrédito, y con ello, aliviar los problemas de pobreza, el ahorro parece alentar aún más el establecimiento de microempresas por parte de los individuos¹⁴⁰.

¹⁴⁰ MARTIN (2013), *Ibíd.* p. 12

De acuerdo a la encuesta elaborada en 2013 sobre los hábitos de ahorro en el sector popular de México, al preguntar a la población qué tanto el ahorro los motiva a establecer un negocio, las respuestas confirman la premisa señalada en el párrafo anterior. La gráfica 6 muestra que un 63% de la muestra asegura sentirse “muy motivada” a tener un establecimiento propio, contrastando al 18% que afirmó no entusiasmarse con la idea. De ésta manera, podemos observar que en la sociedad mexicana, la acumulación de recursos despierta la actitud emprendedora del microdepositante.



Fuente: Elaboración propia con información de la pregunta 11 de la encuesta realizada en 2013, sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano

Cuando se compara el nivel de ahorro de la población encuestada y el grado de motivación de ésta en el establecimiento de un negocio, encontramos que existe una relación entre ambas. El coeficiente de correlación obtenido con la información de las variables mencionadas es de .2625. Este dato señala una dependencia positiva entre el nivel de acumulación y el entusiasmo de tener un micronegocio, es decir, a mayor cantidad de dinero aglomerado, existe un mayor ánimo emprendedor.

La magnitud del coeficiente de correlación puede considerarse pequeña como para atribuirle un gran peso en el vínculo que existe entre el patrimonio del individuo y el inicio de una actividad generadora de ingresos. Sin embargo, no sólo los fondos del microdepositante incentivan el establecimiento de un negocio, ya que la actitud emprendedora se detona, por un lado, por la

cantidad de recursos que el ahorrador posee, y por otro lado, de acuerdo con el nivel de habilidades y conocimientos (tanto administrativos como financieros) que éste posea y/o desarrolle (como se verá más adelante).

La mayor consideración de asentar un negocio se debe entonces a varias razones. Una de ellas consiste en que la percepción de un patrimonio importante, permite hacer frente a la deuda contratada en caso de que la microempresa no genere los ingresos esperados. Así, el individuo tiene un activo que sirve para enfrentar posibles contingencias de pago, por lo que en las familias con micronegocios, los ahorros son una herramienta útil para cubrir pérdidas o “comprar” tiempo para poder recuperarse de las mismas¹⁴¹.

Otra razón por la que los depósitos incentivan la creación de microempresas (en la sociedad mexicana) se debe al liderazgo, empoderamiento y habilidades administrativas que desarrolla la población a través de la educación financiera que ofrece la IMF. La autora indica que la experiencia y aprendizaje obtenido a través de los productos de ahorro de la caja de ahorro mexicana “SSS Susana Sawyer” (SuSa), permite que las socias perciban una mayor capacidad personal para emprender actividades productivas encaminadas con la satisfacción de sus necesidades básicas.¹⁴²

Un caso similar se observa en el estudio de indicadores del Fondo Esperanza (FE) en Chile, donde 59.3% de las nuevas socias encuestadas afirma estar muy de acuerdo, en ser ellas mismas las que toman las decisiones importantes en sus negocios (cuadro 16). Este indicador es más alto conforme las beneficiarias presentan mayor antigüedad en la institución¹⁴³.

¹⁴¹ MARTIN (2013), op. cit. p. 13.

¹⁴² HIDALGO CELARIE, NIDIA (2002), “Género, empoderamiento y microfinanzas”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf> [Fecha de acceso: 18 de febrero, 2014], p. 165.

¹⁴³ Aunque el Fondo Esperanza sólo ofrece productos de crédito, la información proporcionada nos indica que un mayor ingreso disponible y el desarrollo de habilidades administrativas, está relacionado con el liderazgo; De ésta forma, poseer un ahorro y tener ésta capacidad de gestionar recursos, tienen una vinculación similar en dicha aptitud; por tanto, existe una incidencia importante en el emprendimiento de un negocio.

Cuadro 16. Nivel de simpatía en las socias del FE, sobre de las decisiones tomadas en sus negocios

"Generalmente yo soy quien tomo las decisiones importantes en mi negocio"	Nuevas Socias	Socias iniciando ciclo 4	Socias iniciando ciclo 7
Muy desacuerdo	2.5%	3.3%	1.8%
Desacuerdo	6.2%	3.3%	4.6%
De acuerdo	32.1%	30.0%	21.1%
Muy de acuerdo	59.3%	63.3%	72.5%

FONDO ESPERANZA, (2010), "Indicadores sociales Fondo Esperanza", [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.redmicrofinanzas.cl/web/wp-content/uploads/2010/07/Estudio-Indicadores-Sociales-Fondo-Esperanza-2010.pdf>> [Fecha de acceso: 18 de febrero, 2014], p. 12

Resultados similares se observan en el proyecto de "Promoción de Cultura del Ahorro" en Colombia, donde aquellas ahorristas que recibieron educación financiera como incentivo a la acumulación de recursos, afirmaron como "muy probable" la idea de establecer un negocio propio como meta en el largo plazo¹⁴⁴.

4.3.4. Mejora en la cobertura de necesidades básicas de la población

Al analizar los diferentes destinos a los que se dirige el ahorro de la población, podemos encontrar los ámbitos donde los servicios de la IMF tienen mayor impacto. Además de la estabilidad económica del hogar (tema que se discutirá en el apartado siguiente), las familias perciben una mejora en la alimentación, educación, salud, vivienda y vestido. En México, los principales usos de los fondos de las asociadas a la caja de ahorro mexicana SuSa (excluyendo el pago de deuda) son: alimentación, gastos en educación, salud y vestido. La mayoría de estos rubros están ligados a la cobertura de necesidades básicas de la vida (Cuadro 17).

Así mismo, el proyecto SuSa en Sonora, mostró que las asociadas, al integrarse en las cajas de ahorro, percibieron notables mejorías en la alimentación, educación, vivienda y vestido. Dentro del primer rubro, 53.97% de las socias afirmaron observar una mejoría. En el ámbito escolar y de salud, poco más de un tercio de las participantes mencionaron la apreciación de beneficios. Para los últimos destinos del patrimonio, poco menos del 30% de las usuarias observaron un cambio positivo (cuadro 18).

¹⁴⁴ MARULANDA (2012), op. cit. p. 60.

