



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---



FACULTAD DE ECONOMÍA

---

---

# La Evolución de las Microfinanzas y su Impacto en la Pobreza en México.

PRESENTA

ETHELGINA CASTRO RENDÓN

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADA EN ECONOMÍA**

DIRECTOR DE TESIS:

VICTOR SAAVEDRA GONZÁLEZ

CIUDAD UNIVERSITARIA, CIUDAD DE MÉXICO, NOVIMBRE 2018



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

<b>ÍNDICE</b>		<b>Página</b>
<b>Introducción</b>		<b>1</b>
<b>Capítulo 1</b>	<b>La actualidad de las microfinanzas en México</b>	<b>7</b>
Capítulo 1.1	Cartera y clientes	17
Capítulo 1.2	Principales indicadores financieros	20
Capítulo 1.3	Marco legal de las microfinanzas en México	23
<b>Capítulo 2</b>	<b>¿Qué son las Microfinanzas?</b>	<b>29</b>
Capítulo 2.1	Definición del campo de las microfinanzas	35
Capítulo 2.2	Modelos actuales de microcrédito y microfinanzas	45
Capítulo 2.3	Antecedentes de las microfinanzas	64
Capítulo 2.4	La banca social	81
	1 Entidades de ahorro y crédito popular	81
	2 Banca de desarrollo	88
	3 Programas sociales	101
Capítulo 2.5	Evolución de las instituciones no-bancarias que, se buscaba, suplieran la carencia de financiamiento bancario	107
<b>Capítulo 3</b>	<b>Medición de impacto de las microfinanzas</b>	<b>114</b>
Capítulo 3.1	Causalidad	115
Capítulo 3.2	Evaluación de impacto de un programa de microcrédito	117
Capítulo 3.3	Técnicas para la evaluación de impacto	122
Capítulo 3.4	Casos de evaluación de impacto	126
	A El verdadero impacto del mejor acceso a las finanzas: pruebas de México	127
	B B. Programa de Fortalecimiento al ahorro y crédito popular y microfinanzas rurales	131
	C Evaluación de los Resultados del Programa de Microcréditos y de Capacitación en los Prestatarios de Tres Microfinancieras en Ciudad Obregón Sonora, México	136
	D ¿Se ganó algo, se perdió algo? Evidencia de un experimento de asignación de programa de microcrédito aleatorizado	141
Capítulo 3.5	Un modelo de microfinanzas para México	147
<b>Conclusiones</b>		<b>159</b>
<b>Bibliografía</b>		<b>164</b>
<b>Anexo estadístico</b>		<b>172</b>

## INTRODUCCIÓN

El panorama para México hoy en día en materia económica es complicado y se encuentra plagado de incertidumbre, la transición de ser una economía en desarrollo a una desarrollada se ha vuelto un escalón difícil de superar y, a pesar de los históricos esfuerzos, en la actualidad seguimos arrastrando problemas tan viejos como la pobreza.

Se necesitan nuevas estrategias de desarrollo, ideas que con la ayuda del adelanto tecnológico se traduzcan en mejores condiciones de vida para la población en general y que, de esta forma, fomenten un ambiente en el que no exista una gran brecha entre los ingresos de las personas.

Puesto que en un mundo con un crecimiento prominente pero desigual el tema de la pobreza sigue siendo tan actual como cuando comenzó, después de tantos años de estudio y de explorar nuevas formas de reducirla que lleven consigo un mejor desarrollo, no se trata de un tópico de moda sino de una necesidad latente para atacar un problema que es de suma importancia.

De esta forma las microfinanzas nacieron como una posible respuesta al gran dilema; sin embargo, a casi 50 años de que se formó el Grameen Bank<sup>1</sup> en 1973 aún existen diversas preguntas por responder sobre la eficacia de éstas y su verdadero alcance, tanto en la pobreza como en el desarrollo de un país.

Los microcréditos surgieron como una opción para allegar recursos crediticios a las clases sociales menos favorecidas. Con los años, esta innovadora propuesta que

---

<sup>1</sup> Institución microfinanciera fundada en Bangladesh por Muhammad Yunus.

muchos denominaron nuevo mercado emergente (Esquivel, 2008) amplió su espectro hacia otros servicios financieros como el ahorro, denominándolos micro ahorro, micro seguros, etc., en un movimiento que pasó de ser microcrédito a microfinanzas y hoy en algunos lugares como México, se le llama Banca Social o Banca Popular.

Muchos autores se adjudican el mérito del nombre pero la realidad es que devino en banca social, dado que pasó de atender principalmente a mujeres en grado de pobreza a todo tipo de acreditados, así como pasó de darse para fines productivos, a todo tipo de usos, principalmente gasto de consumo.

Otra característica, quizá la más importante de las microfinanzas son sus metodologías para otorgar crédito: crédito grupal a través de los llamados grupos solidarios y Bancos Comunales, que con los años, se han combinado con el crédito individual.

Por lo anterior, una primera contradicción que aflora en este paradigma es que en su origen, las microfinanzas estaban destinadas a establecer lo opuesto a lo que realiza la banca comercial, que es precisamente, otorgar crédito individual y basado en garantías. Las microfinanzas no exigían garantías, estaban destinadas a mujeres (el sector más vulnerable dentro de los grupos vulnerables), se basaba en créditos grupales y su fin era productivo.

Lo anterior suponía que el crédito, al presentar fines productivos, contribuiría a aliviar las condiciones de vida en que subsistían las mujeres beneficiarias otorgándoles la oportunidad de emprender o continuar un negocio lo

suficientemente estable como para mantenerse a ellas mismas, a su familia y, a la par, poder cubrir las necesidades de su hogar como amas de casa.

Hoy en día, las microfinanzas han adoptado todo aquello que en sus inicios negaban, es decir, otorgan crédito individual, solicitan garantías, ampliaron su mercado objetivo, ya no atienden sólo a personas en grado de pobreza sino a personas con ingresos fijos, estables o con negocios en marcha.

Su mercado ya no es sólo el de mujeres, a veces no se hace siquiera ninguna distinción y, lo más importante, el fin último no es otorgar crédito para la actividad productiva sino que, bajo la premisa de que el producto de los créditos es fungible, éstos se otorgan sin importar el destino. Por supuesto que no es una práctica que todas las microfinancieras realicen, o la única, muchas siguen fieles a los principios que dieron origen a este movimiento y respetan las metodologías, el destino y los destinatarios de los créditos, pero cada vez son menos (Esquivel, 2007).

El problema principal que buscaban atender las microfinanzas es la pobreza, disminuirla en todos los países del mundo, reducirla a la mitad de acuerdo con las metas del milenio y lograr lo que en la retórica de Yunus<sup>2</sup> era convertir a la pobreza en una pieza de museo. La ironía es que, en la actualidad, es algo que el autor y fundador del Grameen Bank, sigue sosteniendo en sus conferencias a lo largo del mundo, donde es recibido con gran aceptación sin recordar que en realidad, la pobreza sigue existiendo sin disminuirse al ritmo que plantea.

---

<sup>2</sup> Economista indio, creador del microcrédito y fundador del Banco de los Pobres. Musulmán no practicante, estudió Ciencias Económicas en Nueva Delhi y amplió estudios en Estados Unidos con becas de las instituciones Fullbright y Eisenhower y de la Universidad de Vanderbilt (Tennessee).

De lo anterior, cabe preguntarse si el impacto que han logrado las microfinanzas en el sistema financiero mexicano es suficiente para reducir considerablemente los niveles de pobreza en el país y además fomentar un desarrollo favorable.

La hipótesis que se pondrá a prueba consistirá en sostener que las microfinanzas, pese a representar un avance en cuanto a inclusión financiera, no han obtenido los resultados que prometieron desde sus inicios, por lo tanto, son insuficientes para abatir en su totalidad un problema tan grande y complejo como lo es la pobreza.

En este sentido, el propósito del presente trabajo consiste en llevar a cabo una recopilación del nacimiento y la evolución de las microfinanzas así como de verificar si la trayectoria de las mismas ha sido fiel a sus principios, y por lo tanto, analizar si han logrado cumplir su objetivo de reflejar un impacto significativo y positivo en el nivel de vida de los menos favorecidos, por lo que el objetivo central podría enunciarse como: corroborar la primicia con la que nacieron las microfinanzas, la erradicación de la pobreza.

Derivado del análisis que se desprende del objetivo principal, encontramos que éste puede lograrse definiendo objetivos particulares que permitan ser más concretos, y que, para este trabajo serán:

- Describir el avance que han logrado las microfinanzas para alcanzar sus metas originales.
- Identificar el objetivo con el que nacieron las microfinanzas.
- Identificar los nuevos objetivos que se persiguen en esta materia.

- Determinar si existe una relación consistente entre las microfinanzas y la pobreza así como el sentido de la misma.
- Reconocer los alcances reales de las microfinanzas.
- Concluir si la evidencia apunta al hecho de que las microfinanzas son capaces de reducir la pobreza a su mínima expresión o no.

Para lograrlo, en primer lugar se revisó la trayectoria de las microfinanzas en el país hasta su actualidad seguido de una revisión bibliográfica del tema con la finalidad de identificar qué son las microfinanzas, cuál es su origen, las principales diferencias que mantienen con relación a las instituciones crediticias tradicionales, así como una pequeña descripción de sus modelos más significativos.

Posteriormente se revisó la metodología que debe utilizarse para medir el impacto de esta práctica, en donde también se analizaron los resultados de algunos estudios de impacto que se han elaborado para el país. Finalmente, se elaboró un modelo econométrico con el objetivo de que permitiera encontrar la relación que guardan las microfinanzas con la pobreza. De esta forma, lo anterior sirvió para poder concluir si existe evidencia que apunte en la dirección que se señala, si las microfinanzas son capaces de eliminar la pobreza o pueden ayudar a reducirla.

Si bien, las microfinanzas han servido para atender a un mayor número de personas e incorporarlas al sistema financiero a través de lo que se denomina bancarización, no son la solución definitiva para erradicar la pobreza y fomentar el desarrollo, en su lugar, podrían servir como un instrumento complementario para abatir estos problemas.



Pese a que las microfinanzas han sabido mantenerse en el mercado, la pobreza no se ha extinguido, por el contrario, después del tiempo transcurrido, su misma existencia ha generado nuevos retos, mismos que comprometen su vida y con ella sus objetivos, es por esto que se necesita un marco legal que regule adecuadamente estas prácticas y que no resulten en el opuesto al objetivo con el que nacieron, sino que además, de la mano de la correcta integración de los recursos tecnológicos y científicos sea posible que amplíen los alcances que hasta ahora han logrado y sean capaces de redefinir sus objetivos de acuerdo con las necesidades de la población a la que van dirigidas sin que esto signifique una pérdida de rentabilidad.

## Capítulo 1. La actualidad de las microfinanzas en México

Para comenzar a hablar de las microfinanzas en México será importante describir en este punto lo que se entenderá por inclusión financiera para este país, de acuerdo con la Política Nacional de Inclusión Financiera<sup>3</sup>, ésta se define como el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de la población.

De manera tal que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)<sup>4</sup> mide la información por el lado de la demanda de acuerdo con la información obtenida de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), la cual se aplicó por primera vez en 2012 para posteriormente ser realiza cada 3 años, por lo que la segunda se llevó a cabo en 2015 y la tercera se realizará en 2018.

De acuerdo con la ENIF:

“Se incluyeron financieramente a 12.7 millones de adultos de 2012 a 2015, lo cual significa que la población que posee al menos un producto financiero pasó de 39 a 52 millones. Visto de otra forma, anualmente se incorporaron en promedio casi cuatro millones de adultos al sistema financiero formal entre 2012 y 2015. El crecimiento en

---

<sup>3</sup> Política publicada por el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAFI), organismo de consulta, asesoría y coordinación entre las autoridades financieras del país.

<sup>4</sup> Órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), con facultades en materia de autorización, regulación, supervisión y sanción sobre los diversos sectores y entidades que integran el sistema financiero mexicano.

las cuentas fue sumamente positivo debido a que permitió reducir la brecha de género a nivel nacional, al pasar de 12 a 4 puntos porcentuales. También destaca que, en las zonas rurales, la brecha de género se revirtió por completo, lo cual significa que existen más mujeres que hombres con cuentas en este tipo de localidades. Se incrementó la “densidad” de la inclusión financiera, ya que 7.8 millones de mexicanos más cuentan con más de un producto financiero en comparación con 2012.”

El diagnóstico general de las encuestas reveló que tanto por el acceso como por parte de la demanda, la inclusión financiera ha aumentado; sin embargo, la infraestructura financiera aún es insuficiente, la adquisición y uso de los productos y servicios financieros es limitado, existe una falta de conocimiento del sistema y falta información para medir el impacto de las acciones encaminadas a la inclusión financiera.

En la actualidad, las microfinanzas en México son una fuente de financiamiento importante para quienes no cuentan con acceso a la banca formal, esto se puede corroborar con los datos de inclusión financiera que nos ofrece la CNBV<sup>5</sup>:

### Cuadro 1. Indicadores de Inclusión Financiera de México

Indicadores de Inclusión Financiera de México						
Acceso						
Indicador	Definición	dic-14	jun-15	jun-16	jun-17	
Puntos de acceso por cada 10,000 adultos	Puntos de acceso en donde se pueden hacer retiros y/o depósitos por cada 10,000 adultos	10.1	10.1	11.5	12.0	
Porcentaje de municipios con al menos un punto de acceso	Municipios con al menos un punto de acceso en donde se pueden hacer retiros y/o depósitos	69.7%	68.9%	72.5%	73.4%	
Porcentaje de adultos que viven en un municipio con al menos un punto de acceso	Proporción de la población adulta que habita en un municipio con al menos un punto de acceso en donde se pueden hacer retiros y/o depósitos	97.1%	97.0%	97.6%	97.8%	

<sup>5</sup> En los Reportes de Inclusión financiera que presenta, en la actualidad existen nueve.

		Uso				
	Indicador	Definición	dic-14	jun-15	jun-16	jun-17
Captación	Productos de captación por cada 10,000 adultos	Número total de contratos de captación por cada 10,000 adultos. Incluye cuentas de ahorro, transaccionales y depósitos a plazo de la banca y los depósitos al ahorro, a la vista y a plazo de las EACP	11,630	11,584	12,493	12,277
	Tarjetas de débito por cada 10,000 adultos	Número de contratos de tarjeta de débito por cada 10,000 adultos	13,329	13,167	12,718	11,916
Crédito	Productos de crédito por cada 10,000 adultos	Número total de contratos de crédito por cada 10,000 adultos. Incluye tarjetas de crédito, créditos personales, créditos de nómina, créditos ABCD, créditos grupales, hipotecarios y crédito automotriz de la banca, así como créditos de consumo y a la vivienda de las EACP	6,325	6,110	5,936	6,050
	Tarjetas de crédito por cada 10,000 adultos	Número de contratos de tarjeta de crédito por cada 10,000 adultos	3,249	3,168	2,920	2,986
Ahorros para el retiro	Cuentas de ahorro para el retiro por cada 10,000 adultos	Número de cuentas únicas y personales de cada trabajador que son administradas por las Afore por cada 10,000 adultos	6,118	6,120	6,136	6,487
Transacciones	Pagos en comercios a través de TPV por cada 10,000 adultos	Número de transacciones que se llevan a cabo en las terminales punto de venta de comercios, ya sea con tarjetas de crédito o débito por cada 10,000 adultos en el mes de referencia	15,150	16,701	16,080	17,490
	Retiros de efectivo en cajeros automáticos por cada 10,000 adultos	Número de operaciones de retiro de efectivo en cajeros automáticos por cada 10,000 adultos en el mes de referencia	19,164	15,921	16,318	19,258
			dic-14	dic-15	dic-16	jun-17
Seguros	Prima per cápita del mercado total	Prima per cápita del mercado de seguros en pesos mexicanos. Incluye seguros de accidentes y enfermedades, daños y vida	\$2,980	\$3,024	\$3,491	ND

		Protección al consumidor				
	Indicador	Definición	dic-14	dic-15	dic-16	dic-17
	Acciones de atención de la Condusef por cada 10,000 adultos	Número de asesorías, controversias, dictámenes, arbitrajes y solicitudes de defensoría que la Condusef realiza por cada 10,000 adultos	158	176	187	194

Fuente: Reporte Nacional de Inclusión Financiera 9, CNBV, 2018.

Se observa un importante crecimiento en la inclusión financiera del país (acceso) de 2014 a 2017, particularmente al pasar de 2015 a 2016 en donde se observa un incremento del 14% para “Puntos de acceso por cada 10,000 adultos”, del 5% para “Porcentaje de municipios con al menos un punto de acceso” y 1% en el rubro “Porcentaje de adultos que viven en un municipio con al menos un punto de acceso”. Esto se debe, principalmente, a las instituciones que se dedican al ramo de las microfinanzas, en términos de la CNBV<sup>6</sup>:

<sup>6</sup> El cálculo de los indicadores básicos de inclusión financiera se realiza empleando las fórmulas establecidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y, en algunos casos, se utilizan los indicadores definidos por la AFI. La información para el cálculo de los indicadores provino de las siguientes instituciones: Banco de México (Banxico), CNBV, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (Condusef) y el Consejo Nacional de Población (Conapo).

“El número de créditos otorgados por la banca y las entidades de ahorro y crédito popular fue de 52.8 millones, lo cual implica que se tienen 5,936 contratos por cada 10 mil adultos, a junio de 2016. La mayoría de los contratos se encuentran concentrados en: las tarjetas de crédito y los créditos personales, que juntos superan el 70% en el sector bancario y los créditos al consumo, que representan más del 95% en el caso de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP).”

De este tipo de créditos, se destaca que pueden obtenerse tanto por la vía formal como por la informal:

“Siendo las tarjetas de crédito (departamentales, de tiendas de autoservicio o bancarias) y los créditos hipotecarios los que muestran la mayor tenencia en el caso formal, y solicitar dinero a familiares, amigos o conocidos y a través de una casa de empeño, son los mecanismos informales más empleados.”