Cuadro 17. Principales usos del ahorro en las socias de la caja de ahorro SuSa (porcentajes)

Pagar deudas	36.51
Alimentos	31.75
Salud	20.63
Educación	20.63
Vestido	19.05
Inversión	11.11
Cooperación para la escuela	6.35%
Otros	6.15%

Nota: Dado que una socia puede dar más de un uso a su patrimonio, la frecuencia acumulada no suma el 100%.

Fuente: HIDALGO CELARIE, NIDIA (2002), "Género, empoderamiento y microfinanzas", [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf> [Fecha de acceso: 18 de febrero, 2014], p. 161.

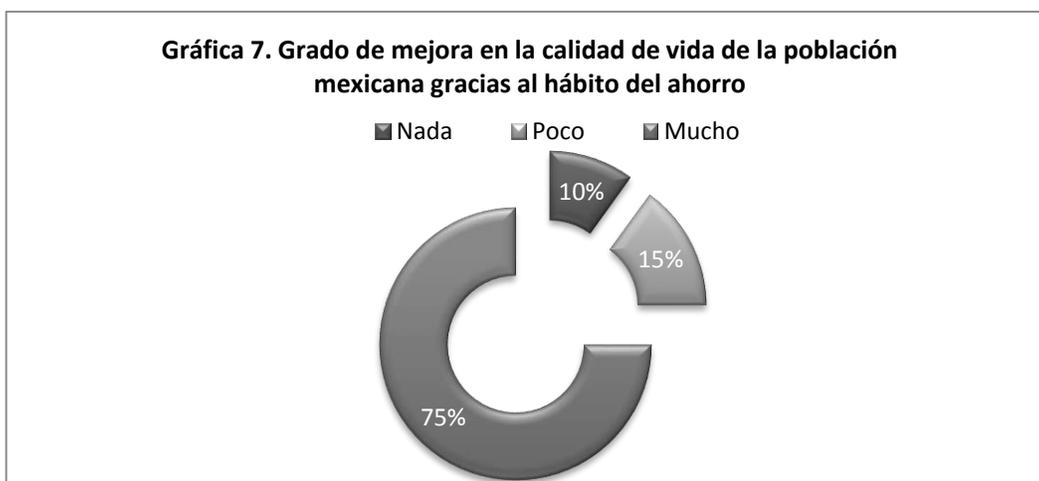
Cuadro 18. Principales beneficios en las socias de la caja de ahorro SuSa (porcentajes)

Alimentación	53.97%
Educación	33.33%
Salud	30.16%
Vivienda	28.57%
Vestido	22.22%

Nota: Dado que una socia puede apreciar más de una mejora en su hogar, la frecuencia acumulada no suma el 100%.

Fuente: HIDALGO, (2002), *Ibíd.* p. 164

Una de las preguntas contenidas en la encuesta sobre los hábitos de ahorro en el sector popular de México, hace referencia al nivel de mejora que la población mexicana percibe en su calidad de vida, al tener el hábito del ahorro. La información obtenida por dicha interrogante arroja resultados muy similares a los observados en el proyecto SuSa en Sonora. Del total de encuestados, 75% afirmó que el acumular recursos tiene un impacto muy importante en la alimentación, salud, vivienda y recreación. Sólo un 10% indicó la nula existencia de un progreso y un 15% señaló un posible desarrollo en los cuatro rubros mencionados (gráfica 7).



Fuente: Elaboración propia con información de la pregunta 12 de la encuesta realizada en 2013, sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano

Así mismo, uno de los testimonios de las usuarias de cajas de ahorro en México, menciona los beneficios en la alimentación y vestido que ha obtenido su familia de la siguiente manera¹⁴⁵:

“Para mí, el cambio que ha habido es que ya mis hijos tienen ropa suficiente, calzado suficiente, no se quedan con las ganas de comerse algo... cuando no ahoraba, aunque quisiera darles o calzarlos o vestirlos, pues no me alcanzaba. Pero ahorita sí porque tengo mis ahorros o vengo y pido un préstamo... luego les compro de dos o de tres vestidos a mis niñas o mis hijos los más chiquitos les compro dos pares de pantalones o dos pares de zapatos.”

(Beneficiaria del estado de Querétaro)

En el caso de las socias de CAME (una microfinanciera mexicana), se tiene que éstas dedican gran cantidad de sus recursos a la constitución de un hogar físicamente mejor; sin embargo, como el inmueble requiere montos importantes de dinero, los esfuerzos para ésta actividad siempre son compartidos con el cónyuge¹⁴⁶.

4.3.5. Empoderamiento

Desde un punto de vista psicológico, la población objetivo del sector de microfinanzas, se enfrenta a distintos factores que afectan de forma negativa, la valorización y el concepto que tienen de sí mismos los individuos. El tipo de actividades que desarrollan, las condiciones de vivienda, la discriminación que llegan a padecer, entre otros, son algunos argumentos que obstaculizan la

¹⁴⁵ ZAPATA MARTELO, EMA y otros, (2008), Microfinanciamiento y empoderamiento de las mujeres rurales, Plaza y Valdéz, México, p 225.

¹⁴⁶ ZAPATA MARTELO, EMA y otros, (2004), Microfinanciamiento y pobreza, Plaza y Valdéz, México, p. 41.

materialización de sueños y deseos en éste estrato social¹⁴⁷. Por ello, a través de los productos de ahorro, la IMF permite que los usuarios desarrollen confianza en sí mismos y promueven también una mayor autoestima, alcanzando así, el beneficio del empoderamiento¹⁴⁸.

Inducir al microdepositante al uso de productos de ahorro, permite a éste la apropiación de conocimientos administrativos para manejar sus ingresos e incrementar su patrimonio. Así mismo, las habilidades de gestión, auxilian al individuo en la solución de distintas adversidades que enfrenta la familia; por ejemplo, el deterioro importante de la estructura física de la vivienda o la propia dificultad que existe para acumular cantidades suficientes de dinero. Cuando se logran resolver estos conflictos por cuenta propia y a través del automanejo de los recursos, se promueve la autoconfianza para tomar decisiones y para poder alcanzar objetivos planteados¹⁴⁹.

Cuando el pequeño ahorrador es capaz de acumular un monto de dinero mayor a sus expectativas, esto trae implícitamente, un crecimiento personal y una mayor autoestima. Así mismo, éste patrimonio reguardado brinda al individuo un respaldo ante eventualidades adversas (como impagos en préstamos o imprevistos), propiciando la sensación de seguridad en la familia. Sin embargo, el mismo fondo aglomerado posibilita una aportación extra al ingreso del hogar y con esto se fomenta la autovalorización del individuo, ya que existe un sentimiento de ayuda en la satisfacción de las necesidades del hogar y una mayor idea de contribución en las decisiones que pretenden la mejora de las condiciones de vida. El siguiente testimonio de una socia del proyecto SuSa en México, es prueba de lo antes mencionado¹⁵⁰:

"Entonces mis ahorros eran los que solventaban las inscripciones de los hijos, que eran tres de un jalón, dos de prepa y uno de universidad. Entonces tenía que hacer un desembolso grande. Yo siempre para esa fecha, hacia un guardadito para salir de esa necesidad. Y me sentía feliz, porque sabía que estaba haciendo eso para beneficio de los hijos."

(Beneficiaria de la SSS Susana Sawyer)

En el caso de la microfinanciera CAME, se tiene que conforme las beneficiarias incrementan sus experiencias y objetivos en la generación de alternativas de ingresos al hogar, las socias van

¹⁴⁷HIDALGO (2002), op. cit. p. 168

¹⁴⁸ Este se entiende como la capacidad de las personas de controlar su propia vida. El empoderamiento positivo significa por tanto, aumentar el poder del individuo sobre los recursos y las decisiones que afectan su vida

¹⁴⁹ HIDALGO (2002), op. cit. p. 173

¹⁵⁰HIDALGO (2002), *Ibíd.* p. 182

generando una visión más positiva acerca de sus habilidades para alcanzar metas y mejoran el concepto que tienen tanto de sí mismas y como sobre la propia vida¹⁵¹.

De ésta forma, la autoestima, autoconfianza, la amplitud de conocimientos, las experiencias y sus logros, así como la solución de adversidades, permiten al individuo darse cuenta de que el entorno en el que vive puede transformarse y que sus capacidades para conseguir éste cometido son potenciales.

4.4 La estabilidad en la economía del hogar.

En capítulos anteriores, se mencionaron algunos de los usos cotidianos que la población da a los recursos que logra acumular. Los destinos del patrimonio del microdepositante son canalizados a solventar gastos que surgen de forma imprevista y que requieren cantidades importantes de dinero. El ahorro permite entonces, reducir el impacto que éste tipo de desembolsos tiene sobre el ingreso.

Dado que los principales factores que generan vulnerabilidad en el individuo son aquellos que comprometen el ingreso, los beneficios de la movilización de depósitos se encuentran principalmente en la disponibilidad del mismo. En el proyecto de la caja de ahorro mexicana SuSa, las beneficiarias afirmaron que las principales razones por las que su situación financiera mostró una mejora fueron: la disposición de su dinero, la inversión en actividades que generan recursos y los diversos proyectos que la institución ofrece (cuadro 19). Es importante observar que la contribución al gasto del hogar, aunque es un argumento importante para el empoderamiento del microdepositante, éste no es un símbolo que refleje un bienestar monetario al hogar.

Así mismo, la razón “he tenido disponibilidad de mi dinero” (observada en el cuadro anterior), implica la generación continua de recursos que permiten, tanto percibir un excedente del ingreso, como abstener del consumo (sin que existan consecuencias graves en la situación de la familia) una parte del mismo. Sin embargo, éste argumento que refleja bienestar monetario, está ligado a las siguientes dos razones mencionadas en el cuadro 19. En este caso, los diversos proyectos de la caja están orientados a la mayor adquisición de habilidades administrativas y empresariales y a la

¹⁵¹ ZAPATA y otros, (2004), op. cit. p. 42.

importancia del ahorro mismo, lo que permite a su vez, crear y/o expandir las distintas actividades productivas que sirven como alternativa económica al hogar. De ésta forma, se observa que la movilización de depósitos brinda una mayor estabilidad en la economía del individuo, al ofrecer una mayor entrada de dinero procedente de la acumulación de un patrimonio y el emprendimiento de negocios.

Cuadro 19. Principales razones por las que las socias de SuSa notaron una mejoría en su situación económica (porcentajes)

Ha tenido disponibilidad de dinero	51.3
Ha invertido el dinero en actividades generadoras de ingreso	13.5
Se ha beneficiado de otros proyectos por estar en la caja	13.5
Ha podido aportar al gasto de la casa	5.4
Ha podido apoyar a su esposo con dinero para la siembra	5.4
Otro	10.8
Total	100

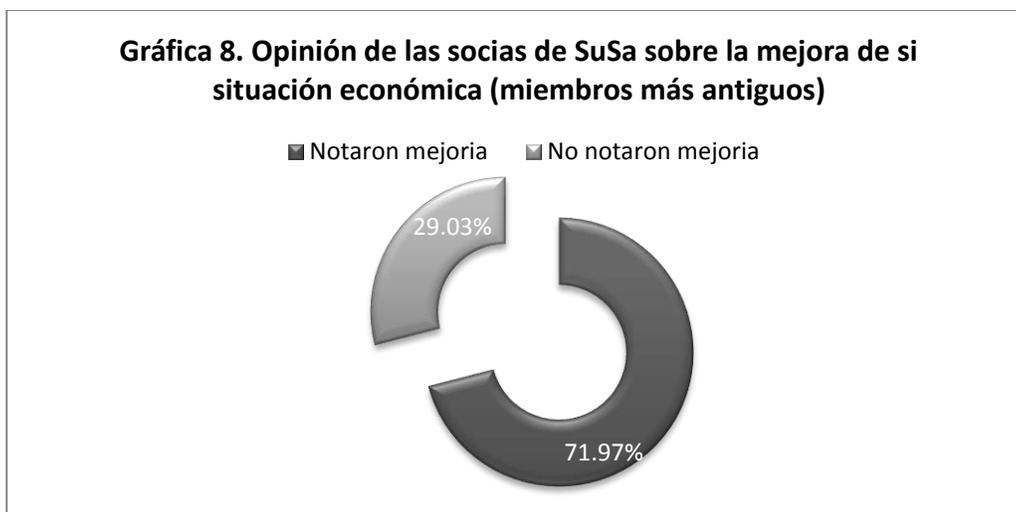
Fuente: Hidalgo (2002) *Ibíd.* p. 157

Aunque los beneficios que observa el microdepositante en su condición financiera son amplios, estos son percibidos con mayor claridad en horizontes de mayor proyección. En México, el proyecto SuSa mostró que al dividir a las socias encuestadas de acuerdo al tiempo que lleva en de la caja de ahorro, dentro de las que presentaba una mayor antigüedad (más de cuatro años), el 70.97% afirmaron apreciar mejoras en su situación económica (gráfica 8). Así mismo, respecto de aquellas con reciente participación en la institución, sólo el 40.91% indicaron percatarse de los progresos en su hogar (gráfica9). De ésta forma, el bienestar de las finanzas familiares no es un proceso que se materializa en el corto plazo, sino que requiere de más años.