A estos fenómenos se agrega que el 46% de las cuentas en el sector de banca múltiple y el 43% en el sector de banca de desarrollo no se encuentran activas. Estos niveles de inactividad se asocian, además del tamaño del sector informal, al uso del efectivo ya que 92% de los adultos señalan que el efectivo es el medio que utilizan con mayor frecuencia al realizar una compra (McKinsey Global Institute, 2016).

Si bien, gran parte del aumento de la inclusión financiera se debe a las instituciones dedicadas a las microfinanzas, el gobierno ha fungido como un promotor clave para el éxito en el que acaecido esta práctica.

Por otro lado, debido al tiempo que llevan operando estas instituciones en el país, es importante mencionar la creación de organizaciones de microfinancieras que se han conformado.

En éstas se comparte información así como experiencias con la finalidad de mejorar sus procesos de otorgamiento de crédito y penetración de mercado.

Una de las organizaciones de este tipo más representativas es ProDesarrollo, motivo por el cual se tomará la información que proporciona como muestra representativa de las microfinancieras que operan en el país<sup>7</sup>.

De acuerdo con datos de ProDesarrollo, para 2016 las Instituciones Microfinancieras (IMF) ofrecen sus servicios a través de 3 mil 360 sucursales alrededor de todo el territorio nacional, lo cual permite cubrir un 95% de los municipios del país, representando un incremento del 3% en la cobertura de municipios atendidos con respecto al año anterior.

21 estados de la República tienen cubierto el 100% de sus municipios mientras que los 11 estados restantes cuentan con una cobertura por debajo del 100% en sus municipios.

En total 129 municipios aún no son atendidos, de los cuáles 91 pertenecen al estado de Oaxaca. Se observa también que 5 Estados concentran el 42% de sucursales<sup>8</sup> y los municipios con mayor concentración de sucursales son Puebla (Puebla),

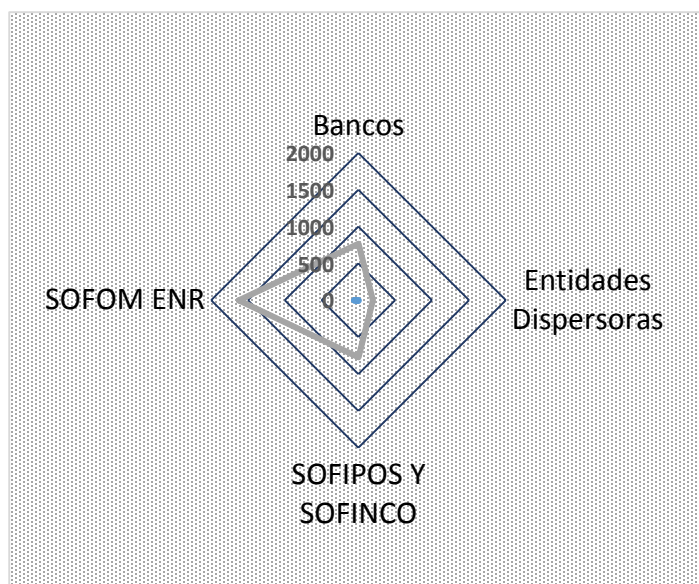
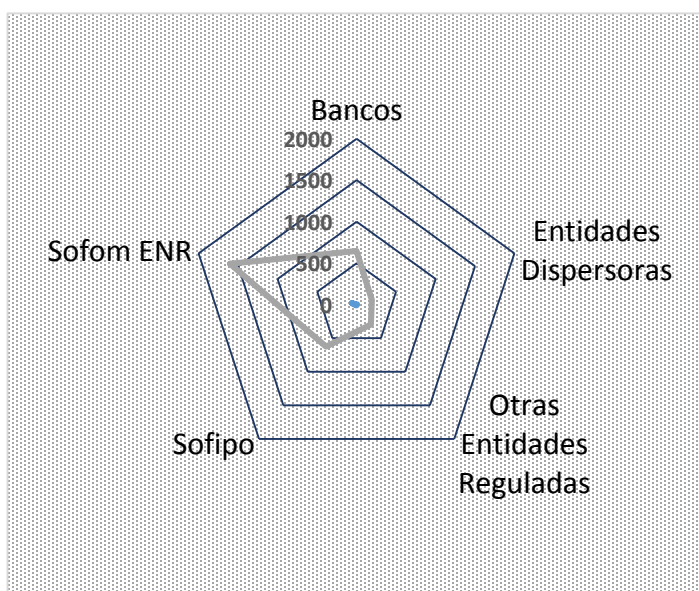
---

<sup>7</sup> Aquí se presenta información generada por ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C. en su informe anual 2016 – 2017, con datos al cierre de 2016. Esta institución es una red nacional de instituciones proveedoras de servicios financieros que busca contribuir al desarrollo económico y al combate de la pobreza, mediante la asignación de crédito eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación de la población que vive en condiciones de pobreza, como parte de un proceso de apoyo para un desarrollo sostenible.

<sup>8</sup> Estado de México (458), Veracruz (328), Puebla (277), Chiapas (195) y la Ciudad de México (145).

Querétaro (Querétaro), Mérida (Yucatán), Tuxtla Gutiérrez (Chiapas), Toluca (Estado de México) e Iztapalapa (Ciudad de México).

**Gráfico 1. Sucursales por Figura Jurídica<sup>9</sup>**



**2015**

Figura Jurídica	Número de IMF	Sucursales
Bancos	2	649
Entidades Dispensadas	7	192
Otras Entidades Reguladas	4	293
Sofipo	9	626
Sofom ENR	60	1,603
<b>TOTALES</b>	<b>82</b>	<b>3,363</b>

**2016**

Figura Jurídica	Número de IMF	Sucursales
Bancos	2	766
Entidades Dispensadas	6	195
SOFIPOS Y SOFINCO	10	776
SOFOM ENR	60	1623
<b>TOTALES</b>	<b>78</b>	<b>3360</b>

Fuente: ProDesarrollo A.C., 2016-2017

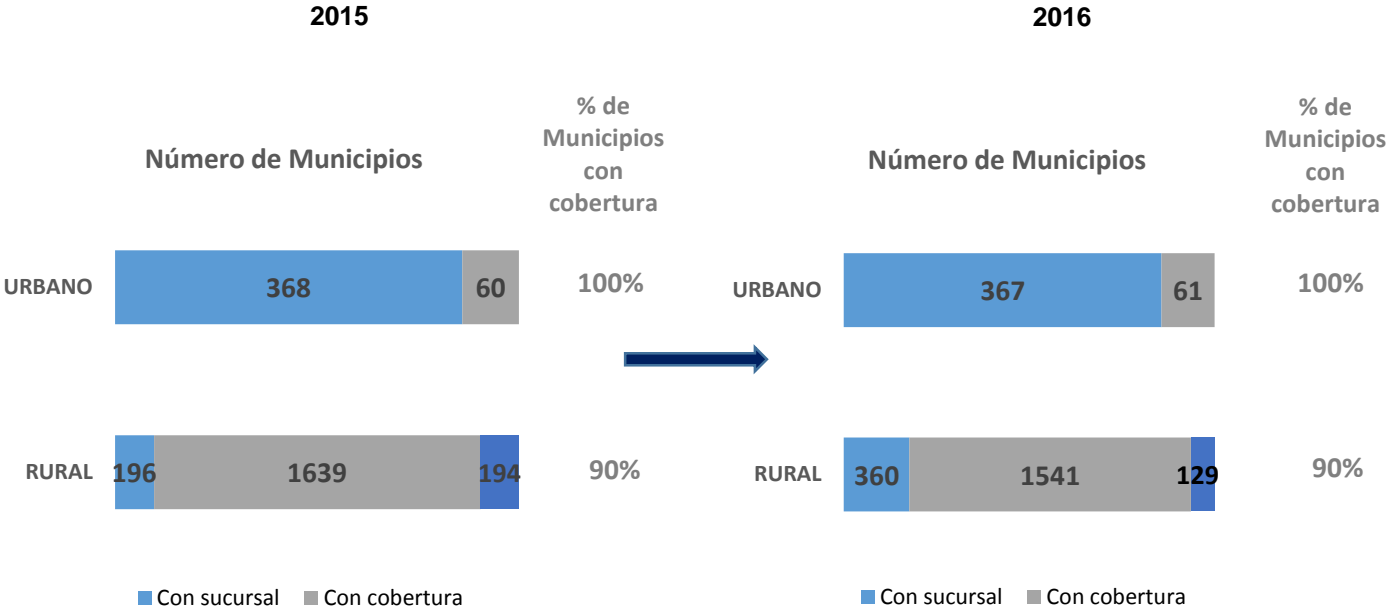
Además de lo anterior, los municipios con mayor concentración de IMF ofertando sus servicios son Puebla (Puebla), San Pedro Cholula (Puebla), Cuautlancingo y

<sup>9</sup>Cada institución proporcionó información correspondiente al número y ubicación de sus sucursales y/o agencias, así como la cobertura de atención a clientes por municipios.

San Andrés Cholula (Puebla), Toluca (Estado de México), Amozoc y Huejotzingo (Puebla) y Xalapa (Veracruz).

ProDesarrollo cuenta también con una clasificación de municipios rurales y urbanos, en donde los rurales se definen como aquellos municipios que cuentan con 50 mil habitantes o menos y los urbanos son aquéllos que cuentan con más de 50 mil habitantes. Para 2016 se identificaron 428 municipios como urbanos y 2 mil 030 como rurales, de los cuales, los urbanos cuentan una cobertura total (100%)<sup>10</sup>. Por su parte, los clasificados como rurales presentan una cobertura del 94%.

**Gráfico 2. Cobertura por tipo de Municipio en México**



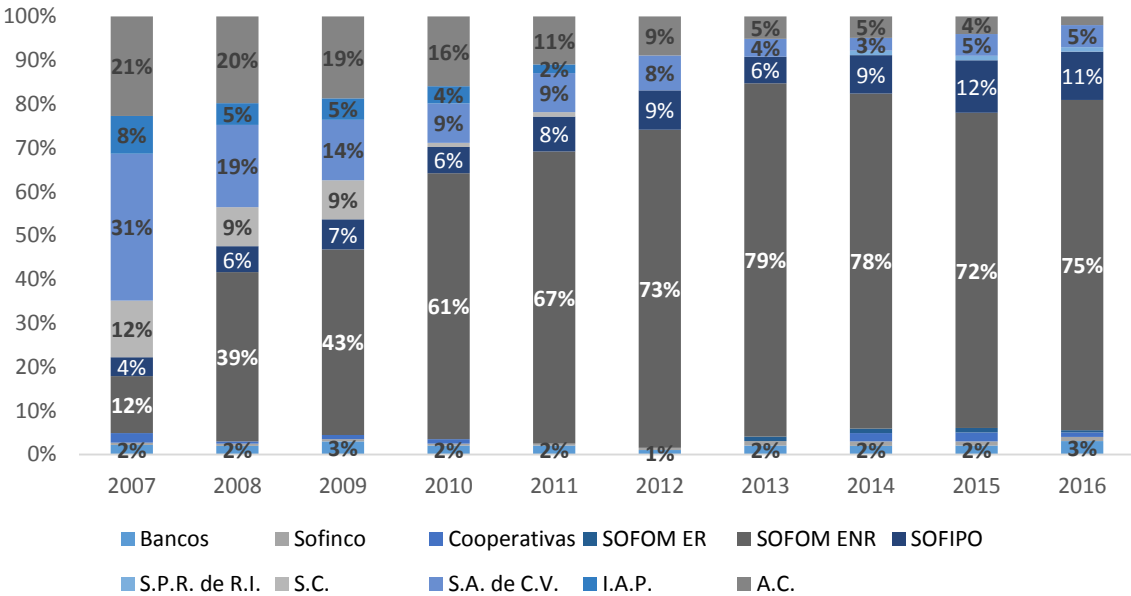
Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016 - 2017.

<sup>10</sup> 368 municipios con al menos una sucursal y 60 con cobertura.



ProDesarrollo mantiene una membresía bastante amplia de agremiados, la cual servirá de muestra para poder contar con un panorama general de cómo se han estado comportando las Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP) debido a que aglutina a las IMF más representativas del país. Una de las primeras cuestiones y más reelevantes que se pueden observar es la migración de figura que han mostrado los actores, es así como se puede observar que las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), Entidades No Reguladas (ENR) representan el 75% de los agremiados para 2016, sin embargo, para el 2T17 ésta cifra asciende al 77% a pesar de que existe una gran variedad de figuras.

**Gráfico 3. Instituciones por Figura Jurídica**

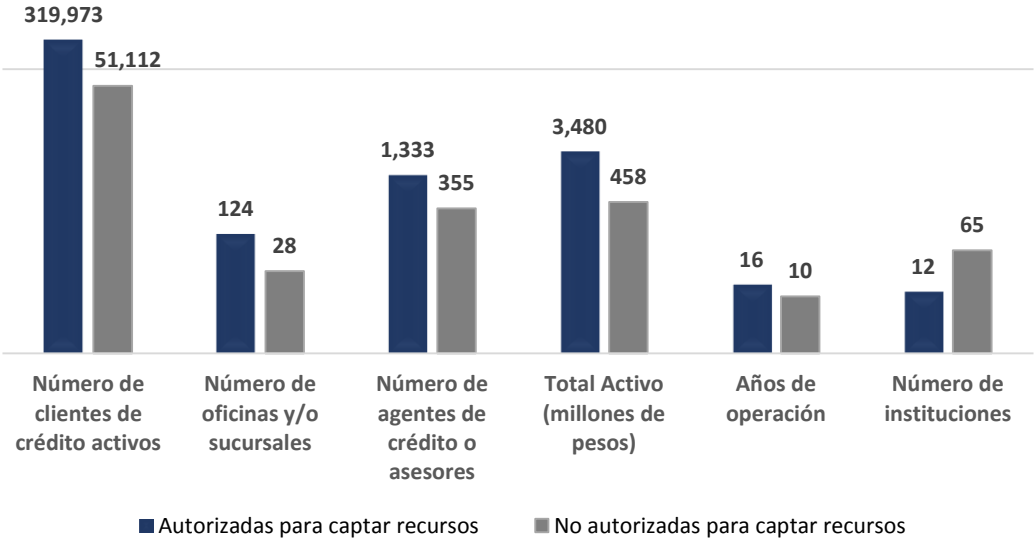


Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.

Las instituciones autorizadas para captar recursos han incrementado su participación con respecto a otros años, siendo los principales asociados: Bancos, Sociedades Financieras Populares (Sofipos), Cooperativas o Sociedades Financieras Comunitarias (Sofincos).

Ahora bien, al analizar la entidades por “autorizadas para captar recursos” y por “no autorizadas”, se tiene que: en promedio, las instituciones autorizadas para captar recursos cuentan con 16 años en operación y 3 mil 480 millones de pesos como activos totales, además cuentan con 319 mil 973 clientes de crédito activos, 124 oficinas o sucursales y 1 mil 333 agentes o asesores de crédito. En contraste, las no autorizadas para captar recursos cuentan en promedio con 10 años de operación, 458 millones de pesos en activos, 51 mil 112 clientes de crédito activos, 28 oficinas o sucursales y 355 agentes o asesores de crédito.

**Gráfico 4. Características por Regulación (promedios).**



Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.

Vale la pena resaltar además, que quienes reportan depósitos del público administran ahorros voluntarios por más de 471 millones de pesos en promedio, con un saldo por cliente<sup>11</sup> de 12 mil 694 pesos.

Históricamente, los ahorros voluntarios habían presentado un gran crecimiento, especialmente entre 2013 y 2014 (90%), para 2015 fue de tan sólo del 6%, una cifra significativamente baja, y, a pesar de que para 2016 el crecimiento fue del 18%, es posible que los datos de 2013 y 2014 correspondan a años atípicos y el comportamiento de esta variable comience a retomar sus niveles de crecimiento.

La antigüedad promedio de las IMF es de 11 años de operación, en lo que se refiere a grupos de edad, el 8% son nuevas, el 19% son jóvenes y el 73% son maduras.

En cuanto a su tamaño, el 54% son pequeñas<sup>12</sup>, el 21% son medianas<sup>29</sup> y el 25% son grandes<sup>29</sup>.

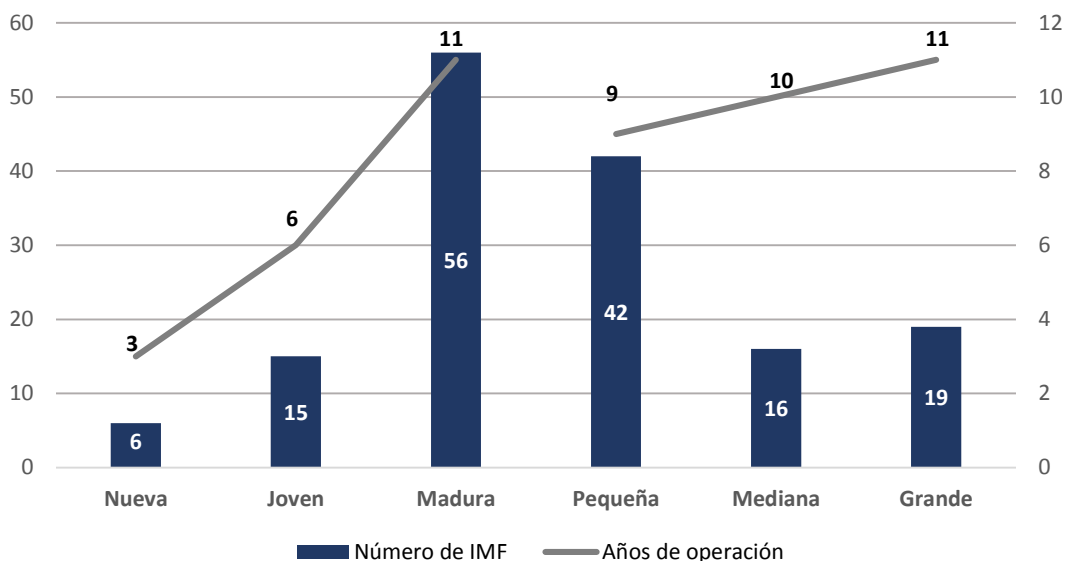
Lo anterior deja ver que las instituciones financieras de esta muestra son en su mayoría pequeñas y lonjebas, por lo que se puede observar que el sector se encuentra considerablemente pulverizado, que las barreras de entrada a este mercado son fuertes debido a que el porcentaje de microfinancieras nuevas es pequeño y se consideran nuevas a las instituciones con 3 años de operación en promedio. Todas las instituciones que lograron llegar a grandes son las que en promedio tienen 11 años de operación.