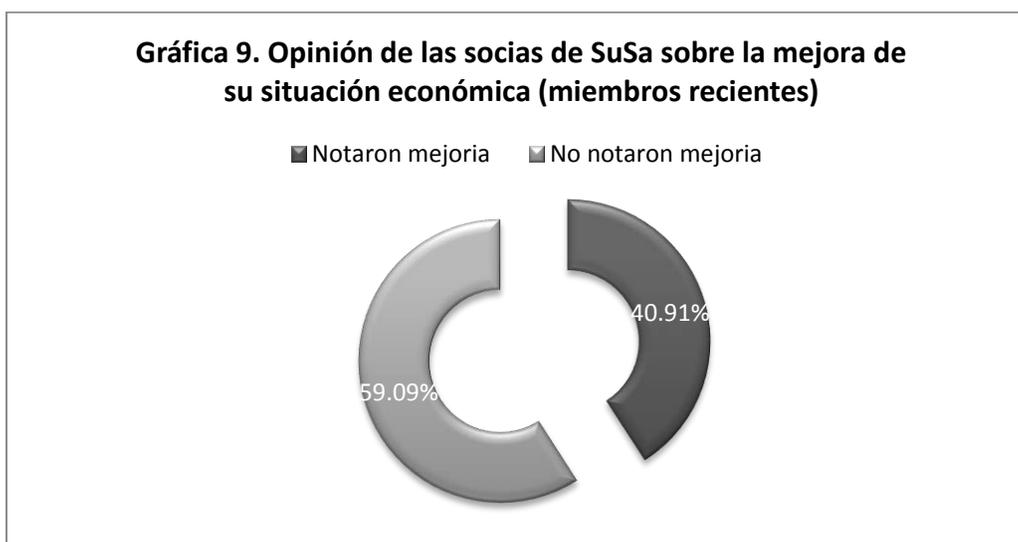
Otro beneficio que se relaciona con la estabilidad económica del hogar tiene que ver con las estrategias que utiliza la población para enfrentar eventos imprevistos que afectan el ingreso. Un caso interesante se observa en las tácticas utilizadas por ahorradores de Perú, Zimbawe y la India, cuando estos individuos afrontaron un evento adverso¹⁵². Los participantes de dicho trabajo se catalogan como “ahorradores” y “no ahorradores”. Las observaciones importantes radican en que los individuos de Zimbawe tienen como principal forma de solventar choques al ingreso a través

¹⁵² HULME DAVID y otros, (2009), “Assessing the insurance role of microsavings”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf> [Fecha de acceso: 18 de abril, 2014], p. 11-13.

de los ahorros, mientras que éste medio se coloca como la segunda opción más frecuente en Perú y la India (cuadro 20).



Fuente: Elaboración propia con datos del texto “Género, empoderamiento y microfinanzas”



Fuente: Ibídem.

Aunque el ahorro no es la principal herramienta para suavizar los efectos de crisis en el ingreso para Perú y la India; lo importante se encuentra en que para el primer país, dentro del grupo de “no ahorradores”, la opción “disminución del consumo” es más utilizada respecto de aquellos individuos que sí acumulan recursos. En el caso de la nación de medio oriente sucede algo similar, pues aunque la estrategia antes mencionada es igual de significativa para ambos conjuntos

(ahorradores y no ahorradores), más del 10% de quienes no son microdepositantes recurre a ésta táctica, mientras que en la otra agrupación menos del 2% la emplea (cuadro 20).

Cuadro 20. Principales estrategias de los individuos ante eventos adversos al ingreso

Ranking	Perú		Zimbawe		India	
	No Ahorradores	Ahorradores	No Ahorradores	Ahorradores	No Ahorradores	Ahorradores
1°	Reducción del consumo	Pedir prestado	Uso de ahorros	Uso de ahorros	Pedir prestado	Pedir prestado
2°	Pedir prestado	Uso de ahorros	Pedir prestado	Pedir prestado	Uso de ahorros	Uso de ahorros
3°	Uso de ahorros	Conseguir otro empleo	Reducción del consumo	Reducción del consumo	Reducción del consumo	Reducción del consumo
4°	Conseguir otro empleo	Reducción del consumo	Conseguir otro empleo	Conseguir otro empleo	Conseguir otro empleo	Conseguir otro empleo

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos del texto "Assessing the insurance role of microsavings".

La información ofrecida por la encuesta elaborada en 2013, nos permite encontrar las tácticas que la población mexicana utiliza, para sortear las emergencias (enfermedades, accidentes, etc), imprevistos, gastos de vivienda y el pago de deudas. Todas éstas constituyen tanto eventos inesperados, como sucesos cotidianos que afectan la estabilidad en la economía del hogar.

Al dividir la muestra en un grupo de "ahorradores" y "no ahorradores"¹⁵³, encontramos que para el primer conjunto, estos individuos utilizan con mayor frecuencia sus fondos acumulados, para enfrentar sucesos que desequilibran la economía del hogar (50%). Tan sólo 4% y 7% de estos agentes afirman recurrir con bastante cotidianidad al préstamo y el empeño, como herramientas para solventar aquellos desembolsos que merman el ingreso de las familias (gráfica 10).

En el caso de los "no ahorradores", 50% de ellos indican un uso frecuente del patrimonio (cuando llegan a aglomerar uno), como medio para compensar la presión que ejercen los imprevistos, gastos de vivienda, etc, sobre los recursos que dispone el hogar. Aunque puede sospecharse una conducta similar al anterior conjunto de encuestados, la diferencia radica en que para el grupo "no ahorradores", 42% asegura que pocas veces recurren a sus fondos, mientras que sólo un 14 de los "ahorradores" señala acudir a los depósitos acumulados con muy poca cotidianidad (gráfica 11).

¹⁵³ Los ahorradores están constituidos por la población que indicó acumular recursos con frecuencia. Dentro de los "no ahorradores" se encuentran aquellos individuos que aseguraron no resguardar nada de su ingreso o que lo hacían, pero no regularmente.

La gráfica 11 muestra también, que los agentes que no poseen un ahorro, son más proclives al uso de préstamos y empeños como herramientas para solventar los gastos que comprometen el ingreso de las familias mexicanas.



Fuente: Elaboración propia con información de las preguntas 5 y 6 de la encuesta realizada en 2013, sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano



Fuente: Ibidem.

Con la información presentada anteriormente, observamos que la población “ahorradora” y “no ahorradora” de México, mantiene una gran similitud con la perteneciente a la India, Zimbawe y Perú. Por un lado, el primer conjunto de agentes utiliza su patrimonio para sortear aquellos eventos, que comprometen los recursos que disponen los individuos. Por otro lado, los integrantes del segundo grupo, usan estrategias que estabilizan la economía del hogar, pero que conllevan a ciertas repercusiones importantes. Por ejemplo, la reducción del consumo merma la calidad de vida de la familia. Así mismo, los préstamos obligan a destinar una proporción del ingreso al pago de la deuda contraída, lo que impide la adquisición de ciertos alimentos, la liquidación de algunos servicios básicos de la vivienda, etc, afectándose de igual forma, la calidad de vida.

En el caso del empeño se tienen dos perspectivas. Por un lado, el paso del tiempo deprecia al artículo, por lo que los recursos que se obtengan al empeñar éste, serán cada vez menores e insuficientes para eludir las contingencias que menguan al ingreso familiar. Por otro lado, de no recuperarse dicho objeto, el hogar no tendrá el activo que les permite enfrentar los sucesos imprevistos, teniendo entonces, una mayor vulnerabilidad a los efectos de éstos últimos.

Es así como la inducción de cuentas de ahorro permite una mayor disponibilidad del ingreso y la estructuración de estrategias (acumular recursos), que posibilitan el reducir los impactos de aquellos gastos que surgen de manera imprevista, con lo que se propicia una estabilidad en la economía de los hogares.

Conclusiones

- Financiar una IMF a través de los depósitos, resulta una fuente que garantiza recursos continuos. Los esquemas de seguimiento igual de estrictos a los implementados en el microcrédito, pero con mayor sutileza al usuario, generan en éste un sentimiento de apoyo y confianza, asegurando ingresos de mayor estabilidad para la institución.
- Los casos mexicanos de “Te Creemos” y “CrediComún” demuestran que a pesar de ser instituciones de reciente creación, el otorgamiento de servicios de ahorro y préstamo les permiten lograr la sostenibilidad y mayor escala en relación a las entidades que sólo ofrecen créditos.
- Las estrategias utilizadas en la reducción de costos de cuentas de ahorro tienen efectos en la mejora de la competitividad y eficiencia de la IMF.
- Las transformaciones en la cartera de préstamos mejoran las capacidades administrativas de riesgo de la IMF, con lo cual la entidad se convierte en una institución más disciplinada en sus finanzas, y por tanto, es más eficiente.
- La innovación de productos de captación incrementa la penetración de la IMF en el mercado ahorrista, propiciando una fuente de fondeo más barata que reduce los precios de los créditos que brinda la organización, convirtiéndose en un ente más competitivo.
- La calidad de atención al cliente es el factor principal que posibilita el crecimiento y sostenibilidad de la IMF; así mismo, es el argumento que la transforma en una entidad de mayor competitividad y eficiencia.
- El otorgamiento de créditos dirigidos a actividades productivas imprimen dinamismo a la economía local y nacional; así mismo, cuando una IMF ofrece préstamos, auxilia a la banca de desarrollo.
- La movilización de depósitos exige un marco regulatorio eficiente. De ésta forma, se tienen microfinancieras más confiables, un sistema financiero más fuerte y una mayor interacción entre microfinanzas y gobierno, posibilitando el desarrollo de la IMF y su sector.
- En México, el marco de regulación microfinanciero ha sido impulsado por la LACP y la LGOAAC y sus debidas reformas. Sin embargo, un proceso similar al establecido en Uganda, podría mejorar dicho esquema

- El ahorro financiero se incrementa cuando se complementan las cuentas de ahorro con educación financiera, esquemas de seguimiento, etc; no sólo con el desarrollo del sistema financiero.
- La IMF ofrece protección al patrimonio de la población; otorga a los individuos un lugar seguro donde resguardar sus recursos de posibles robos, extravíos e indisciplina, de acuerdo a los testimonios de la población mexicana y colombiana.
- La población peruana y mexicana desconfían del sistema financiero para depositar sus fondos. En Perú, la educación financiera logró mitigar éste obstáculo. En México, quienes interactúan con los bancos poseen mayor conocimiento en tópicos de finanzas, por tanto, estrategia como la peruana propicia los mismos efectos en México.
- El establecimiento de negocios y el incremento del ahorro, mejoran la autoestima y confianza del individuo en México, lo que aumenta su empoderamiento, y con ello, idealiza mejores condiciones de vida.
- Ahorrar introduce al individuo a una “cultura de planeación”, por tanto, la población mexicana podrá organizar sus gastos de forma eficiente, tener una mejor percepción de su capacidad de pago y tener un mejor manejo de la deuda, al acumular recursos
- Cuando la población mexicana posee un patrimonio, presenta una mayor propensión al emprendimiento de negocios.
- La movilización de ahorro implica mejoras en la alimentación, educación, salud, vivienda y vestido de la población mexicana.
- El ahorro proporciona una mayor disponibilidad de ingresos en las familias mexicanas, debido a que los fondos se invierten en actividades generadoras de recursos, mejorando la situación económica del hogar
- El grupo “ahorradores de México, Perú, Zimbawe e India se comportan de forma similar, ya que éstos utilizan sus fondos para sortear las contingencias que menguan el ingreso familiar
- Las individuos “no ahorradores” de México, Perú, Zimbawe e India, también tienen conductas similares, pues éstos recurren a estrategias que garantizan la estabilidad en la economía del hogar, pero con repercusiones importantes en la familia
- Las cuentas de ahorro ofrecidas por la IMF ayudan a la población mexicana a aminorar los efectos de aquellos eventos que comprometen el ingreso que disponen

Conclusiones

Conclusiones

De acuerdo a la información presentada en el presente trabajo, las microfinanzas en México son un sector joven, concentrado en el crédito y con un problema de sobreendeudamiento de los usuarios. En éste sentido, se ha demostrado que los altos niveles de crecimiento de las microfinancieras mexicanas “Compartamos”, “Fincomun” y “CAME”, propiciaron la proliferación de instituciones comerciales como Banco Azteca, quienes incrementaron el monto y la flexibilidad de los préstamos otorgados, con lo que se excedió la capacidad de pago del cliente y éste no podía saldar la deuda contraída.