---

<sup>11</sup> Saldo promedio.

<sup>12</sup> Las IMF pequeñas se caracterizan por tener una cartera bruta menor a 69 millones de pesos (< 4 MDD), las medianas tienen una cartera bruta entre 69 y 259 millones de pesos (entre 4 y 15 MDD) y las grandes una cartera bruta mayor a 259 millones de pesos (>15 MDD), esto calculado con un tipo de cambio de 17.2487 al 31 de diciembre 2015.

**Gráfico 5. Antigüedad y Escala**



Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.

## 1.1 Cartera y clientes

Al cierre de 2016, la cartera bruta total ascendió a 54 mil 855 millones de pesos, lo que representó un crecimiento del 6% anual, porcentaje menor a lo presentado en años anteriores, el crecimiento del microcrédito se desaceleró de manera notoria al no alcanzar los dos dígitos.

En cuanto al número total de clientes de crédito activos, el crecimiento anual al cierre de 2016 fue del 1.4%, pasando de 7.06 millones a 7.16 millones.

En cuanto a colaboradores, las IMF atendieron a sus clientes con 67 mil 710 colaboradores, de los cuales 57% fueron asesores de crédito, lo que implicó una relación de 185 clientes por asesor.

En cuanto a las medianas en el tamaño del crédito promedio, muestran que para 2015 es más alto en los productos individuales que en los grupales; sin embargo, para 2016 casi existe paridad entre ambos productos.

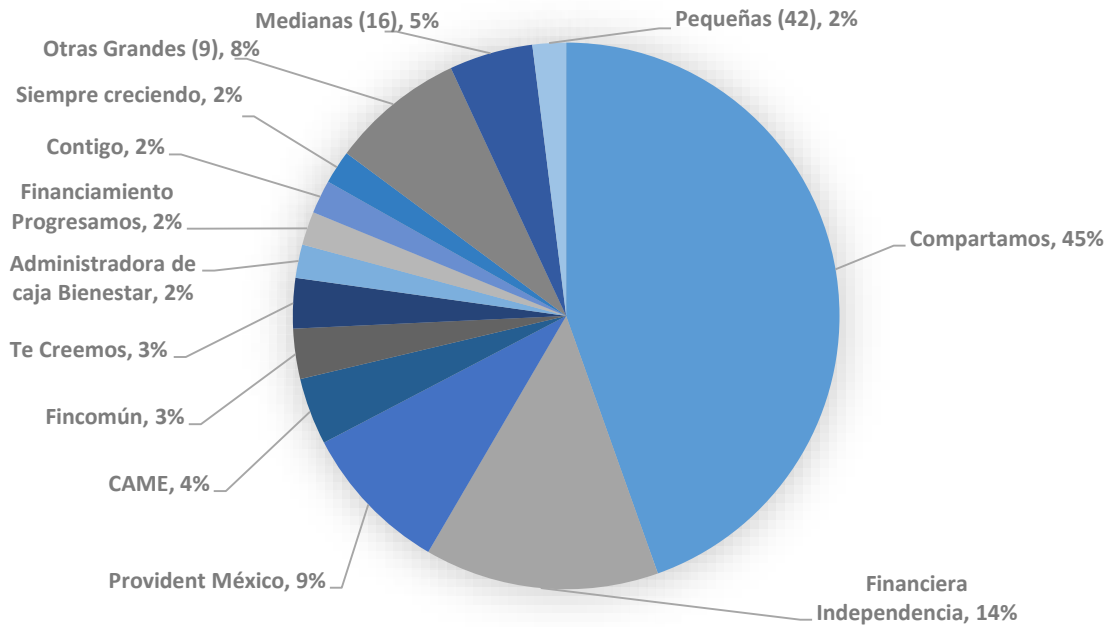
Asimismo, las mujeres representan el 95% de los clientes de créditos grupales, mientras que en el crédito individual esta cifra disminuye a 42%.

En cuanto a la participación por cartera total bruta, se encontró que las 6 instituciones clasificadas por escala en grandes concentra el 78% del total, mientras que 6 atienden 77% de los clientes activos de crédito; sin embargo estas no necesariamente resultan las mismas que concentran el mayor porcentaje de cartera total bruta.

No obstante, las tres instituciones más grandes concentran el 69% de la cartera y el 67% de los clientes. Banco Compartamos es la más grande, con 46% de participación de mercado por cartera bruta y 41% por número de clientes.

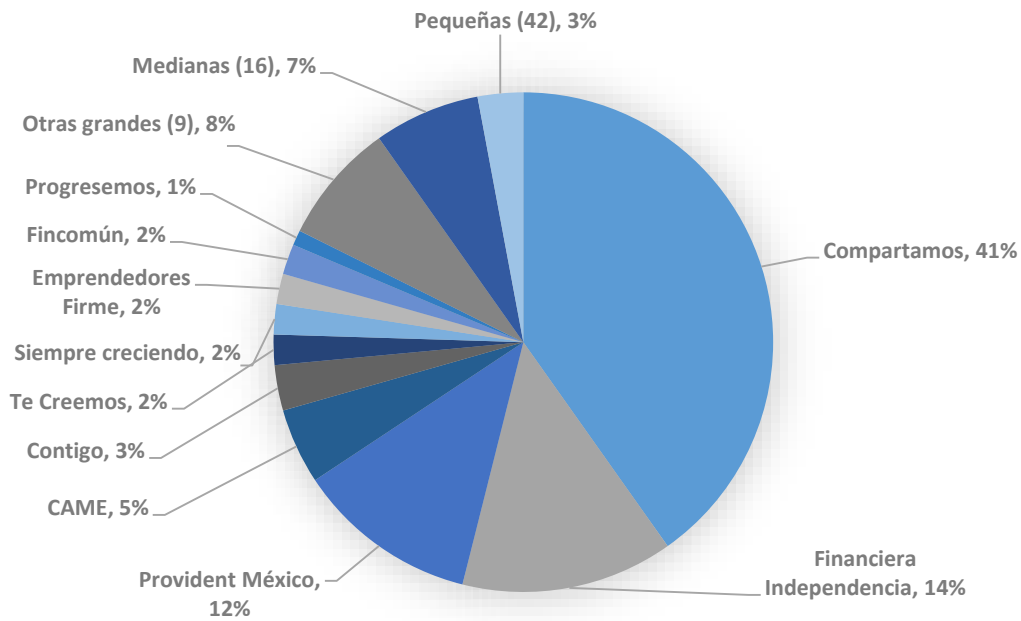
En contraste, la cartera bruta de crédito de todas las instituciones clasificadas como medianas representa apenas el 5% del total, y la cuota de mercado de todas las instituciones pequeñas equivale únicamente al 2% de la cartera total al cierre de 2016.

**Gráfico 6. Participación de Mercado por Cartera Total Bruta**



Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.

**Gráfico 7. Participación de Mercado por Número de Clientes de Crédito**

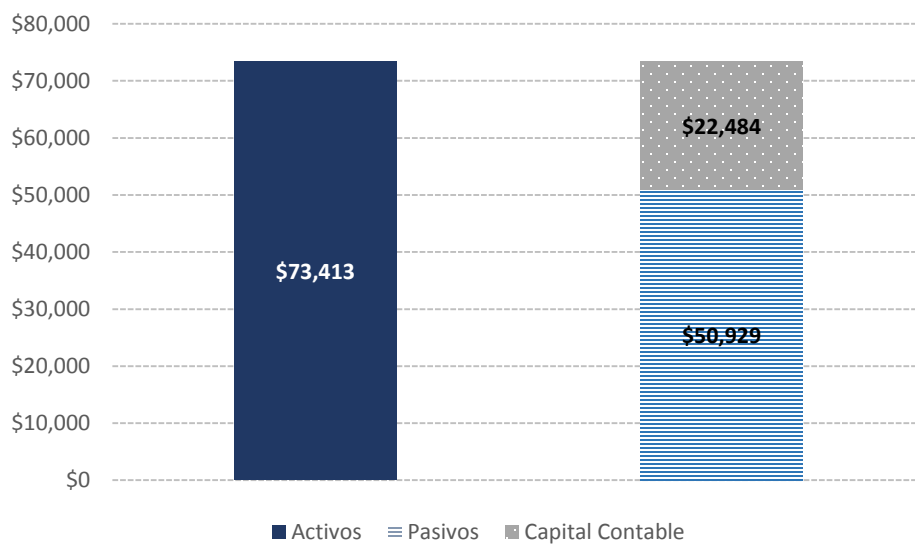


Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.

## 1.2 Principales indicadores financieros

El balance general de la cartera al cierre de 2016 sería el siguiente: los activos totales ascendieron a 73 mil 413 millones de pesos, los pasivos sumaron 50 mil 929 millones de pesos y el capital contable 22 mil 484 millones de pesos. Lo que derivó en que la razón deuda-capital mostró una disminución importante al pasar de 1.5 veces en 2015 a 1.4 veces en 2016.<sup>13</sup>

**Gráfico 8. Balance General de Cartera al Cierre de 2016 (Millones de pesos)**



Fuente: Elaboración propia con información de ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.

En cuanto al índice de morosidad, se encontró un ligero aumento al pasar de 3.73% en 2015 a 3.89% en 2016, mientras que la cartera bruta ha presentado un

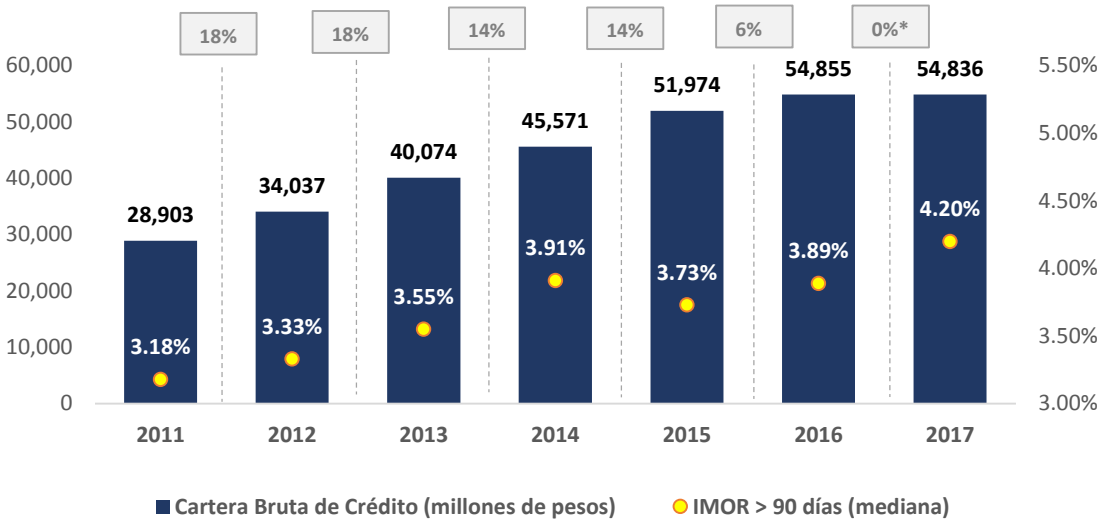
<sup>13</sup> Medianas al sector.

crecimiento cada vez menor, pasando de un crecimiento de 18% en 2013 a un crecimiento de 6% a 2016.

La primer disminución del crecimiento se observó de 2013 a 2014, con una tasa menor por 4 puntos porcentuales, sin embargo, el decremento más relevante se ve de 2015 a 2016 cuando se pasa de crecer 14% a 6%, lo que significa 8 puntos porcentuales.

Una posible explicación de dicho comportamiento podría explicarse por la disminución de asociados que reportaron sus cifras para este período pasando de 82 a 78 miembros.

**Gráfico 9. Evolución y calidad de la cartera de microcrédito**



\*Crecimiento 4T16-2T17. Crecimiento 2T16-2T17: 5%; crecimiento 2T15-2T16: 8%. Información al 2T de 2017.

Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.



Por su parte el índice de cobertura de riesgo bajó un punto porcentual al pasar de 86% a 85%. La mediana de la rentabilidad del sector, medida por el retorno sobre patrimonio, fue de 10.22% en 2016 arriba de medio punto con respecto al presentado del año anterior de 9.64%.

## Cuadro 2. Principales Indicadores de la Cartera

Principales Datos Operativos							
Totales	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Número de IMF's	62	67	77	82	81	77	77
Número de clientes de crédito activo (cifras en millones)	5.4	6.39	6.54	6.6	6.62	7.06	7.16
Número de sucursales y/o agencias	1,913	2,366	2,722	2,232	3,082	3,363	3,360
Número de colaboradores	34,640	45,290	50,258	52,765	55,572	67,363	67,710
Número de asesores de crédito	25,175	31,361	32,916	36,197	37,059	37,331	38,687

Principales Rubros del Balance							
Totales en Millones de Pesos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Activo total	31,185	37,796	43,522	65,623	63,209	70,476	73,413
Cartera Bruta de Crédito	24,544	28,903	34,037	40,074	45,571	51,974	54,855
Pasivo Total	19,469	24,529	28,353	45,102	43,031	49,485	50,929
Capital Contable	11,716	13,266	15,170	20,500	20,178	20,991	22,484
Resultado Neto	2,017	1,714	2,406	4,356	3,733	4,089	4,165

Principales Rubros del Balance							
Medianas	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Índice de Morosidad	1.65%	3.18%	3.33%	3.55%	3.91%	3.73%	3.89%
Índice de Cobertura de Riesgo	89.52%	92.89%	81.63%	91.16%	77.94%	86.06%	84.97%
Retorno sobre Patrimonio	4.72%	8.07%	5.56%	8.01%	7.15%	9.64%	10.22%
Retorno sobre Activos	2.42%	2.53%	2.44%	2.83%	2.41%	3.18%	3.85%

Fuente: ProDesarrollo, A.C., 2016-2017.

El número de clientes activos que se observaron para el segundo trimestre de 2017 disminuyó 1.13% con respecto al mismo trimestre del año anterior, el crédito promedio se incrementó 7.77%, mientras que el porcentaje de la cartera en riesgo (impagos a más de 90 días) aumentó al pasar de 3.70% a 4.27% como indicador del sector (medianas) durante el primer semestre de 2017.

La cartera desembolsada incrementó en 5.4%, en contraste, el monto acumulado pasado a pérdida (castigos) incrementó en 14.68% lo que significa que se están recuperando menos créditos de los que se están colocando, situación que se traducen en un deterioro de la cartera de crédito.

### **1.3 Marco legal de las microfinanzas en México**

El propósito fundamental de la regulación financiera consiste en promover la efectiva y eficiente acumulación de capital y asignación de recursos, mientras se mantiene la seguridad y solidez de las instituciones financieras que aceptan depósitos del público.

Las normas que rigen a las entidades financieras constituyen un conjunto de principios técnicos y jurídicos que procuran promover la aplicación de prácticas crediticias y financieras sanas, así como también el eficiente funcionamiento de los organismos públicos encargados de la supervisión. De esta forma, los principios que orientan dichas normas, de acuerdo con Barber (2010), son:

- 1) Que las entidades financieras cuenten en todo momento con un patrimonio propio, aportado por personas con un claro incentivo para conservarlo, como respaldo a sus depositantes y acreedores, de acuerdo con los riesgos asumidos por la sociedad.
- 2) Que las entidades financieras diversifiquen sus riesgos, tanto en términos de prestatarios como de actividades económicas de destino del crédito.

3) Que exista un marco expedito de salida del mercado para las entidades que no cumplan con las normas o que adopten políticas que distorsionen el mercado.

Por lo anterior y para poder supervisar de forma integral las operaciones y actividades de las entidades bancarias y otras entidades financieras de carácter comercial, Rosales (2004) determina que los organismos de supervisión cuentan con tres facultades claves:

- 1) Autorizar la constitución y funcionamiento de las entidades financieras.
- 2) Controlar e inspeccionar sus operaciones, incluyendo la aprobación de normas sobre evaluación de activos y sus provisiones.
- 3) Sancionar a las entidades y sus funcionarios que infrinjan el marco legal, asumiendo incluso, las funciones de la junta general de accionistas y del directorio para disponer la liquidación forzosa de la entidad cuando el patrimonio no cumple con los mínimos requeridos o cuando la entidad ha entrado en una situación de cesación de pagos.

En materia de microfinanzas no se había prestado atención a la importancia de la regulación prudencial en esta materia, así como la afectación que puede tener, de acuerdo con Rosales (2004):

“Esta escasez de investigación no es tan sorprendente, ya que las organizaciones de microfinanzas apenas empezaron la transición de ONG no reguladas a instituciones financieras reguladas.

Sin embargo, con el creciente ritmo de inclusión de instituciones de microfinanzas en las filas de las instituciones financieras reguladas, los asuntos y problemas relacionados con las regulaciones financieras se han vuelto más apremiantes.”

De esta forma, el marco general de regulación en el que se desenvuelve el sector de las microfinanzas dentro del sistema financiero mexicano de acuerdo con Vergara (2013) es el siguiente:

- Ley de Instituciones de Crédito (LIC): Esta ley regula el servicio de banca y crédito, la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito, las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar, su sano y equilibrado desarrollo, la protección de los intereses del público y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAC). Regula la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares del crédito y se aplicará al ejercicio de las actividades que se repunten en la misma como auxiliares de crédito. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será el órgano encargado de interpretar los preceptos de esta Ley. En esta ley se incluyen principalmente a las uniones de crédito y los almacenes generales de depósito.
- Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP). Promueve y facilita la captación de fondos o recursos monetarios y su colocación mediante préstamos o créditos u otras operaciones por parte de las Sociedades Financieras Populares

(Sofipos), Sociedades Financieras Comunitarias; así como, los Organismos de Integración Financiera de las entidades descritas. Además, establece los mecanismos para que las organizaciones no gubernamentales, las organizaciones financieras, las cooperativas de ahorro de pequeño tamaño y las instituciones de asistencia privada, se conviertan en sociedades financieras especializadas para prestar servicios de ahorro y crédito.

- Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamos (LRASCAP). Esta ley reconoce que, en términos del Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamos son integrantes del sector social de la economía, y tiene por objeto regular, promover y facilitar la captación de fondos o recursos monetarios y su colocación mediante préstamos, créditos u otras operaciones por parte de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamos con sus socios.

Se busca regular a las cajas con dos millones de asociados y con situación financiera deteriorada o débil.

- Circulares de la CNBV. Son reglas emitidas por la autoridad para realizar la supervisión de las distintas entidades que conforman el sector de ahorro y crédito popular.

Por último, para asegurar el cumplimiento de las normas anteriormente descritas, las siguientes autoridades son las que se encargan de la supervisión de las mismas:

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), máxima autoridad.
- La CNBV, ejecuta la supervisión de todas las instituciones del sector.
- Para el caso de las entidades de ahorro y crédito popular, la supervisión cuenta con un enfoque auxiliar, pues deben formar parte de una federación y ser supervisadas por su Comité de Supervisión, quien, a su vez reporta sus resultados a la CNBV.
- El Servicio de Administración Tributaria (SAT), supervisa de manera indirecta a instituciones no reguladas.
- La Secretaría de Economía supervisa a organizaciones no gubernamentales y asociaciones civiles.
- La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) establece normas en defensa de protección del cliente.

Si bien, es claro que la regulación hacia el sector de las microfinanzas ha sido lenta, también ha sido insuficiente. La gran variedad de figuras para operar no han sido cubiertas en su totalidad por las leyes existentes, dando pie a malas prácticas e incertidumbre al respecto, puesto que el objetivo de la regulación es garantizar a quienes depositan su dinero en alguna entidad financiera que será manejado de forma adecuada para así no perderlo.

Puente (2006) indica que la regulación sirve para cuidar los ahorros de los usuarios de los servicios microfinancieros así como para dar certidumbre a las instituciones. Sin embargo, también señala la existencia de desventajas de la regulación:

- Tiempos y costos del proceso elevados.
- Costos operativos adicionales por parte de las autoridades al solicitar información adicional.
- Régimen de provisiones más elevado.
- Aumento de personal ejecutivo/administrativo.
- Mayor información de los clientes.
- Manejo individualizado de los clientes con evaluaciones.

De lo anterior se pueden destacar dos grandes desventajas para las microfinanzas: el encarecimiento de los costos totales operativos y la alta probabilidad de desvirtuar la esencia del sector, principalmente al requerir mayor información del cliente con un manejo individualizado.

De aquí la importancia de lograr una regulación que no comprometa la esencia de las microfinanzas pero que sea lo suficientemente clara y suficiente para poder abarcar a todas las figuras que conforman al grupo, así como lo suficientemente flexible para poder atender las necesidades de un sector que es heterogéneo por naturaleza y que abarca múltiples objetivos, de forma que, de acuerdo con Khandker (1998):

“Cuando la pobreza es generada por el desempleo se necesita la creación de empleos para disminuirla, cuando resulta de una baja productividad y bajos ingresos se necesita invertir en infraestructura y en la capacitación de los recursos humanos para incrementar la productividad de los trabajadores.”

## Capítulo 2. ¿Qué Son Las Microfinanzas?

Para comenzar, presentaremos a las microfinanzas por su definición más simple y básica, que es la que las concibe como la provisión de servicios financieros a personas pobres y de bajos ingresos, tomando por pobreza, la definición del Diario Oficial de la Federación (DOF, 2018) y del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), quienes la conciben como las condiciones de vida de la población a partir de tres espacios: el del bienestar económico, el de los derechos sociales y el del contexto territorial. De acuerdo a lo especificado:

“El espacio del bienestar económico comprenderá las necesidades asociadas a los bienes y servicios que puede adquirir la población mediante el ingreso.

El espacio de los derechos sociales se integrará a partir de las carencias de la población en el ejercicio de sus derechos para el desarrollo social.

Y, el espacio del contexto territorial incorporará aspectos que trascienden al ámbito individual (que pueden referirse a características geográficas, sociales y culturales, entre otras); en específico, aquellos asociados al grado de cohesión social, así como otros considerados relevantes para el desarrollo social.

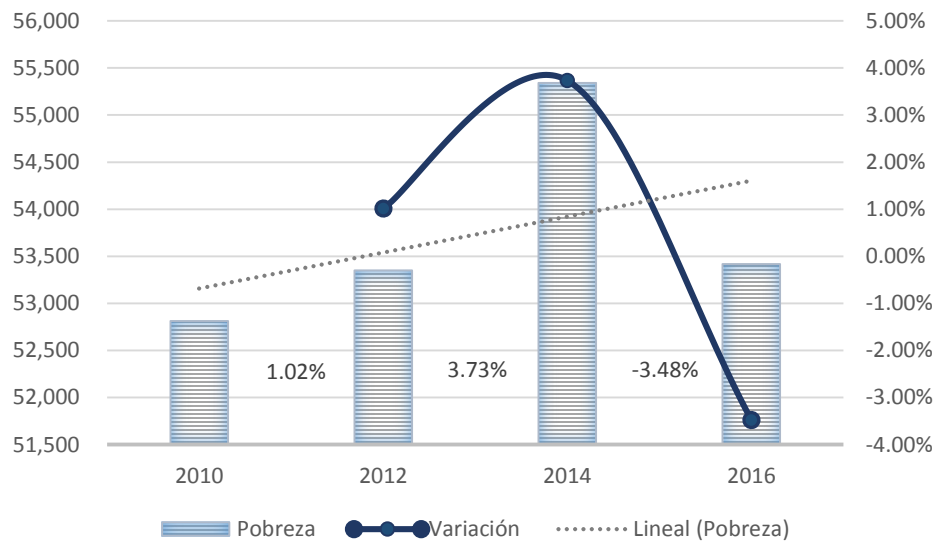
De esta forma, la población en situación de pobreza multidimensional será aquella cuyos ingresos sean insuficientes para adquirir los bienes y los servicios que requiere para satisfacer sus necesidades y presente carencia en al menos uno de los siguientes seis indicadores: rezago educativo, acceso a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación.<sup>14</sup>”

---

<sup>14</sup> Declarando que los criterios específicos para instrumentar esta definición se encuentran establecidos en el documento “Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México” del



**Gráfico 10. La Pobreza en México (2010-2016)**



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL.

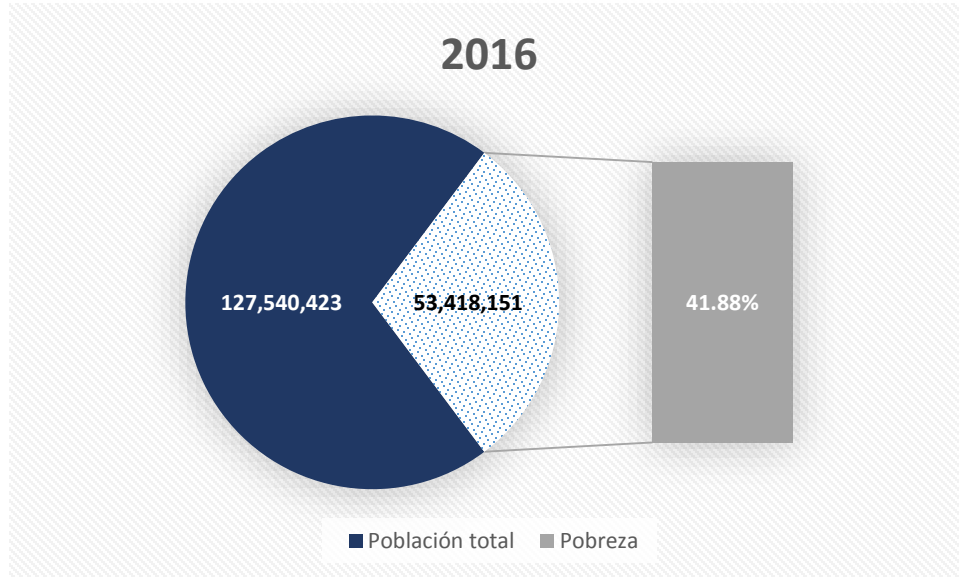
La pobreza en México presentó una tendencia creciente hasta 2014, sin embargo para 2016 disminuyó casi en la misma proporción en que había aumentado, aun así la población objetivo de las microfinanzas en el país para 2016 es de 53, 418 millones de personas, lo que representaba el 41.88% de la población total para ese momento en el país.<sup>15</sup> De acuerdo con CONEVAL, los factores más importantes que influyeron en la pobreza para 2016 fueron la pobreza y el mercado laboral, por lo que se reitera la importancia de estas variables<sup>16</sup>.

Coneval, motivo por el cual nos apegaremos a esta definición así como identificación de la pobreza para el caso mexicano.

<sup>15</sup> Elaboración propia con datos de CONEVAL.

<sup>16</sup> CONEVAL, "Medición de la Pobreza en México y en las Entidades Federativas 2016", 30 de agosto 2017.

**Gráfico 11. La Pobreza en México 2016**



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL.

Una vez definido el objeto de las microfinanzas, podemos establecer que su concepción puede admitir diferentes interpretaciones. Así, el término es ambiguo, tiene un significado desigual para diversas personas en contextos variados además de que ha evolucionado en el tiempo (Argandoña, 2009).

Existen concepciones como las que incluyen a los servicios de asesoría y asistencia técnica encaminados al auto-empleo, así como las que acotan la noción de microfinanzas a los servicios financieros que se encargan de prestar una función social (Torralba, 2013).

Por lo que toca a su efecto inmediato, las microfinanzas cuentan con una connotación microeconómica, es decir, se enfocan primordialmente a la empresa, la microempresa y, de manera más precisa, la microempresa no establecida, cuyas características comprenden: la carencia de acceso a los servicios financieros tradicionales (como ahorro y crédito bancario), así como que al no ser una compañía

establecida, no paga impuestos sobre el ingreso o sobre ventas y no presenta garantías ni avales.

Sin embargo, también se les considera una herramienta de combate a la pobreza y un instrumento de política pública debido a que también pueden tener efectos en escala agregada, sus efectos pueden evaluarse no sólo de manera individual, sino que también en escala comunitaria y es ahí en donde se encuentra un vínculo macroeconómico en esta teoría.

Debido a lo anterior, y al fracaso de diversas estrategias gubernamentales, algunos países, entre ellos México, han adoptado a las microfinanzas en forma de bancos de desarrollo. Es en éste sentido que surgen como respuesta viable, siempre que se cumplan las dos premisas básicas de las Instituciones de Microfinanzas (IMF) que dan la sustentabilidad financiera, y son: la recuperación de costos (el cobro de tasas de acuerdo con los principios de costo de captación del dinero, costos de no recuperación, costos de transacción y rentabilidad) y, por otro lado, la masividad<sup>17</sup> de sus operaciones.

Con respecto al segundo punto, vale la pena señalar que la masividad resulta de suma importancia debido a que los créditos pequeños son más caros de administrar que los de mayor volumen por lo que se requieren programas masivos que lleguen a miles de posibles clientes, ahorradores y acreditados. Esto es lo que se conoce como alcance y cobertura en el discurso de las microfinanzas.

En gran cantidad de ocasiones se llega a utilizar a las microfinanzas como sinónimo de microcréditos; sin embargo, y aunque muchas veces sea precisamente el

---

<sup>17</sup> Gran número de personas reunidas.

otorgamiento de créditos la principal actividad de las IMF, estos términos tienen significados diferentes.

Para efectos de este trabajo, se comprenderá por microfinanzas a la manera de proveer recursos en forma de pequeños créditos, ahorro y seguros a familias muy pobres para que éstas puedan incursionar en el sector productivo o, en su caso, hacer crecer un pequeño negocio (Esquivel, 2007).

Se tomará esta definición debido a que con esto se deja claro que las microfinanzas pretenden suministrar, no sólo microcréditos, sino todos o casi todos los servicios financieros que la banca tradicional ofrece pero enfocados a personas que, de otra forma, no podrían acceder a los mismos.

Debido a las condiciones específicas de las microfinanzas, su éxito puede verse afectado por diferentes factores, entre los que destacan: la falta de capital social (ésta reduce las posibilidades de allegarse de recursos por medio de otros servicios financieros), poblaciones dispersas (esta situación complica la cobertura de las microfinancieras) y la dependencia de una actividad económica exclusiva de alguna región.

Puesto que las microfinanzas han sido desarrolladas en múltiples países, es posible recoger todas esas experiencias y establecer ciertas particularidades que caracterizan a las IMF, mismas que a continuación se describen (Machonea, 2009):

*Dispersión del riesgo, colocación masiva.* En contraste con la cartera bancaria, la colocación en masa de pequeños volúmenes tiene la característica de atomizar el

riesgo en miles de operaciones, por lo anterior es poco probable que el riesgo se concentre en pocos deudores.

*Informalidad del negocio.* La información financiera base, que es usada para determinar la capacidad de pago y endeudamiento de los prestatarios, es construida por la entidad acreedora en función a la información e identificación de la actividad económica o negocio del cliente, sin que existan documentos complejos que respalden dicha información.

*Volatilidad del negocio.* El índice de rotación de las operaciones microcrediticias es considerablemente superior al de la banca comercial, por lo que el deterioro de estas carteras puede llegar a ser más acelerado y aumentar así la posibilidad de pasar de una posición solvente a la de alto riesgo e inclusive de quiebra en cortos periodos de tiempo.

*Concentración de los servicios en clientes con características homogéneas.* El microcrédito es masivo en número de prestatarios, de pequeña escala por los volúmenes bajos de dinero que mueve, y por otra parte, involucra operaciones muy homogéneas entre sí.

*Descentralización de operaciones.* Para la aplicación de las tecnologías crediticias, las entidades microfinancieras requieren de estructuras administrativas

descentralizadas que cuenten con sistemas de control interno adecuados a los riesgos asumidos.

*Capacidad de adaptación a otra actividad.* Los microempresarios poseen gran capacidad de adaptación a nuevas actividades, esto se evidencia pues la mayoría de microempresas centran sus ventas en la prestación de servicios.

## **2.1 Definición Del Campo De Las Microfinanzas**

Como se señaló anteriormente, por lo regular suele referirse a las microfinanzas en su sentido más limitado, en el que se hace referencia únicamente a la provisión de microcréditos para pequeños negocios informales o microempresarios. Sin embargo, a lo largo de los años las microfinanzas se han expandido de forma tal que, como regularidad se observa el hecho de que alcanzado cierto grado de desarrollo, las IMF comienzan a ampliar sus fuentes de fondeo, enfocándose en particular a la captación de depósitos del público.

Cuando las IMF han ampliado sus fuentes de fondeo se encuentran en un nuevo estadio puesto que pasan de contar con un rol muy limitado a uno que se parece aún más al de una entidad financiera tradicional gracias a la posibilidad de emitir instrumentos de pago y ahorro.

Es en esta instancia cuando por lo general comienzan a encontrarse bajo la órbita de la regulación prudencial, siendo que el mandato de los reguladores se basa en

la protección de los intereses de los ahorradores y el mantenimiento de la estabilidad financiera sistémica.<sup>18</sup>

Sin embargo, llegando a este punto, es importante remarcar que mientras el otorgamiento de microcréditos<sup>19</sup> corresponde a una actividad inherente a las IMF y que las caracteriza, no es exclusiva de ellas. En principio, una entidad financiera tradicional puede otorgar microcréditos y dedicar parte de su negocio a las microfinanzas, en los términos que las regulaciones se lo permitan. Es decir, difícilmente existen IMF sin microcréditos -puesto que ellos son la esencia de su cartera de préstamos y lo que motivó su nacimiento- pero la recíproca no necesariamente es válida.

En este orden de discusión, es decisivo entender y tener presente las características exclusivas de las microfinanzas en comparación con las finanzas tradicionales.

**Cuadro 3. Rasgos Distintivos de las Microfinanzas**

Área	Finanzas Tradicionales	Microfinanzas
<b>Metodología Crediticia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Basada en una garantía.</li> <li>› Requiere documentación formal.</li> <li>› En promedio es poco intensiva en mano de obra.</li> <li>› Cancelación de préstamos en cuotas mensuales, trimestrales o anuales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Basada en características personales.</li> <li>› Escasa o nula documentación.</li> <li>› Requiere mucho tiempo por préstamo concedido.</li> <li>› Cancelación de préstamos en pequeños pagos semanales o quincenales.</li> </ul>
<b>Cartera de Préstamos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Préstamos por montos variables, aunque algunos pueden ser muy significativos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Cartera compuesta por montos pequeños.</li> <li>› A falta de garantía física, se emplean</li> </ul>

<sup>18</sup> Una completa discusión respecto a los justificativos para regular a las IMF se encuentra en CGAP (2003) y en FMI (2005). Más adelante en este trabajo se amplía la discusión de los aspectos regulatorios.

<sup>19</sup> Cualquiera que sea la definición que se utilice.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Con garantías físicas.</li> <li>› Cartera diversificada.</li> <li>› Atraso de la cartera comparativamente estable.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>técnicas específicas que generan garantías implícitas.</li> <li>› Cartera con baja diversificación.</li> <li>› Carteras con atrasos volátiles.</li> </ul>
<b>Costos Operativos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Relativamente bajos.</li> <li>› Gastos operativos variados: personal, infraestructura, servicios, publicidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Altos, cuadriplica en promedio los costos de las finanzas tradicionales.</li> <li>› Principalmente gastos en personal.</li> </ul>
<b>Estructura del Capital y Organización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Accionistas institucionales e individuales con fines de lucro.</li> <li>› Institución privada autorizada por el órgano regulador existente.</li> <li>› Organización centralizada con sucursales en las ciudades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro.</li> <li>› Surgen generalmente por conversión de una ONG.</li> <li>› Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil.</li> </ul>
<b>Fondeo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Principalmente subsidios o préstamos con facilidades, capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos (generalmente de bajo monto).</li> </ul>
<b>Clientela</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Empresas formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio - altos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Empresarios e individuos de bajos ingresos, firmas familiares; sin documentación formal.</li> </ul>

Fuente: Adaptado de Jansson y Wenner (1997) y Rocky Otero (1996).