En cuanto al ahorro, ésta actividad aún no presenta relevancia dentro de las microfinanzas en México, debido a que las instituciones consideran que los costos por manejo de cuentas de microahorradores son mayores a los beneficios que pueden obtenerse de estos recursos. El marco regulatorio también es factor importante en el lento avance de la movilización de depósitos, ya que muchas entidades no cumplían con los requisitos solicitados para consolidarse como Sofipo, por lo que las instituciones se veían imposibilitadas para ofrecer servicios de ahorro al público y optaban por enfocarse en la colocación de préstamos.

Otro factor importante dentro de ésta investigación, se encuentra en los hábitos de ahorro del sector popular, pues se ha encontrado que éste estrato social acumula un fondo de dinero a causa de la inestabilidad y escases del ingreso, invalidando a premisa que marca la incapacidad de dicha población para consolidar un patrimonio monetario. Así mismo, queda claro que las tandas y el atesoramiento son las herramientas de mayor uso en dicho estrato social, debido a la facilidad de acceso a estos instrumentos, la flexibilidad para realizar contribuciones y retiros y la oportunidad que ofrecen para lograr sumas importantes de dinero.

De igual forma, se ha exhibido que la movilización de ahorros es la mejor opción de financiamiento frente a los bonos y las acciones. En este sentido, la estratificación de cuentas, la calidad del servicio, la venta cruzada de otros productos, así como las economías de escala, los cambios de tecnología, sorteos e incentivos simbólicos, forman parte de un conjunto de estrategias que convierten a la captación del ahorro popular en una actividad rentable (al fomentar la lealtad de los clientes y brinda información sobre las necesidades financieras de los usuarios) y una fuente estable de recursos en el largo plazo. Además, dada la juventud del sector de microfinanzas en

México, es recomendable que los microahorros y microcréditos conformen la estructura de fondeo de las IMF del país.

Por último, queda claro que los beneficios de la movilización del ahorro por parte de las microfinanzas no solo se percibe en la autosuficiencia de las instituciones y el mayor alcance en las operaciones de las mismas, sino que también se observa en el impulso al desarrollo económico local y nacional y en el acceso a los servicios financieros, uno de los objetivos de la banca de fomento. Además de lo anterior, la población también se ve favorecida cuando se les brindan herramientas formales de acumulación, ya que éstas les permiten incrementar la magnitud de sus depósitos y los incentiva al establecimiento de negocios propios. De ésta forma, las familias presentan un mayor ingreso disponible y son capaces de enfrentar con mayor facilidad los eventos adversos que comprometen sus recursos, propiciando el empoderamiento y una mejora en las condiciones de vida del sector popular.

Anexo

ANEXO 1. Formato del cuestionario de la encuesta realizada en 2013 sobre los hábitos de ahorro del sector popular mexicano.



Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Economía
“El Ahorro en el Sector Popular”

Sexo: **M** **F**

Edad: _____

Ocupación: Ama de casa Empleado Obrero Comerciante Negocio Propio

• **Instrucciones**

Señale con una “x” la casilla u óvalo de la opción que represente su respuesta

1.-En una escala numérica del 1 al 10, donde 1 significa “nada” y 10 significa “todo”, ¿qué proporción de tu ingreso destinas al ahorro?

- ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩

En una escala numérica del 1 al 3, donde 1 significa “nada”, 2 significa “poco” y 3 significa “mucho”, responda las siguientes preguntas.

2.-Con qué frecuencia utilizas los siguientes instrumentos para ahorrar:

	1	2	3
Tandas			
Cajas de ahorro			
Dinero guardado en algún lugar de la casa			
Cuentas de ahorro en una institución			

3.-Qué tan importante es para ti ahorrar para:

	1	2	3
Pago deudas			
Emergencias de salud (accidentes, enfermedades, etc)			
Gastos de vivienda (luz, agua, gas, alimento, etc)			
Generación de un patrimonio			
Vacaciones			
Fiestas			
Precaución a la pérdida del empleo			
Cualquier imprevisto			
Gastos escolares (uniformes, útiles)			

4.- Con qué frecuencia tu ingreso te alcanza para afrontar gastos como: emergencias (enfermedades, accidentes, etc), pago de gastos de vivienda (luz, agua, gas alimento, etc), deudas, imprevistos.

① ② ③

5.- Con qué frecuencia usas tus ahorros para afrontar gastos como: emergencias (enfermedades, accidentes, etc), pago de gastos de vivienda (luz, agua, gas alimento, etc), deudas, imprevistos.

① ② ③

6.- Con qué frecuencia pides préstamos para afrontar gastos como: emergencias (enfermedades, accidentes, etc), pago de gastos de vivienda (luz, agua, gas alimento, etc), deudas, imprevistos.

① ② ③

7.- Con qué frecuencia empeñas o vendes cosas para afrontar gastos como: emergencias (enfermedades, accidentes, etc), pago de gastos de vivienda (luz, agua, gas alimento, etc), deudas, imprevistos.

① ② ③

8.- Qué tan dispuesto estas para ahorrar en un banco.

① ② ③

9.- De las siguientes opciones, ¿cuáles crees que son las razones por las que la gente como tú, no ahorra en un banco?

	1	2	3
Trámites complejos de entender (uso de lenguaje poco comprensible en los contratos)			
Incapacidad de cumplir con los saldos mínimos en las cuentas de ahorro			
El tiempo que se requiere para trasladarse a la sucursal y esperar un turno para realizar el depósito es mucho			
Cobro penalizaciones y comisiones en las cuentas de ahorro			

10.-Que tan importante es para ti que una institución financiera ofrezca en sus cuentas de ahorro

	1	2	3
Sencillez en los tramites			
Calidad de atención al usuario (trato amable, no sentirme discriminado)			
Seguridad de mis ahorros			
Rendimiento			
Tener disposición de mis ahorros en cualquier momento que los necesite			
Depositar la cantidad que pueda			
Una sucursal cerca de mi hogar			

11.-El ahorrar, qué tanto te motivaría para emprender un negocio propio

① ② ③

12.-Qué tanto crees que el ahorrar mejoraría tu calidad de vida (teniendo en cuenta que "calidad de vida engloba alimentación, salud, condiciones de vivienda y la recreación).

① ② ③

13.-Qué tan necesarias son las siguientes opciones, para que tú puedas ahorrar

	1	2	3
Disciplina para no gastar lo ahorrado en cosas innecesarias			
Una meta u objetivo para mi ahorro			
Compromiso para ahorrar			
Alguna cuenta bancaria que me ayude a realizarlo			
Seguir un esquema de aportaciones para mi ahorro (cuánto ahorrar y cuándo hacerlo)			

14.-De las expresiones siguientes:

“Las personas como yo, pueden y necesitan ahorrar a pesar del bajo ingreso que tenemos”

“Las personas como yo, no necesitamos ahorrar, mucho menos podemos hacerlo por el bajo ingreso que tenemos”

¿Qué tan de acuerdo estás con la primera expresión?

①

②

③

¿Qué tan de acuerdo estás con la segunda expresión?

①

②

③

15.-En una escala numérica del 1 al 3, donde 1 significa *“la peor forma de ahorrar”* y 3 significa *“la mejor forma de ahorrar”*, señala como consideras tú, a las siguientes formas de ahorro.

	1	2	3
Medios informales (tandas, cajas de ahorro, guardar efectivo en casa)			
Medios formales (cuentas de ahorro en instituciones financieras)			

Bibliografía

Bibliografía

Referencias bibliográficas

1. ARMENDARIZ BEATRIZ, JONATHAN MORDUCH, (2011), Economía de las Microfinanzas, FCE, México, 448 p.
2. CAMPOS BOLAÑO PILAR, (2005), El ahorro popular en México: Acumulando activos para superar la pobreza, Miguel Ángel Porrúa, México, 120 p.
3. CONDE BONFIL CAROLA, (2000), ¿Pueden ahorrar los pobres?: ONG y proyectos gubernamentales en México, El Colegio Mexiquense, México, 236 p.
4. CONDE BONFIL, CAROLA, (2001), ¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México, El Colegio mexiquense, Estado de México, 304 p.
5. COTLER AVALOS PABLO, (2003), Las entidades microfinancieras del México urbano, Universidad Iberoamericana, México, 141 p.
6. HULME DAVID, THANTEM ARON, (2009) Microfinance. A reader, Routledge, Nueva York, 235 p.
7. KEYNES JOHN MAYNARD, (2003), Teoría general del empleo, el interés y el dinero, Fondo de Cultura Económica, México, 413 p.
8. LEDGERWOOD, JOANNA (2000), Manual de las microfinanzas: una perspectiva institucional y financiera, Banco Mundial, USA, 305 p.
9. LEDGERWOOD, JOANNA, WHITE VICTORIA, (2006), Transforming microfinance institutions: providing full financial services to the poor, The World Bank, USA, 517 p.
10. MANSELL CARSTENS, CATHERINE, (1995), Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado, Milenio, México, 306 p.
11. ROBINSON S. MARGUERITE, (2001), The microfinance revolution: sustainable finance for the poor. Lessons from Indonesia the emerging industry, The World Bank, USA, 304 p.
12. RODRIGUEZ VAZQUEZ PATRICIA, CAMINO BLASCO DAVID, (2010), Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México, Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), México, 252 p.
13. RUTHERFORD, STUART (2002), The poor and their money, La Colmena Milenaria, México, 156 p.
14. ZAPATA MARTELO, EMMA y otros, (2004), Microfinanciamiento y pobreza, Plaza y Valdéz, México, 205 p.

15. ZAPATA MARTELO, EMMA y otros, (2008), Microfinanciamiento y empoderamiento de las mujeres rurales, Plaza y Valdéz, México, 414 p.

Referencias electrónicas

1. ALLIANCE FOR FINANCIAL INCLUSION, (2010) "Formalizing Microsavings: A Tiered Approach to Regulating Intermediation.[publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.43671/Formalizing%20microsavings.pdf>> [Fecha de acceso: 14 febrero, 2014,] 10 p.
2. ALPIZAR A. CARLOS, GONZALEZ-VEGA CLAUDIO, (2006), "El sector de las Microfinanzas en México", [publicación en línea]. Disponible en Internet
3. <<http://cide-osu.cide.edu/Sample%20Website/pagina%20web/3.Documentos/Afirma%20V%20-%20Sector%20de%20Microfinanzas.pdf>>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013], 79 p.
4. BAZAN, LUCIA, HANONO LINDA, (2005), "Ahorro y crédito en unidades domésticas mexicanas: patrones de comportamiento e impacto de los servicios financieros populares", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.bansefi.gob.mx/sectahorrocredpop/investigacionesSACP/Documents/Hogares%20usuarios/Ahorro%20y%20Cr%C3%A9dito%20CIESAS.pdf>> [Fecha de acceso: 26 de febrero, 2013], 233 p.
5. Cámara de Diputados, Ley de Ahorro y Crédito Popular, [publicación en línea]. Disponible en Internet <www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/17.pdf> [Fecha de acceso: 18 abril, 2014], 142 p.
6. CASTILLO SÁNCHEZ MEJORADA ALFONSO, (2012), "Ahorro, vulnerabilidad y estrategias de desarrollo. Un caso en México", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.publicacionescajamar.es/publicaciones-periodicas/revista-de-microfinanzas-y-banca-social-mbs/2/>>[Fecha de acceso: 18 abril, 2014], 47 p.
7. Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, Guía para la las Sofomes, (s.f), [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/guia-para-sofomes.pdf>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]
8. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012, (s.f), [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Encuesta%20Nacional%20de%20IF/An%C3%A1lisis%20Descriptivo%20ENIF%202012.pdf>> [Fecha de acceso: 26 de abril 2014], 154 p.
9. DAUNER GARDIOL, ISABEL, (2004), "Movilización del ahorro. Temas claves y buenas prácticas en la promoción del ahorro", [publicación en línea]. Disponible en Internet <https://www.eda.admin.ch/content/dam/deza/es/documents/Pagina_principal/resource_es_162776.pdf> [Fecha de acceso: 22 de enero, 2014] 37 p.
10. DELALANDE LAURE, CHRISTOPHE PAQUETTE, (2007), "El impacto de las microfinanzas en la reducción de la vulnerabilidad", [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://trace.revues.org/588>>[Fecha de acceso: 17 de abril, 2014], 16 p.
11. DESHPANDE RANI, (2006), "Seguro y accesible: integración de los ahorristas pobres en el sistema financiero formal", [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2006/09/10239695/safe-accessible-bringing-poor-savers-formal-financial-system-seguro-y-accesible-integracion-de-los>>