El Cuadro 3 sintetiza algunos de los rasgos distintivos de las metodologías crediticias utilizadas por las IMF en comparación con las de las finanzas tradicionales, así como también resume las características de las carteras de préstamos, los costos operativos involucrados y la estructura de gobierno en ambos tipos de entidades, entre otros aspectos relevantes.

Por lo general, la metodología crediticia aplicada por las IMF depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contratos de responsabilidad solidaria y del



acceso condicionado a préstamos de largo plazo más que de una garantía física y documentación formal, es por esto que podemos decir que ésta metodología es intensiva en trabajo e información.

Por ejemplo, el uso de contratos de responsabilidad solidaria o deuda conjunta, son créditos a grupos de personas en donde la totalidad de los participantes (por su obligación solidaria) se ven afectados en caso de incumplimiento en el pago. Esta modalidad permite atenuar los efectos de la selección adversa y el riesgo moral debido a que los participantes de una comunidad pequeña tienen conocimiento de quién es un deudor riesgoso mientras que pueden monitorearse entre ellos fácilmente.

No obstante, esta técnica cuenta con sus limitaciones, ya que con el tiempo las actividades de los miembros del grupo van creciendo a diferentes tasas y, en consecuencia, requieren montos distintos de capital. De forma que, los miembros del grupo con tasas de crecimiento mayores van sintiéndose restringidos por los restantes miembros, y aquellos con lento crecimiento se ven obligados a garantizar sumas cada vez más importantes. Aunado a lo anterior, a medida que los miembros del grupo desarrollan una historia crediticia a través del tiempo, la necesidad de una garantía colectiva o de recurrir a un esquema de crédito grupal desaparece.

Con lo que respecta a las carteras de crédito de las IMF, se puede establecer que su naturaleza les imprime características particulares debido a que los préstamos otorgados vencen por lo general en un tiempo relativamente corto, es decir, el índice de rotación de la cartera resulta considerablemente elevado y, por lo mismo, el

repago de los préstamos frecuentemente se produce de manera semanal<sup>20</sup>. Asimismo, generalmente las carteras suelen ser menos diversificadas que las carteras convencionales en cuanto a producto, tipo de cliente, sector y área geográfica.

Una característica más de las IMF se refiere a que los costos operativos se ven influidos por factores como que debido al tamaño de los préstamos, cada asesor debe administrar una gran cantidad de cuentas, la frecuencia del cobro de cuotas para la amortización de préstamos es alta así como la asistencia técnica requerida por los clientes y las metodologías crediticias intensivas en el uso de información.

Como resultado de estos y otros rasgos distintivos, los costos unitarios de las microfinanzas son elevados, por lo general cuadruplican los costos de los préstamos tradicionales, por consiguiente, las IMF suelen aplicar tasas de interés más altas que las demás instituciones financieras a efecto de cubrir estos costos, por lo que sólo el tiempo aunado a la práctica y tecnología adquiridas les permiten reducirlos gradualmente.

Además, las IMF se caracterizan por una estructura de capital con alta participación de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) y accionistas sin fines de lucro, al menos en sus primeros estadios de desarrollo, en los cuales el capital propio es la principal fuente de fondeo de los préstamos otorgados. En estadios posteriores, suelen ampliar sus fuentes de fondeo a la captación de depósitos del público.

Por último, la clientela de las IMF se distingue de la atendida por el resto de las instituciones financieras, al estar compuesta en su mayoría por grupos de personas

---

<sup>20</sup> Debido al ciclo económico subyacente del microempresario, cuyos ingresos y gastos suceden en intervalos semanales o quincenales.

de muy bajos ingresos, con escasa o nula experiencia en el sector financiero tradicional y escasas posibilidades de presentar documentación formal para la obtención de financiamiento.

Si bien las microfinanzas presentan una base más pragmática que teórica, con el desarrollo de las mismas se han establecido principios teóricos y académicos que nos permiten comprenderlas mejor, de acuerdo con el Reporte Anual 2004 de Consultative Group To Assist The Poor (CGAP)<sup>21</sup> éstos son los más importantes:

- Las personas de escasos recursos necesitan una variedad de servicios financieros, no solo préstamos.

Al igual que el resto de la población, las personas de escasos recursos requieren de una amplia gama de servicios financieros que sean convenientes, flexibles y de costos razonables. De acuerdo con sus circunstancias, la gente de escasos recursos no solo necesita crédito, también requiere ahorros, transferencias en efectivo y seguros.

- Las microfinanzas como herramienta poderosa en la lucha contra la pobreza

El acceso sostenible a servicios financieros permite que las personas de escasos recursos aumenten sus ingresos, inviertan en bienes y cuenten con mayor

---

<sup>21</sup>Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres, CGAP por sus siglas en inglés. Es una alianza mundial de 34 organizaciones líderes que buscan avanzar en la inclusión financiera, desarrolla soluciones a través de la investigación práctica y la participación activa con los proveedores de servicios financieros y los responsables políticos para permitir enfoques a escala.

capacidad para reducir su vulnerabilidad a choques externos. Teóricamente, las microfinanzas permiten que los hogares pobres tengan un mejor manejo financiero, permitiendo que vayan más allá de la sobrevivencia básica, que planeen su futuro e inviertan en mejor nutrición, mejores condiciones de vida, en la salud y educación de sus hijos.

- Las microfinanzas se refieren a sistemas financieros que atiendan las necesidades de las personas menos favorecidas.

Las personas de ingresos bajos pobre constituyen la mayoría de la población en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, un gran número continúa sin acceso a servicios financieros básicos. En muchos países, las microfinanzas continúan siendo vistas como un sector marginal y como un asunto de donantes, gobiernos, e inversionistas sociales. Para poder obtener el potencial completo de alcanzar a un número importante de personas de escasos recursos, las microfinanzas deben llegar a formar parte integral del sector financiero.

- La rentabilidad financiera es necesaria para alcanzar un número significativo de personas necesitadas

Para muchas personas de escasos recursos les es imposible el acceder a servicios financieros por la escasez de intermediarios financieros competentes. La creación

de instituciones financieras sostenibles es la única manera de alcanzar la magnitud y el impacto que se requiere y que las agencias donantes no pueden lograr solas. La sostenibilidad financiera es la capacidad de la institución microfinanciera de cubrir sus costos, poseer una rotación de cartera sana y carecer de pasivos tóxicos, para permitir el mantenimiento continuo de los servicios financieros a los pobres. Así, alcanzar sostenibilidad financiera significa reducir los costos de transacciones, ofrecer mejores productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes y buscar nuevas alternativas para alcanzar a la población que no tiene acceso a servicios financieros.

- Las microfinanzas requieren la constitución de instituciones financieras locales y permanentes

La constitución de una infraestructura financiera para el estrato social más vulnerable requiere de intermediarios financieros domésticos que puedan ofrecer servicios permanentemente. Tales instituciones deben ser capaces de movilizar y reciclar depósitos domésticos, extender créditos, y proveer una amplia gama de servicios para que la dependencia hacia las microfinanzas sea cada vez menor, lo anterior esperando que las instituciones financieras locales y los mercados de capital con el tiempo maduren el uso de estos instrumentos de microcrédito.

- El microcrédito no es siempre la solución

El microcrédito no es apropiado para todos ni en toda situación. Los indigentes que no cuentan con ingreso alguno ni medios de repago, necesitan otras formas de ayuda antes de poder hacer uso de un préstamo. En muchos casos, donaciones pequeñas, mejoras de infraestructura, programas de empleo y entrenamiento y otros servicios no financieros pueden ser herramientas más apropiadas para aliviar la pobreza. Es recomendable que, en la medida de lo posible, los servicios no financieros sean complementados con una política de fomento del ahorro.

- El papel del gobierno es de facilitador, no el de un proveedor directo de servicios financieros

Los gobiernos nacionales juegan un papel importante en el establecimiento de un ambiente político que estimule el desarrollo de servicios financieros mientras protege los ahorros de la gente de escasos recursos. Los puntos claves que un gobierno debe estimular en las microfinanzas son: mantener la estabilidad macroeconómica y abstenerse de distorsionar el mercado con subsidios insostenibles así como programas que se presten a la corrupción. También pueden brindar soporte a los servicios financieros si facilitan los trámites para los empresarios, y aumentan los controles a la corrupción.

En situaciones especiales, aun cuando los recursos sean escasos, el gobierno debería garantizar el financiamiento hacia instituciones estables e independientes de microfinanzas.

- Los subsidios de donantes deben complementar en vez de competir con el capital del sector privado

Los donantes deben usar donaciones apropiadas, préstamos e instrumentos de patrimonio sobre una base temporal para construir la capacidad institucional de los proveedores financieros, desarrollar una infraestructura de apoyo (como centrales de riesgo, agencias de evaluaciones, capacidad de auditoría, etc.) y apoyar servicios y productos experimentales.

En algunos casos los subsidios de donantes a largo plazo pueden ser requeridos para poder llegar a poblaciones remotas que se encuentran en condiciones muy difíciles de alcanzar. Una donación es efectiva en la medida en que permite integrar los servicios financieros para los menos favorecidos con los mercados locales, o si se le exige a las instituciones financieras unos mínimos de desempeño como condición para continuar con el apoyo.

- La insuficiencia de la capacidad institucional y humana como limitantes del desarrollo del microcrédito

Las microfinanzas son un campo especializado que combina la banca con metas sociales y requiere que la capacitación sea creada en todos los niveles, desde instituciones financieras a través de organismos de regulación y supervisión, así como de sistemas de información, entidades de desarrollo gubernamentales y donantes. La mayoría de las inversiones tanto públicas como privadas deben concentrarse en la capacitación de dichas instituciones.

- La importancia de la transparencia financiera y del alcance de clientes

Es imprescindible la exactitud, estandarización e información comparable en el desempeño financiero y social de las instituciones financieras que dan servicio a los necesitados. Los agentes de supervisión y regulación de bancos, los donantes e inversionistas y más importante aún, los pobres que son los clientes de las microfinanzas, necesitan ésta información para adecuarla a su estimado de riesgo y retornos.

## **2.2 Modelos Actuales De Microcrédito y Microfinanzas**

Hasta ahora se ha hablado de la definición de las microfinanzas así como de cuáles son sus principales características y principios; sin embargo, lo anterior ha sido visto en su mayoría desde la óptica de la oferta de los productos microfinancieros. No obstante, para poder hablar de los modelos que existen en este ámbito, es necesario comprender lo que hay del lado de la demanda de estos.



## A. La demanda de la Microfinanzas

La mayor parte de la demanda de microfinanzas procede de hogares y empresas que operan en el sector no reglamentado e informal de la economía. No obstante, no existe una división clara entre un sector "formal" y un sector "informal", la compleja realidad podría ser mejor descrita como un continuo con transiciones deslizantes (Weiss, 1988).

Así, en los mercados de trabajo de los países en desarrollo, algunas microempresas combinan características tanto formales como informales y algunas se mueven hacia adelante o hacia atrás entre los dos sectores.

Las empresas informales por lo general tienden a presentar características como: la escasez de capital, la propiedad de la familia, las operaciones a pequeña escala, el estatus no legal, la falta de seguridad de la ubicación de las empresas, entrada relativamente fácil en los mercados, modos de producción de mano de obra intensiva, educación no formal y bajos niveles de cualificación, horas de trabajo irregulares, pequeños inventarios, uso de recursos indígenas y ventas nacionales de productos, a menudo a los usuarios finales. El sector informal se encuentra lejos de ser homogéneo.

De acuerdo con Robinson<sup>22</sup> (1935):

---

<sup>22</sup> Marguerite S. Robinson es una antropóloga social y experta reconocida internacionalmente en microfinanzas. Ella recibió su B.A. y Ph.D. de la Universidad de Harvard y sirvió como profesor de antropología y decano de la Facultad de Artes y Ciencias de Brandeis Universidad antes de unirse al Instituto de Desarrollo Internacional de Harvard, donde trabajó desde 1978-2000.

“La magnitud total de la demanda de microfinanzas comenzó a ser entendida durante la segunda mitad del siglo XX. En un principio, el crédito a la agricultura fue generalmente de alta prioridad, aunque por lo general de manera equivocada, mientras que la enorme demanda de financiamiento de los trabajadores autónomos así como de los microempresarios fueron ignorados y no fue sino hasta la década de los años ochenta que la presencia de microempresas informales (vendedores ambulantes, talleres en el hogar, puestos de mercado, proveedores de servicios informales de transporte) era percibida, no obstante, los políticos y economistas las consideraban un resultado de disfunciones económicas.”

Las microempresas eran pensadas como poco más que un indicador de que la estructura y la tasa de crecimiento de la economía formal eran inadecuadas para absorber la mano de obra nacional y, por lo tanto, se percibían como una forma disfrazada de desempleo.

“Dada esta perspectiva, la respuesta típica de los gobiernos fue centrarse en mejorar la gestión de la economía formal, aumentando así su capacidad de absorción. Este enfoque, se pensó permitiría a las personas de bajos ingresos y desempleados integrarse en la economía formal dado que el "problema" de las microempresas informales se consideraba como algo que se resolvería mediante un mejor desempeño macroeconómico, no había razón para centrarse en las contribuciones de este sector a la economía ni para mejorar el ambiente en el que operaba (Webster y Fidler 1996).”

De acuerdo con Robinson (1935), el resultado fue que el enorme sector informal en muchos países seguía siendo esencialmente invisible, esto es:

“en los planes y presupuestos del gobierno, en los modelos de los economistas, en las carteras de los banqueros y en las políticas nacionales. De hecho, las políticas gubernamentales más visibles sobre el sector informal estaban encaminadas a reprimir o eliminar el sector, lo que únicamente provocaba hacerlo aún más invisible quitando a los microempresarios de las calles, enviando a los trabajadores informales urbanos de vuelta a sus aldeas o pueblos (que generalmente se habían ido por falta de oportunidades de empleo) o convirtiendo algunos en trabajadores formales trabajadores del sector.

Sin embargo, las microempresas proporcionan un flujo de ingresos para los empresarios de bajos recursos: crean empleo, reciclan y reparan bienes que de otro modo se convertirían en residuos, proveen alimentos, ropa y transporte baratos a la población vulnerable (incluyendo a aquellos en los niveles más bajos del sector formal) que de otra manera no podrían vivir de sus salarios. Los microempresarios logran todo esto a pesar de los graves obstáculos a los que se enfrentan: capital, habilidades, estatus legal y seguridad empresarial.

Generalmente esta población cuenta con fuertes habilidades de supervivencia: sentido empresarial astuto, larga experiencia de trabajo duro, conocimiento de sus mercados, extenso apoyo informal, redes de comunicación y una comprensión fundamental de la flexibilidad como clave a la supervivencia de las microempresas.

En este contexto, los responsables de la formulación de políticas en algunos países reexaminaron su enfoque de las empresas informales, viéndolas no como un problema para la economía a corto y/o medio plazo, sino más bien como una importante solución a los aspectos cruciales de los problemas que son causados por la pobreza y multiplicados por la masiva migración rural-urbana.

En estas condiciones, en la década de 1980 se empezó a prestar atención a la mejora de la legalidad, la seguridad y el financiamiento de las empresas informales. Si la economía formal no puede absorber la mano de obra, ¿por qué no ayudar a las empresas informales que proporcionan empleo- al menos hasta el punto de eliminar los

obstáculos que enfrentan? Si los microempresarios no tuvieran que hacer frente a la retirada habitual de sus negocios, la confiscación de sus bienes, la constante demanda de sobornos, la detención y otras formas de acoso, tendrían más probabilidades de invertir en sus empresas, lo que podría aumentar los ingresos y aumentar empleo.

El interés en las microfinanzas comerciales estuvo relacionado con el reconocimiento por parte de algunos políticos de que el sector informal era muy grande (y sigue siendo en la actualidad), de que en el futuro previsible a ese momento proporcionaría empleo, de que contribuiría a la economía y de que su desempeño podía mejorarse con la eliminación de obstáculos legales y financieros.

Así, el aumento del acceso de las microempresas a los servicios financieros -tanto crédito como ahorro- se ha convertido en una prioridad para muchos gobiernos. Con esto se ha entendido que la demanda de las microfinanzas es mucho mayor de lo que se entendía anteriormente.”

La revolución<sup>23</sup> microfinanciera siempre se entenderá mejor en el contexto de la población, los niveles de ingresos de los países en desarrollo y de las estimaciones de la demanda mundial insatisfecha de servicios financieros comerciales del sector formal.

De acuerdo con el Informe sobre el Desarrollo Mundial 1999/2000 del Banco Mundial: en la víspera de entrar en el siglo XXI, en 1998, alrededor de 1.2 miles de millones de personas (el 24 por ciento de la población de economías en desarrollo y en transición) vivían con menos de 1 dólar al día.

Para 1999, **4.5 miles de millones** de personas (75 por ciento de la población mundial) vivían en economías de ingresos medios bajos y bajos, de éstos, **2.1 miles**

---

<sup>23</sup> Entendiendo como “revolución” al cambio radical que significó la llegada de las microfinanzas al sistema financiero.

**de millones** vivían **en economías de ingresos medios bajos** con un PNB medio anual per cápita de **1,200 dólares** mientras que **2.4 miles de millones** procedían de **economías de ingresos bajos** con un PNB per cápita anual promedio de **410 dólares** (Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001: Atacar la Pobreza).

En la actualidad:

Alrededor del 46 por ciento de los 4,166 millones<sup>24</sup> de personas que viven en economías de ingresos medios y bajos no cuentan con acceso a los servicios financieros del sector formal.

Entre estos 1,916 millones de personas (46% de la población sin acceso al sector financiero formal), el tamaño medio de los hogares es de 3 personas<sup>25</sup> (639 millones de hogares).

Estos 639 millones de hogares corresponden a los que representan la demanda insatisfecha de servicios comerciales de ahorro y/o crédito de instituciones financieras a nivel mundial.