- [ahorristas-pobres-en-el-sistema-financiero-formal](#)> [Fecha de acceso: 22 de enero, 2014], 20 p.
12. EGREMY GARCÍA, MARÍA DEL ROCÍO y otros (2011), “Informe del Estudio de factibilidad *Ahorro Comunitario México*”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://savings-revolution.org/display/Search?moduleId=12271137&searchQuery=ahorro+comunitario+mexico>>[Fecha de acceso: 17 de abril, 2014], 19 p.
 13. FITZGERALD VALPY, (2007), “Desarrollo financiero y crecimiento económico: una visión crítica”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <http://www.fundacionsistema.com/media/PDF/PPIOS7_Valpy%20FitzGerald.pdf> [Fecha de acceso: 17 abril, 2014], 28 p.
 14. FONDO ESPERANZA, (2010), “Indicadores sociales Fondo Esperanza”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.redmicrofinanzas.cl/web/wp-content/uploads/2010/07/Estudio-Indicadores-Sociales-Fondo-Esperanza-2010.pdf>> [Fecha de acceso: 18 de febrero, 2014], 26 p.
 15. GLENN D. WESTLEY, XAVIER MARTIN PALOMAS, (2010), “¿Existe un argumento empresarial a favor de los pequeños ahorradores?”, [publicación en línea]. Disponible en Internet
 16. <<http://www.microfinanzas.org/centro-de-informacion/documentos/existe-un-argumento-empresarial-a-favor-de-los-pequenos-ahorradores/>> [Fecha de acceso: 10 enero, 2014], 26 p.
 17. HIDALGO CELARIE, NIDIA (2002), “Género, empoderamiento y microfinanzas”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf> [Fecha de acceso: 18 de febrero, 2014], 305 p..
 18. HULME DAVID y otros, (2009), “Assessing the insurance role of microsavings”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf> [Fecha de acceso: 18 de abril, 2014], 20 p.
 19. INSAURRALDE ADRIANA y otros, (2013), “Identificación de incentivos para promover el ahorro”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s//template.rc/1.9.62588>> [Fecha de acceso: 22 de enero, 2014], 11 p.
 20. MARTIN JOSH, (2013), “El ahorro como piedra angular en los cimientos de la inclusión financiera”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.62228/SavingsSP.pdf>> [Fecha de acceso: 12 de febrero, 2014], 43 p.
 21. MARTIN PALOMAS, XAVIER, (2013), “Claves de éxito del ahorro programado. Los mejores ingredientes”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s//template.rc/1.9.63525>> [Fecha de acceso: 22 de enero, 2014], 15 p.
 22. MARTINEZ RENSO y otros,(2010), “Microfinanzas Américas: las 100 mejores”,[publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.themix.org/press-release/2010-microfinance-americas-top-100-released>>[Fecha de acceso: 24 enero, 2014], p. 16.
 23. MARTÍNEZ RENSO, (2013), “Tendencias 2007-2012 del mercado microfinanciero en América Latina y el Caribe”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s//template.rc/1.9.61858/>>[Fecha de acceso: 26 febrero, 2014], 26 p.

24. MARULANDA CONSULTORES LTD. (2011), “Estudio de las Microfinanzas en México”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36451542>> [Fecha de acceso: 26abril, 2014], 75 p.
25. MEJIA GENARO, El riesgo de crecer (demasiado), (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2011/09/14/el-riesgo-de-crecer-demasiado>>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013]
26. MIX Market Financial Data and Social Performance <www.mixmarket.org/es>
27. PADILLA FRANCISCO, ULLOA MIGUEL, (2008), “Investigación de gabinete sobre el estado de las Microfinanzas a nivel local e internacional y su relación con el FOMUR”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <http://www.pronafim.gob.mx/documents/doc_12_43_190.pdf>, [Fecha de acceso: 14 de agosto, 2013], 270 p.
28. PAEZ MOLINA, MARTIN, El fantasma del sobreendeudamiento, (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://mundomicrofinanzas.blogspot.mx/2012/07/el-fantasma-del-sobreendeudamiento.html>> [Fecha de acceso: 14 de octubre, 2013]
29. PORTOCARRERO MAISCH FELIPE y otros, (2006), “¿Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas?”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.iadb.org/document.cfm?id=1442200>> [Fecha de acceso: 10 de enero, 2014], 127 p.
30. PRODESARROLLO FINANZAS Y MICROEMPRESA A.C., (2012), “Benchmarking de las microfinanzas en México: un informe del sector”, [publicación en línea]. Disponible en Internet <<http://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/documentos/benchmarking/BENCHlow.pdf>> [Fecha de acceso: 26abril, 2014], 66 p.
31. Sistema Financiero. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html#Autoridades>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]
32. Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/entidades-de-ahorro-y-credito-popular/916-sociedades-cooperativas-de-ahorro-y-prestamo-scap>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]
33. Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.cnbv.gob.mx/SectorPopularUC/Descripcion/Paginas/Sociedades-Cooperativas.aspx>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]
34. Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles). (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistema-financiero.BuscaSector.do?sector=67&seccion=2> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]
35. Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM). (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <<http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/sociedades-financieras-de-objeto-multiple>> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]
36. Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes). (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistema-financiero.BuscaSector.do?sector=68&seccion=2> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]

37. Sociedades Financieras Populares. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://www.cnbv.gob.mx/SectorPopularUC/Descripcion/Paginas/Sofipos.aspx> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013]
38. TRIVELLI AVILA CAROLINA, JOHANA YANCARI CUEVA, “Las primeras ahorristas del Proyecto Corredor: evidencia de la primera cohorte de ahorristas de un proyecto piloto”, [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddt153.pdf> [Fecha de acceso: 18 de febrero, 2014], 144 p.
39. Uniones de crédito. (s.f.). [publicación en línea]. Disponible en Internet, <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/otros-sectores/uniones-de-credito> [Fecha de acceso: 2 de octubre, 2013].