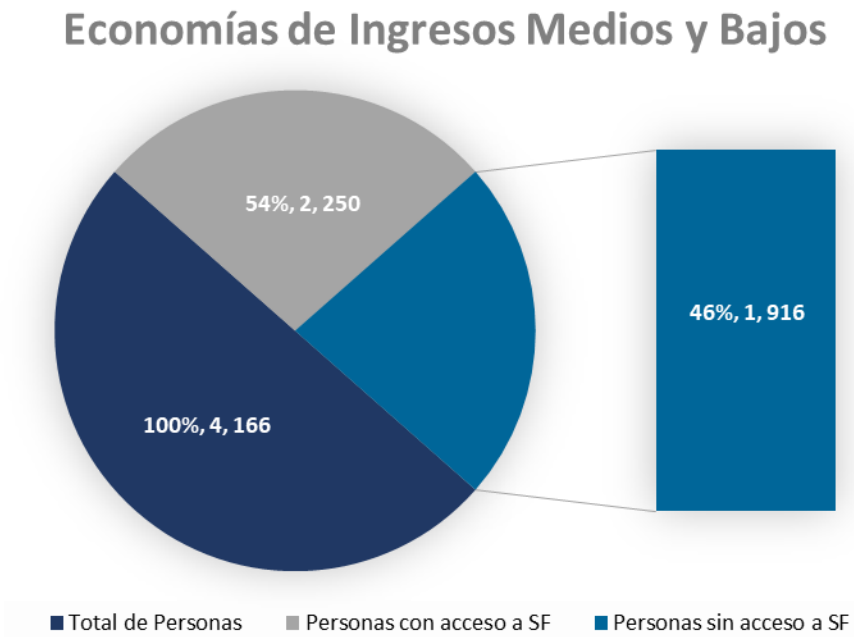
---

<sup>24</sup> Personas mayores a 15 años, datos del Banco Mundial al 2014:

<http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=desarrollo-financiero-mundial>

<sup>25</sup> Dato de la OCDE: <http://www.oecd.org/els/family/database.htm>

**Gráfico 12. Inclusión Financiera en Economías de Ingresos Medios y Bajos.**



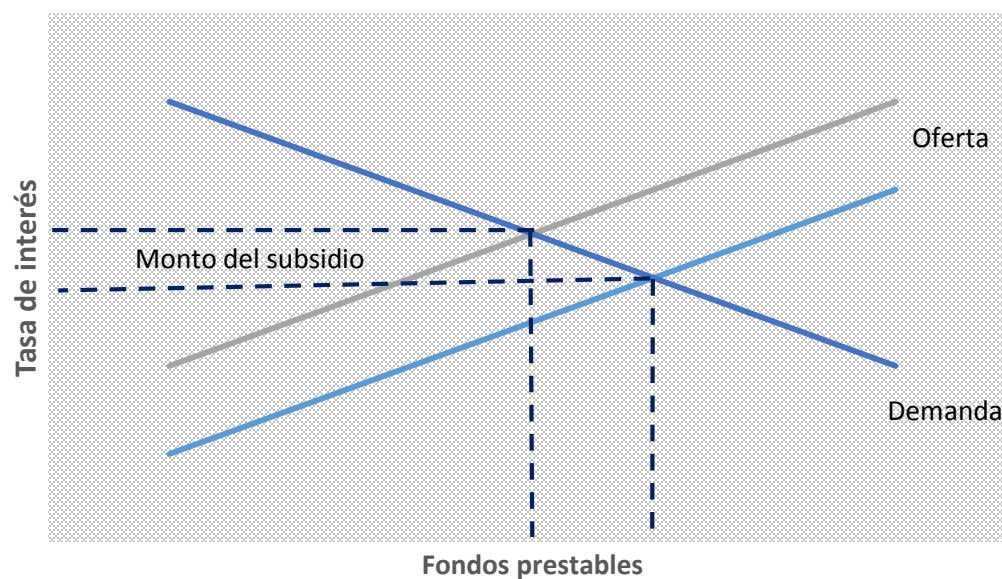
Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE, 2014.

La productividad promedio de estos hogares podría incrementarse con el acceso a servicios de ahorro y crédito institucionales apropiados, debido a que los beneficios de los servicios financieros también se extenderían a las personas que dependen de los clientes de las microfinanzas, las actividades económicas a las que pertenezcan y su calidad de vida.

Sin embargo, esta no es una escala a la que puedan llegar las instituciones financiadas por el gobierno, la demanda de microfinanzas sólo puede alcanzarse a escala mundial mediante la prestación de servicios financieros por parte de instituciones autosuficientes.

## B. Modelo de Oferta Adelantada a la Demanda de Crédito

**Gráfico 13. Crédito subsidiado por la banca de desarrollo (Modelo de oferta adelantada de Robinson, 1935).**



Fuente: Ruiz Clemente, 2002.

Este modelo se adapta muy bien a la situación del sector rural en México ya que representa la actividad del crédito rural en el país ante la falta de financiamiento por parte de los bancos comerciales, gracias a esta situación surgió la oferta de crédito subsidiado por parte de la banca de desarrollo, lo que permitió incrementar la oferta de recursos y bajar las tasas de interés (Ruiz Durán, 2002):

“La reacción por parte de la banca de desarrollo permitía a los acreditados contar con financiamiento barato y abundante. El gran problema de este enfoque se asocia con el hecho de que las tasas de interés que se manejaban no que permitían cubrir los costos





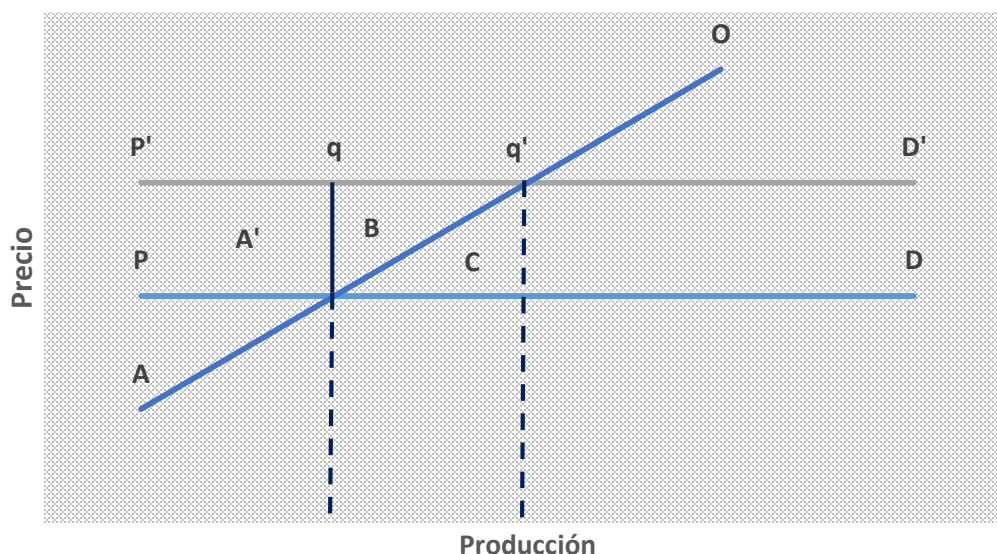
En el mercado financiero tradicional, el punto óptimo de inversión representa la oferta y la demanda de fondos con información perfecta, siendo simbolizado por el punto P de la gráfica. Aquí, la curva de oferta es elástica y perfecta, mientras que la demanda por parte de las compañías es poca en la medida en que experimentan una disminución en el incremento marginal de las tasas de retorno de los proyectos. La tasa de riesgo y el premio por cualquier riesgo sistémico son representados por el punto R, mientras que la curva cóncava S es el caso con información imperfecta, que es elástica hasta el punto B, donde se llega al límite colateral que puede otorgar el acreditado.

A partir de ese punto, en la medida que los acreedores suben los intereses para compensar el riesgo moral, la curva se incrementa hasta que se vuelve negativa, reflejando la selección adversa que trae acreditados riesgosos con altas tasas así como la disminución de la oferta de fondos, hasta llegar al racionamiento del crédito. Para el caso de las microfinanzas se tiene una oferta de recursos representada por S' que crece de manera estable minimizando la selección adversa y el riesgo moral, evitando así el racionamiento de crédito (la falta de recursos prestables por parte de la banca tradicional), y derivando en una escala más alta de inversión, P', alcanzada con información imperfecta.

Debido a la metodología utilizada, las microfinanzas ayudan a abatir (en el punto P') los costos de adquisición de información mediante modelos como el de grupo solidario, al elevar la escala de inversión. Esto se logra gracias a que las microfinancieras, a diferencia de los bancos, utilizan el conocimiento acumulado con el que la comunidad cuenta sobre cada persona.

Por su parte, los bancos comerciales utilizan una metodología de crédito altamente costosa al basarse en la experiencia previa de los acreditados, entrega de garantías y exigencia de estados financieros, misma que los acreditados deben pagar mediante elevadas comisiones.

**Gráfico 15. Stock de demanda y acceso al crédito.**



Fuente: Esquivel y Hernández, 2005.

Por ejemplo, cuando un pequeño empresario identifica que sus productos se venden en gran medida por efecto de un choque de demanda favorable, es posible que sienta la necesidad de incrementar sus capacidades productivas para incrementar su producción. El choque favorable de demanda induce a que el precio de los productos se incremente en el mercado, provocando un alza en los beneficios para este pequeño empresario y haciéndolo cambiar del rectángulo A al rectángulo A'.

Ahora, para obtener esos beneficios, tendrá que incrementar su nivel de producción de  $q$  a  $q'$  y hacer frente al choque, este movimiento forma un rectángulo en la gráfica que dividiremos por dos triángulos; el triángulo B simbolizará los beneficios indirectos producidos por el crecimiento de la producción, misma que se alcanzará únicamente a través de la disponibilidad en el acceso al crédito de las instituciones financieras; por su parte, el triángulo C corresponde a las externalidades probables adicionales.

De esta forma, la suma de  $A' + B + C$ , definirá la totalidad de beneficios por actores del modelo, siendo éstos productores, consumidores y agentes comerciales.

De acuerdo con Esquivel y Hernández (2005):

“Para poder medir el efecto de este choque de demanda por grupo involucrado, se supone una función implícita de beneficios a través de una función de producción tipo Cobb-Douglas de la forma:

$$\pi = pY - rK - wL = p\vartheta K^{\alpha} L^{1-\alpha} (Hw)^{\beta} - rK - wL$$

Supondremos en esta ecuación que los beneficios presentan una relación directa o positiva con la escala de producción y sus respectivos precios, pero que se encuentra en función negativa con los costos del capital (incluidos los costos del crédito) así como los laborales.

Los coeficientes  $\vartheta$ ,  $r$  y  $h$  representan la tecnología, la tasa de interés y el capital humano respectivamente.

Debido a que la parte B del incremento de los beneficios se encuentra relacionada de manera estrecha con la disponibilidad de los créditos y sus condiciones, la  $M$  representa

el monto monetario de esos recursos, de forma que los efectos del choque de demanda vendrán representados por las ecuaciones:

$$\Delta A = \delta p \left( \frac{2+r}{1+r} \right) p_0 \vartheta K^\alpha L^{1-\alpha} H^\beta \delta p = \frac{p_1 - p_0}{p_0}$$

$$\Delta B = p \vartheta K^\alpha L^{1-\alpha} H^\beta \left( \frac{2+r}{1+r} \right) \left[ \left( 1 + \frac{M}{K} \right)^\alpha - 1 \right] - (1+r)M$$

$$\Delta C = p' \vartheta (K+M)^\alpha L^{1-\alpha} H^\beta \left[ \left( 1 - \frac{l}{L} \right)^{1-\alpha} \omega^\beta - 1 \right]$$

La primera ecuación mide el efecto directo de los beneficios mediante el aumento de los precios; la segunda indica los beneficios adicionales con relación a los recursos monetarios de los créditos M para la expansión de las capacidades productivas y se puede apreciar que dependen en forma inversa de los costos y las disponibilidades de esos recursos, así como de las capacidades productivas; la tercera ecuación señala el efecto sobre el capital humano y su influencia en el aumento del capital social.”

#### D. Grameen Bank Modelo de Bangladesh

El Banco Grameen (GB) se basa en la formación voluntaria de pequeños grupos de cinco personas para proporcionar garantías colectivas, moralmente obligatorias, en lugar de las garantías requeridas por los bancos convencionales. A las mujeres se les dio inicialmente el mismo acceso a los regímenes y resultaron ser no sólo prestatarios confiables, sino también empresarios astutos. GB ha revertido con éxito las prácticas bancarias convencionales mediante la eliminación de los requisitos de garantía y ha desarrollado un sistema bancario basado en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación y la creatividad.

De acuerdo con el profesor Yunus, fundador del Grameen Bank, el crédito es visto como una herramienta de vanguardia para afectar las desigualdades que limitan a los menos favorecidos a un ciclo de pobreza y liberan las capacidades inherentes a las personas. Así, el microcrédito otorgado a pequeños grupos se pretende que les permita adquirir equipos y otros insumos y participar en microempresas de su elección.

La disciplina intensiva, la supervisión y el servicio, caracterizan las operaciones del GB, que son llevadas a cabo por los banqueros en las unidades de la rama con la autoridad delegada considerable.

El tamaño del grupo puede variar, pero la mayoría de los grupos presentan entre cuatro y ocho miembros. El grupo selecciona a sus miembros antes de adquirir un préstamo, los préstamos se otorgan primero a algunos miembros seleccionados del grupo y luego al resto de los miembros. Un porcentaje del préstamo se requiere para ser guardado por adelantado, que señala la capacidad de realizar pagos regulares y servir como colateral. Todos los miembros del grupo son responsables conjuntamente de la devolución de los préstamos mutuos y generalmente se reúnen semanalmente para cobrar los pagos. Para asegurar la devolución, la presión de los compañeros y la responsabilidad conjunta funcionan muy bien ya que todo el grupo será descalificado y no será elegible para nuevos préstamos, incluso si un miembro del grupo se convierte en un moroso.

## E. Modelo Microbanco (MC2)

El MC2 consiste en micro-bancos de desarrollo rural creados y administrados por una comunidad que se encuentre en consonancia con los valores y las costumbres locales. El principal promotor de este concepto, el Dr. Paul K. Fokam, se inspiró en la famosa fórmula de Einstein: La victoria sobre la pobreza (VP) es posible si se combinan los medios (M) y las competencias (C) de la comunidad (C).

De aquí la fórmula  $VP = M \times C \times C = MC^2$ . En otras palabras, MC2 es un enfoque microbancario basado en la comunidad, en el que las personas y en su mayoría los desamparados tratan de ser autosuficientes, crean riqueza con el fin de mejorar sus condiciones de vida de manera sostenible. El modelo cuenta con dos versiones: una versión rural, MC2 y una versión urbana denominada MUFFA.

La segunda versión del modelo es exclusivamente para las mujeres debido a que los estudios y las investigaciones personales del fundador muestran que las mujeres de las zonas urbanas son las más afectadas por la pobreza. A través de MUFFA, estas mujeres cuentan con un fácil acceso a servicios financieros que les ayudan a iniciar la creación de empleo y la generación de riqueza para las pequeñas empresas.

En consecuencia, el modelo se encuentra construido y apoyado por cuatro pilares principales. Estas son las poblaciones locales, la organización no gubernamental (ONG) Desarrollo Adecuado para África (ADAF), Afriland First Bank Group y algunos socios nacionales y extranjeros.

Los objetivos del micro banco MC2 son simples:

El primer objetivo del micro banco MC2 es la sostenibilidad económica y financiera desde la perspectiva del micro banco, los individuos y los miembros del grupo.

El segundo objetivo de MC2 es la dimensión social. Esto implica apuntar a las actividades de los pobres, y, consecuentemente restaurar la dignidad al beneficiario objetivo para ver la importancia de ser dueños de su destino.

Se basa en la premisa de que, el ahorro es el motor del progreso y la conciencia es combustible para mantener el motor en marcha, mientras que los préstamos sirven como lubricantes y finalmente se anexa y la solución de servicios relacionados con el problema de la pobreza.

Su creación implica cinco etapas:

Sensibilizar a los pobres y crear conciencia sobre la importancia del ahorro.

Movilización de recursos, esto implica involucrar a las partes interesadas, aumentar el capital inicial, pagar la suscripción de las acciones individuales y las tarifas, registrar el microbanco y abrir cuentas individuales.

Actividades de generación de ingresos individuales de tres financiamientos, el microbanco comienza a otorgar créditos a las actividades generadoras de ingresos de los individuos utilizando los recursos movilizados en la segunda etapa. A este nivel el microbanco ahora lo completa función intermediaria de facilitar recursos desde áreas de excesos a áreas de déficit.

Financiamiento de Proyectos Económicos de Interés Común, la institución de microbanca se involucra en actividades de desarrollo comunitario, tales como la construcción de hospitales, centros de salud, salas comunitarias, escuelas y grifos

públicos. El momento para participar en la cuarta etapa del desarrollo de MC2 es de unos dos a tres años después de haber alcanzado la autonomía administrativa y financiera, es entonces cuando el MC2 puede satisfacer sus diversos gastos (salarios, electricidad, facturas telefónicas y otros consumibles).

Realización de Proyectos de Desarrollo Social, los proyectos sociales comunitarios son financiados y ejecutados con los recursos generados en las etapas tres y cuatro. Es decir, los resultados son el rendimiento registrado en la etapa tres y cuatro, que son primarios para esta fase que se llevará a cabo.

Sobre la base de las etapas de desarrollo delineadas, se necesitarán cerca de cuatro años para que un MC2 se vuelva financieramente sostenible y otros cuatro a cinco años para acumular recursos. Por lo que el segundo objetivo del modelo, que es el de la dimensión social, tendría que ser apartado durante al menos diez-15 años.

#### **F. Banca Rural Modelo de FINCA**

La institución bancaria del pueblo, la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA), implementa un modelo de banca comunal en su esfuerzo por crear grupos solidarios financieramente sostenibles. FINCA capacita a pequeños grupos comunitarios en un programa de 22 módulos para formar Empresas de Crédito Comunitarias (CCE). Estas pequeñas empresas, permiten a los miembros comprar acciones y generar capital para ofrecer modelos de crédito y negocios



sostenibles. El modelo de la banca de pueblo se desarrolló por primera vez durante la década de los años 80 en Bolivia por John Hatch.

Tan pronto como se inaugura el banco de la aldea, recibe su primer préstamo de la agencia de implementación (la sede local de FINCA o su afiliado) para préstamos a los miembros individuales del banco de la aldea. La agencia patrocinadora pasa de uno a tres meses en la creación de cada banco, organizando la elección de un comité de gestión y la formación de sus miembros, así como el desarrollo de las normas y reglamentos para gobernar el banco de la aldea.

El primer préstamo individual se paga semanalmente en cuotas iguales durante un período de cuatro meses. El banco de la aldea recoge estos pagos en reuniones regulares y, al final de la semana 16, reembolsa todo el capital del préstamo más intereses a la agencia implementadora. Los fondos que circulan de un lado a otro entre la agencia de ejecución y el banco de la aldea para los préstamos a los miembros constituyen la cuenta externa. Si el banco de la aldea paga en su totalidad, es elegible para un segundo préstamo. Si el banco de la aldea no puede pagar la cantidad adeudada, el organismo de ejecución detiene el crédito adicional hasta que se haga el reembolso.

#### **G. El Modelo de SKS y la Sociedad Financiera No Bancaria (NBFC) en India**

En la India, NBFCs ha surgido como un sustituto más cercano para las IMF que quieren ir a la ruta con fines de lucro y que es cada vez más elegida. Estas instituciones obtienen su capital con mayor frecuencia del mercado de capitales y

creen que, dado que los menos favorecidos son bancables y los préstamos a ellos pueden resultar comercialmente viables, no es necesario depender de fondos de bajo costo para prestarles.

En segundo lugar, los pioneros de este modelo creen que, dado que las cantidades requeridas son enormes, los mercados financieros resultan la única forma de movilizar recursos, esto significaría movilizar deuda a tasas de interés de mercado. Estas instituciones hacen uso de deudas y aceptan las inversiones de los mercados de capitales, complementadas por préstamos de bancos comerciales y, a su vez, el dinero se utiliza para financiar micro proyectos y actividades de los pobres que terminan empujando a los pobres más allá de la línea de pobreza.

El modelo utiliza inversores de capital y prestamistas para la movilización de recursos, el micro financiamiento coordinado establece una mega estructura coordinando unidades donde se contratan reclutas y se entrenan para oficiales de crédito. A continuación, se establecen oficinas de campo a través de las cuales se desembolsan créditos a los beneficiarios vía los oficiales de préstamo a tasas de interés exorbitantes. El objetivo de este modelo, ya que es impulsado por los inversores es la maximización de los beneficios. El modelo de microfinanzas de SKS financia a grupos e individuos con contrato que requieren que los beneficiarios realicen pagos semanales.

## 2.3 Antecedentes De Las Microfinanzas

En la literatura<sup>26</sup> se han identificado diversos sucesos que se podrían ser asimilables a antecedentes de las microfinanzas, aunque si bien no consistían en prácticas como las que conocemos hoy en día, a mediados del siglo XVIII, a mediados del XIX o en las décadas de 1950 y 1970 ya se practicaba el otorgar préstamos pequeños dirigidos a una población específica de ingresos bajos.

Quienes colocan el inicio de esta práctica en el siglo XVIII lo han descrito en Europa y consideran que comienza en Irlanda luego de un elevado incremento de la pobreza, la población comenzó a realizar préstamos entre ellos en grupos de 2 persona para asegurar el pago de los mismos, este dinero no cobraba intereses, se consideraba una donación en 1720 (Seibel, 2003).

Posteriormente se encuentra la experiencia alemana, en donde surgieron prácticas que posteriormente se expandieron al resto del mundo. La primera sucedió cuando, luego de un año de gran hambruna (1846-1847), Raiffeisen y Schulze-Delitzsch crearon cooperativas de ahorro y crédito como lo que hoy se denomina volksbanken (bancos del pueblo), respectivamente. Además, para 1880, Raiffeisen implementó su modelo de cooperativas de crédito en India, mismas que se mantuvieron en muchas zonas de lo que actualmente es Bangladesh (Muñoz, 2006).

Por su parte, se han reconocido experiencias clasificadas como similares durante las décadas de los años 50's y 70's, protagonizadas por diversos gobiernos que intervinieron en los mercados financieros de forma directa o indirecta para mejorar

---

<sup>26</sup> Siebel (2003), Muñoz (2006), Armendáriz de Aghion y Murdoch (2005), Van Maanen (2004), entre otros.

el acceso al crédito. Algunas de las medidas utilizadas consistieron en presionar a los bancos para trabajar en el acceso al crédito, se subvencionaron de interés, se crearon bancos y cooperativas agrícolas. Sin embargo, estas experiencias no resultaron enteramente satisfactorias<sup>27</sup>, y esto se debió principalmente a la escasa sostenibilidad de las iniciativas, la escasa captación de ahorro, la ineficiencia en el otorgamiento de los préstamos<sup>28</sup> así como la percepción del público de estar recibiendo donaciones en lugar de préstamos, siendo esto último lo que afectó seriamente la credibilidad en los pobres como público para recibir créditos (Van Maanen, 2004).

Por otro lado, las experiencias identificadas por excelencia como el comienzo de las microfinanzas modernas son las de ACCION International<sup>29</sup> y del Grameen Bank que, al ser las mejor vinculadas con el modelo actual son el parteaguas y punto de partida de la historia de las mismas.

El siguiente cuadro presenta un resumen cronológico de los antecedentes de las microfinanzas:

**Cuadro 4. Antecedentes cronológicos de las Microfinanzas**

Organizaciones que prestaban servicios financieros	Servicios dirigidos a	Tipos de servicios ofrecidos
Fondos creados en Irlanda en el s. XVIII	Propietarios de microempresas	Créditos y servicios de ahorro, prestados durante más de 150 años

<sup>27</sup> Existen estudios como el de Armendáriz de Aghion y Murdoch (2005) que recogen experiencias positivas de estos programas.

<sup>28</sup> Ineficiencia derivada de primar conexiones políticas o sociales sobre criterios de utilidad social o rentabilidad.

<sup>29</sup> Acción Internacional es una organización global sin fines de lucro que apoya a las instituciones de microfinanzas en su trabajo para brindar servicios financieros a clientes de bajos ingresos. Durante más de 50 años, Acción ha ayudado a crear 63 instituciones de microfinanzas en 32 países en cuatro continentes.

<b>Movimientos cooperativistas aparecidos en el Reino Unido en el siglo XIX</b>	Propietarios de microempresas	Créditos
<b>Los Gobiernos de los países desarrollados y organismos internacionales, a principios de siglo XX, crearon los bancos estatales para el desarrollo agrícola</b>	Población de ingresos bajos en áreas rurales	Créditos
<b>Aparecen los precursores de la Industria microfinanciera en los años 70 y 80</b>	Personas de bajos ingresos, microempresarios y mujeres	Créditos
<b>Aparición del movimiento femenino, Women's World Banking en 1975 en México</b>	Clientes principalmente mujeres	Créditos
<b>Año 1983, transformación del Banco Grameen como institución financiera formal</b>	Clientes principalmente mujeres	Crédito, además de ahorros y seguros para proteger al cliente en épocas de crisis
<b>Mitad de los años ochenta, El Bank Rakyat Indonesia (BRI), perteneciente al sistema financiero formal, de carácter estatal y agrícola, comienza a prestar servicios de microcrédito</b>	Personas de bajos ingresos y mujeres	Crédito de forma eficiente, primer caso dado en el sistema financiero forma
<b>Finales años ochenta: Acción Internacional en Latinoamérica y África</b>	Microempresas	Crédito más capacitación

Fuente: Elaborada por Reyes, 2012 y adaptada de Berger, 2007.

A pesar de la falta de consenso sobre el suceso histórico que marcó el inicio de las microfinanzas, lo que sí es un hecho es que todos estos posibles inicios tienen en común al microcrédito.

### **A. El microcrédito**

Los microcréditos, en su origen, se destinaban principalmente a mujeres en grado de pobreza, sin garantías y para un fin productivo. Para algunos autores (Prahalat, 2006), los beneficiarios potenciales de los créditos llamados micro, en virtud de su tamaño, se ubican en lo que dio en llamar, la base de la pirámide social y económica.

Que no son más que las personas que viven en grado de pobreza, en los deciles más bajos de la población.

Todas las formas de instituciones y asociaciones civiles precursoras de las microfinancieras comenzaron ofreciendo únicamente pequeños préstamos. Es por esto que puede considerarse al microcrédito como lo que marca el comienzo de las microfinanzas así como su punto de partida metodológica.

Debido a lo anterior, es viable decir que lo que motiva el nacimiento del microcrédito (y por tanto, también de las microfinanzas) es, por un lado, la reducción la pobreza, y por el otro, el acercamiento de los servicios financieros a los pobres, haciendo de su propósito o su objetivo primario algo que no está bien definido.

Sin embargo y pese a estos dos posibles propósitos (que no necesariamente deben ir peleados), el sector se desarrolló y evolucionó dando lugar a los diferentes modelos que ocupan hoy en día las microfinancieras, regidas ahora, por diferentes y diversos propósitos más allá de los originarios.

No obstante, en los últimos años esta situación generó entre los teóricos de la materia y los oferentes de las microfinanzas una gran polémica con relación a los objetivos que debería perseguir la oferta de microcréditos.

De aquí surgieron dos enfoques o líneas de pensamiento (Gulli, 2009), (Gutiérrez, 2006), el primero es el enfoque del sistema financiero (también conocido como enfoque de generación de renta), que considera que el objetivo principal de los microcréditos es proveer servicios financieros a personas de bajos ingresos, no necesariamente a las más pobres, sino a nichos de mercado que no han sido atendidos. Consideran también, que no existe justificación para subsidio, que las

ONG's desempeñan un papel secundario en el mercado de los microcréditos y que el crédito no es el instrumento más importante para reducir la pobreza. Sin embargo, hace énfasis en la sostenibilidad financiera debido a que la existencia de instituciones microfinancieras sostenible implica la posibilidad de extender sus operaciones en el futuro.

Entre sus defensores y citados por Gutiérrez (2006), está González Vega (2001) quien considera que:

“el crédito no puede crear un mercado inexistente, no construye el camino que permite la comercialización del producto o la tecnología, no convierte en empresario al que no tiene capacidades para serlo”.

Adams y Von Pischke (1992), afirman:

“la deuda, con todas sus connotaciones negativas, no constituye una herramienta efectiva para ayudar a las personas a mejorar su condición económica. La imposición de más deuda a los pobres no es una estrategia adecuada de desarrollo”.

La segunda línea de pensamiento es la que, por el contrario, visualiza al microcrédito como un medio para aliviar la pobreza (también conocido como enfoque minimalista), para este enfoque las metas generales de los microcréditos deben ser reducir la pobreza y facilitar pleno desarrollo de las personas. Para ellos, el objetivo debe ser influir en el nivel de pobreza de los clientes o no valdría la pena hablar de sustentabilidad financiera. Defienden el financiamiento de donantes y

subsidios, porque la disponibilidad de fondos es la principal limitación que obstaculiza la extensión de servicios financieros a los pobres.

Entre los defensores de esta postura se encuentran Muhammad Yunus así como La Calle (2002), este último opina:

“los microcréditos son un instrumento de financiamiento para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza, facilitando dinero en condiciones muy favorables a pequeños emprendedores de los sectores más desfavorecidos”.

## **B. Del microcrédito a las microfinanzas<sup>30</sup>**

De las dos posturas en que se divide la forma de concebir a las microfinanzas, la que tuvo un mayor impacto, por lo menos en sus inicios, fue la que surgió en las zonas rurales de Bangladesh. Si bien, ambas se desarrollaron a la par, la que tuvo mayor ímpetu y atención fue la propuesta de Yunus.

Bangladesh, uno de los países más pobres del mundo y con mayor atraso económico, venía de independizarse de Pakistán cuando sufrió un terremoto que dejó grandes secuelas en los aspectos más importantes que puede tener un país. Fue este el escenario en el que un nuevo paradigma para los pobres hasta ese momento nace, cuando un programa piloto enfocado principalmente a mujeres comienza en las aldeas de Daka, dirigido por un profesor de economía (Muhammad Yunus), hasta entonces desconocido.

---

<sup>30</sup> Título inspirado en Cavanna, 2007.



Muhammad Yunus, al ser profesor en un momento de crisis muy fuerte, sentía gran impotencia al ver tanta miseria entre la gente y que además, las personas veían en los usureros la única manera de salir pese a que estos los convirtieran en esclavos al no poder pagar debido a las condiciones en que les otorgaban préstamos, y al ver que la gente era insolvente, decidió fundar el Grameen Bank.

El Grameen Bank tenía como eje principal ayudar a los pobres a salir de esta situación, motivo por el que se ganó el nombre de “El banco de los pobres”, y debido a que no existía metodología previa, comenzaron empíricamente a determinar su manera de proceder, es decir, fueron solucionando los problemas cada vez que éstos se presentaban y hasta que no se presentaba uno nuevo, no establecían una nueva norma.

Lo que sí tenían claro es que pretendían desafiar las normas existentes en la banca con principios como: “cuanto menos tienes, más atractivo resultas para hacer negocios” o “Si no tienes nada, tendrás el mayor crédito” (Muhammad, Yunus. 2006). No pedían documentos, los créditos eran individuales pero por grupos de cinco personas, sin embargo no se firmaba ningún documento que obligara a pagar en lugar de quien no pagara, el banco es propiedad de los prestatarios y están convencidos de que es el banco el que debe ir hacia la gente, razón por la cual el personal del banco va a las aldeas para cerrar operaciones en la puerta de los prestatarios.

Pensando en que sus prestatarios por lo general eran analfabetos, introdujeron, por un lado becas a los niños con los mejores resultados en la escuela, por otro lado préstamos a los estudiantes que desearan seguir con estudios superiores.

El hecho de creer que dar una oportunidad a quien se encuentra en miseria puede ayudar a superarla a quien la padece llevó a Yunus a decir:

“Toda persona tiene derecho a encontrar alimento, a encontrar trabajo, a encontrar vivienda. Por eso tenemos que incluir el derecho al crédito como derecho humano fundamental. Porque si consigo un crédito, podré dirigir mis esfuerzos hacia el cuidado de mis hijos, hacia la generación de mis ingresos y avanzar de forma que pueda solucionar mi derecho al trabajo, mi derecho a la alimentación, mi derecho a todo lo demás. No estoy diciendo que esto pueda garantizarse, pero sería mucho más fácil si se pusiera el derecho al crédito en la lista. Incluso, si alguien me pide que priorice los derechos, yo pondría el derecho al crédito como el primero de ellos, porque es donde todo comienza. A partir de ahí puedo desarrollarme, puedo soltar mi energía y evolucionar (Muhammad Yunus, 2006).”

Y con esta mentalidad, Yunus volteó la mirada ahora hacia los pobres en situación extrema. Propuso prestarles dinero a los indigentes con la finalidad de que cuando fueran a pedir arroz, llevaran además algunas mercancías pequeñas y fáciles de cargar, así las demás personas tendrían la opción de comprarles algo, darles arroz o ambas.

Para ese momento en el mundo se trataba de reducir el número de pobres a la mitad llegado el 2015, de acuerdo con los objetivos de desarrollo del milenio, pero Yunus afirmaba que para ese momento la pobreza de los prestatarios de su banco quedaría al 100 por ciento erradicada y así pretendía demostrar la viabilidad de su modelo.

Las opiniones no esperaron y hubo quienes mantenían que lo que hacía era capitalismo, que era una conspiración americana que buscaba introducir al capitalismo. Por otra parte, se encontraban quienes opinaban que el desarrollo no consistía en dar un poco de dinero a los pobres, principalmente políticos.

Desde la perspectiva de Yunus, el capitalismo ha sido interpretado de una manera muy acotada, limitando la interpretación de los negocios, así como dejando de lado que éstos pueden ser de dos tipos: negocios para generar dinero y negocios para beneficiar a la gente. Es aquí donde hace referencia al “empresario social”, quien desarrolla su actividad únicamente para el beneficio de la gente, definiendo a las empresas de estas personas como el punto en que se recupera el 100 por ciento de los costos y llamándolas “empresas sin pérdidas”.

Es así como el banco Grameen pasa a ser una empresa social y, con el fin de fomentar este tipo de empresas, buscaron incursionar en el mercado de valores, pero a su particular manera, intentado crear un mercado de valores social, con la idea de que la misma persona puede trabajar en ambos sentidos: en la empresa social como en la comercial normal.

De acuerdo con Yunus:

“En cuanto a las diferencias culturales, existen muchas, aunque la diferencia fundamental está en la persona, en el ser humano. La mayoría de las veces, nos detenemos en las diferencias y hacemos caso omiso de los parecidos. Sin embargo, si lo que consideramos son diferencias profundas, éstas son muy pequeñas.

El ser humano es de un solo tipo; las diferencias culturales son sólo decoraciones superficiales, es todo. Por tanto, las cosas que las personas sin recursos necesitan de los servicios financieros son tan básicas, que cuando llegan al servicio básico generalmente se obtiene el mismo tipo de respuesta. Puede que el producto sea diferente, que la justicia sea diferente, que el mercado sea ligeramente diferente, pero nada más. Por tanto, la conclusión es que esto funciona.”

El Grameen Bank fue una iniciativa que creció enormemente, lo que lo llevó a ser la experiencia más significativa de su tiempo y posiblemente también de la actualidad; sin embargo, no fue la única que existió. Existen otras dos experiencias famosas provenientes de aquel país: el modelo de *Association for Social Advancement (ASA)*<sup>31</sup> y el *Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)*<sup>32</sup>, modelos privados de crédito rural y urbano, cuyas prácticas se extendieron siendo replicadas en distintos lugares del mundo.

Puede decirse que el moderno desarrollo de las microfinanzas parte del éxito de las iniciativas de la década de los años 70; sin embargo, mientras en Bangladesh comenzaban las propuestas antes mencionadas, en distintos países de América Latina y África la Red ACCION comenzaba a trabajar.

Posteriormente, según Gutiérrez-Goiria (2011), el sector experimentó un crecimiento no tan marcado hasta los años 90, en dónde pasa al primer plano como posible solución cuasi milagrosa para los problemas de la pobreza. Es en este momento cuando el sector empieza a recibir mayor atención y comienzan a

---

<sup>31</sup> Association for Social Advancement (ASA) una de las principales instituciones de microfinanzas de Bangladesh cuya historia tuvo su origen en Tepra, una aldea típica de Bangladesh rural, en 1978.

<sup>32</sup> Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) empresa social fundada en 1971 por Fazle Hasan Abed (ex director financiero de Shell) en Bangladesh.

multiplicarse los apoyos desde la cooperación internacional y los ámbitos privados<sup>33</sup>, atención que trajo consigo una gran cantidad de fondos subsidiados para facilitar la expansión del sector.

Resulta llamativo ver que las microfinanzas no surgen de países desarrollados ni de sus grandes instituciones, ya sea educativas o de investigación, por el contrario, llegan de las experiencias y de la necesidad de los países más pobres o en desarrollo. Esto, aunado al fracaso y la insuficiencia de las políticas públicas creadas para combatir la pobreza hasta el momento, propiciaron que los países desarrollados (Estados Unidos, 1997) y los organismos internacionales (Banco Mundial, 1995) apoyaran el movimiento microfinanciero. Sin embargo, a medida que el sector crecía, también aumentaba el interés de los inversores privados por él, dándole mayor énfasis a los beneficios que generaba, llevando a la tendencia de adoptar un enfoque mucho más comercial con autosuficiencia operacional basado en la premisa de que los subsidios crean dependencia e ineficiencia.

Con el tiempo, el nuevo mercado emergente (Esquivel, 2008), amplió su espectro hacia otros servicios financieros como los llamados micro ahorro, micro seguros, etc. Es aquí donde el movimiento pasó de ser microcrédito a microfinanzas, y evolucionó a distintas formas, entre ellas la Banca Social o Popular, nombrada así por pasar de otorgar en principio recursos para fines productivos a darse a todo tipo de usuarios, principalmente para gasto en consumo.

---

<sup>33</sup> Gutiérrez-Goiria (2011) sitúa a las expectativas exageradas y la gran atención recibida como claves importantes para explicar el crecimiento acelerado.

Otra característica que tomaron las microfinanzas en esta evolución fue que el crédito grupal a través de los grupos solidarios y Bancos Comunales (John Hatch, 2002) se combinó con el crédito individual.

No obstante, en este clima es que surge la primera contradicción del paradigma, las microfinanzas se encontraban destinadas a establecer algo diferente a lo que realiza la banca comercial (otorgar crédito individual basado en garantías). Se trataba de no exigir garantía y de dirigirse al sector más vulnerable con créditos grupales para fines productivos con el fin de que esto pudiera contribuir a aliviar las condiciones de vida de los beneficiarios de los créditos.

En la actualidad, las microfinanzas han adoptado todo aquello que en sus inicios negaban, ahora otorgan créditos individuales, solicitan garantías, no atienden sólo a personas en grado de pobreza sino también a personas con ingresos fijos, estables o con negocios en marcha, en ocasiones ni siquiera se hace distinción en su mercado y, lo más importante, la actividad productiva dejó de ser el fin último para otorgar crédito, ahora, bajo la premisa de que los créditos son fungibles, se otorgan sin importar el destino (Esquivel, 2007).

Se argumentaba que la comercialización de las microfinanzas contribuiría a ampliar los objetivos sociales dado que las entidades darían un uso más eficiente de los fondos y constituirían un incentivo para crecer y cubrir una mayor demanda, no obstante, la desmesurada atención por los beneficios impactó directamente en las tasas de interés, corriendo así el riesgo de excluir a los más pobres.

Claro, no todas las microfinancieras llevan a cabo estas actividades, muchas aún siguen fieles a los principios que dieron origen a este movimiento respetando las

metodologías, el destino y los destinatarios de los créditos; sin embargo, cada vez son menos. Al fenómeno de la comercialización se le atribuyen gran parte de los problemas que afronta el sector en la actualidad (Esquivel, 2007).

Ya para el año 2000 la euforia anterior fue dando paso a posiciones más moderadas que rebajaron las expectativas al tiempo que aparecieron voces de alarma que anunciaban casos en que las microfinancieras habían endeudado más a los pobres dejándoles en una situación incluso peor; por otro lado había quienes se centraban en aspectos únicamente de rentabilidad.

En el siguiente cuadro se resume la historia de las microfinanzas a partir de los años 70 con las características más significativas de cada época:

**Cuadro 5. Períodos de las Microfinanzas con sus principales características.**

Período	Características
<p><b>Periodo de expansión 1970-1980</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se proveen beneficios sociales y estos son prioritarios sobre la rentabilidad de las IMF.</li> <li>- Los préstamos de arranque de las IMF Se devuelven, pero sin intereses.</li> <li>- Predominan Los subsidios para financiar las etapas iniciales de creación de las IMF.</li> <li>- Nace el principio de garantía mutua en términos de préstamos grupales, grupos de autoayuda o actividades de micro financiamiento informales.</li> <li>- Se observa un alto nivel de entusiasmo entre las personas que Se encontraban al comienzo de este movimiento, que proclamaban el microcrédito como un mecanismo para reducción de la pobreza en el mundo, idea de gran aceptación en este período.</li> </ul>

<p><b>Periodo de crecimiento 1980-1990</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se caracteriza por un rápido desarrollo de la economía formal en las IMF.</li> <li>- Aparecen distintas formas institucionales en la segunda mitad de los años 80, que otorgan microcréditos especialmente en el este y sur de Asia y en Latinoamérica.</li> <li>- Existe una coexistencia de sistemas de microfinanzas formales e informales, lo cual es llamado "dualismo financiero".</li> <li>- Los sistemas modernos, formales y transparentes dominan en el ámbito urbano, pero son menos accesibles a los clientes más pobres. El sistema informal está más difundido en las zonas rurales, dando acceso a los clientes más pobres, pero no es totalmente transparente.</li> </ul>
<p><b>Periodo de Comercialización 1990-2000</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este período se caracteriza no sólo por el continuo crecimiento, sino también por la transformación de muchas IMF informales al sector formal.</li> <li>- Hay más énfasis en la sostenibilidad financiera, la cual asegura el desarrollo sostenible de la institución, un alcance a más clientes y el desarrollo de servicios de calidad (para hacer frente a la competencia creciente al poder extender a más clientes sus servicios prestados), además se vislumbra la necesidad de reflejar un impacto efectivo en la vida y situación económico de sus clientes. El microcrédito es un mecanismo que puede contribuir a reducir la pobreza, pero no debe ser considerado como la panacea (es posible que ésta sea la expresión más repetida en toda la literatura microfinanciera).</li> </ul>
<p><b>Transformación 2000-presente</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inicialmente las microfinanzas tenían el carácter de auto-ayuda y caridad. En el siglo XXI, las microfinanzas buscan atraer la atención de pequeños y medianos inversionistas.</li> <li>- Las microfinanzas toman la connotación de negocio y son ante todo un segmento del mercado financiero. Aparecen altas tasas de interés causadas por la necesidad de ofrecer rentabilidad a los inversores. En el caso de que el inversor no obtenga el rendimiento financiero esperado, podría invertir en otro lugar.</li> <li>- Se hace un llamamiento a retomar el lado social en el mercado de microfinanzas, como un factor que influye en la disminución de las tasas de interés de los clientes, lo cual serviría sobre todo en las regiones de extrema pobreza.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia con información de Torralba, 2013.

Se puede decir que se ha tratado de un fenómeno que ha tenido un gran impacto en el financiamiento del desarrollo y que ha sido impulsado por una confluencia de motivos como: la respuesta adecuada a los niveles de micro financiamiento



anteriormente desatendidos, la adaptación tecnológica a una demanda insatisfecha e incluso aspectos más propios de una moda.

Desde el momento en el que se busca delimitar al sector de las microfinanzas en el país nos encontramos con que es un tema complejo debido a que no responde a una única figura jurídica para operar, como se describió anteriormente, sino que depende de la actividad de financiamiento a la microempresa o a las personas de bajos recursos como actividad principal, o eje de todos sus servicios.

Este sector en México es muy diverso, sobre todo en el tipo de instituciones que lo conforman, pero también por su figura jurídica, su tamaño y los objetivos institucionales. No obstante, es posible rastrear sus comienzos en el país a partir de los años ochenta, que al igual que en otros países, las instituciones de microfinanzas fueron incentivadas en un inicio por organizaciones no gubernamentales, surgen como una herramienta para responder a la falta de servicios financieros formales para los pobres.

Las instituciones pioneras que iniciaron programas de microcréditos fueron AMEXTRA<sup>34</sup> (1984) y CREDIANCE<sup>35</sup> (1986), convirtiéndose así en los antecedentes del sistema microfinanciero actual en el país. Las metodologías pusieron mayor énfasis en el microcrédito inicialmente, basándose en este para cumplir con el objetivo de atender las necesidades de la población en pobreza así como al sector rural.

---

<sup>34</sup> En 1984 Estudiantes de Compañerismo Estudiantil fundan Amestra A.C. con el deseo de aportar alternativas de transformación a comunidades marginadas de México, en la actualidad siguen operando con la misión de promover la transformación integral de comunidades marginadas de México.

<sup>35</sup> Nace con el nombre de Depósito y Servicios Pecuarios del Noroeste S.A. de C.V. en 1986 como una empresa dedicada al sector agropecuario, sigue operando en la actualidad con el nombre de Crediance, S.A. de C.V., SOFOM ENR.

Pero no fue sino a principios de los noventa, cuando surgieron nuevas iniciativas con Compartamos (1990), FINCA México (1991), AMUCSS (1992) y CAME (1993), siendo estas quienes abrieron paso a la formación de nuevas entidades e instituciones enfocadas a este sector, así como a su posterior inserción al sistema financiero.

No obstante, la regulación así como el control del mismo fue un poco lenta, siendo hasta 2006 que se comenzó a contar con una medición del desempeño de las instituciones que conformaban el sector, mismo que desde entonces ha presentado un crecimiento importante tanto en personas atendidas, cartera colocada, así como número y tamaño de sus instituciones.

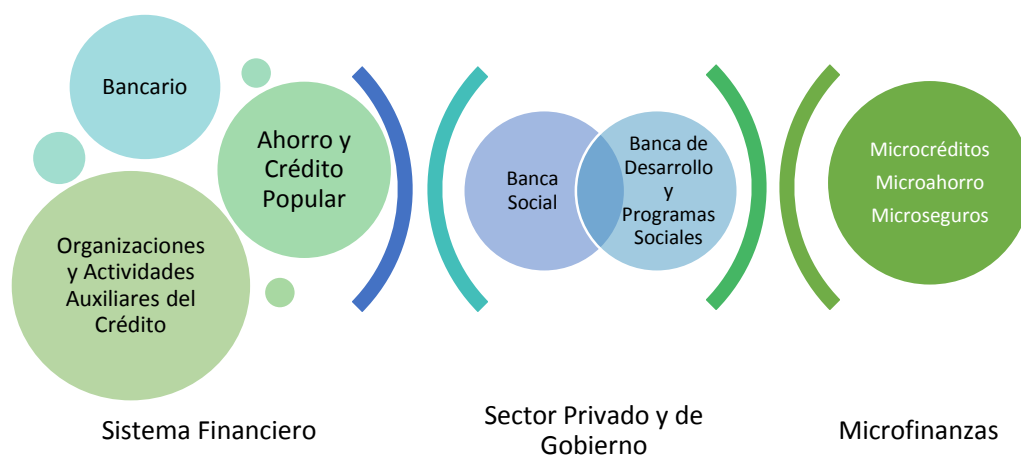
Para poder mencionar los antecedentes de las microfinanzas en México y comprender su desarrollo, es prudente mencionar los sectores por los que se encuentra integrado el sistema financiero del país, estos son (Zárate, 2010):

**Gráfico 16. Sistema Financiero Mexicano**



Fuente: Elaboración propia con información de Zárate, 2010.

## Gráfico 17. Localización de las Microfinanzas en el Sistema Financiero

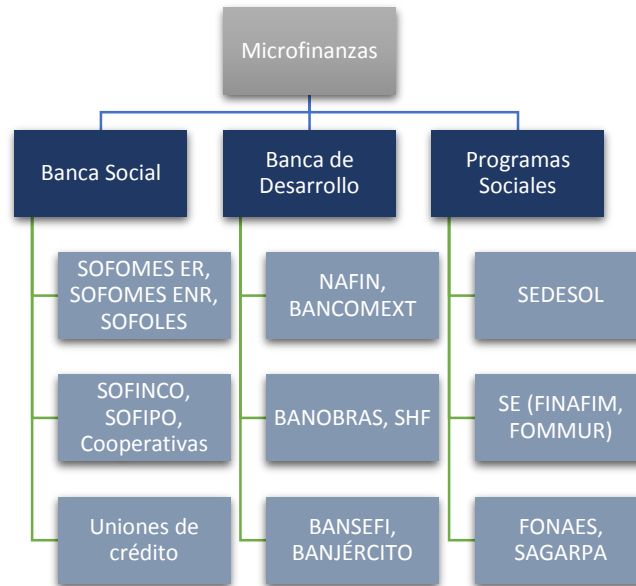


Fuente: Elaboración propia.

En opinión de Hernández (2009), el sistema general de la banca en México se encuentra integrado por la banca comercial, la banca social y los programas sociales. A continuación se presentan los principales actores respectivos a cada elemento del sistema en el que participan las microfinanzas, mismos que se dividen en tres apartados: el primero, relativo a la banca social (en él se describen las entidades de ahorro y crédito popular), el segundo para la banca de desarrollo (principales instituciones) y finalmente, para los programas sociales (principales programas que se desarrollan).

Debido a que el objeto de este trabajo corresponde a las microfinanzas, no se detallarán las instituciones de la banca comercial y los productos que suelen otorgar, además de que sus funciones y formas de operar son más conocidas en comparación a las instituciones de banca y programas sociales.

**Gráfico 18. Organigrama de las Microfinanzas**



Fuente: Elaboración propia con información de Hernández, 2009.

## 2.4 La Banca Social

### 1. Entidades de ahorro y crédito popular

Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), estas sociedades contemplan expresamente como principal objeto social la realización habitual y profesional de una o más de las actividades relativas al otorgamiento del crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero, y solamente se considera como Sofom para todos los efectos legales, cuando cuente con un registro vigente ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de

los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), previo cumplimiento a ciertos requisitos<sup>36</sup>. Son sociedades anónimas que no pueden captar recursos del público. Surgen de diversas reformas a leyes financieras, mercantiles y fiscales el 18 de julio de 2008 con el fin de desregular el marco jurídico y de operación de las arrendadoras financieras, de factoraje financiero y las Sofoles, para que sus actividades pudieran ser realizadas por una nueva figura, la de las Sofomes, quienes en principio no se encontraban bajo la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), salvo por los casos en que las propias leyes de la materia así lo indicaran.

Para 2013 las figuras antes indicadas ya tenían la opción de mantenerse, si así lo deseaban, como entidades financieras reguladas en el sistema actual y ser supervisadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la CNBV, es en este momento que las Sofomes pasan a formar parte del sistema financiero. Es así como ahora existen SOFOMES ER (reguladas) y SOFOMES ENR (no reguladas). Las primeras corresponden a las que mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o controladoras de grupos financieros. Deben sujetarse a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la Ley de Instituciones de Crédito, a las disposiciones en los términos de dichas leyes de la CNBV y a la SHCP así como a la supervisión de la misma CNBV. Las segundas deben sujetarse a las disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, las que emita en los términos de dicha ley.

---

<sup>36</sup> Definición tomada de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV): <http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/OTROS-SUPERVISADOS/Preguntas-Frecuentes/Paginas/SOFOMES-Reguladas.aspx>

En éstas, la supervisión de la CNBV se enfoca exclusivamente en verificar el cumplimiento de las disposiciones preventivas de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo<sup>37</sup>, así mismo, deben proporcionar a la Condusef la información agregada que ésta les requiera con fines estadísticos.

Esta figura financiera ha representado un importante apoyo a pequeñas y medianas empresas.

Existen disposiciones para que las SOFOLES, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, se conviertan en SOFOMES.

Sociedad Financiera Comunitaria (SOFINCO), esta figura permite la incorporación de comunidades indígenas, pequeños productores agrícolas y comunidades rurales marginadas, al sistema financiero mexicano. Se constituyen como sociedades anónimas y se pueden asociar personas físicas y morales. Surgen con la reforma financiera de abril de 2009, se crea la Ley que Regula a las Cooperativas (LRASCAP) y se reforma la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP). De la reforma a esta ley, surge la figura jurídica de Sociedad Financiera Comunitaria o Sofincos.

Su capital social se encuentra representado por acciones, con participación mutua e igualitaria, además de un capital comunal que se integra con las aportaciones adicionales de los socios, otras instituciones o el gobierno federal.

Las personas morales sin fines de lucro pueden adquirir hasta el 50% del capital social. En el nivel básico de su desarrollo se integran con activos no mayores a 2.5 millones de UDIS, pudiendo operar con socios y clientes.

---

<sup>37</sup> Art. 95-Bis de la LGOAAC

En general:

“ofrecen servicios de ahorro y préstamo a sus socios, así como a sus clientes, cuando han superado el nivel básico de desarrollo, pueden transferir dinero, recibir fondeo de terceros, distribución de programas gubernamentales, financiar proyectos productivos de cafetaleros, maiceros, artesanos y todo tipo de actividades económicas” (Cruz, 2009).

Una característica de esta figura es que pueden integrarse con otras Sofincos a través de Organismos de Integración Financiera Rural.

Sociedad Financiera Popular (SOFIPO), son entidades de microfinanzas, constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Variable, que operan mediante la autorización de la CNBV. Las Sofipos se encuentran facultadas para prestar servicios tanto a sus socios como a sus clientes, en los términos de la Ley de Ahorro y Crédito Popular y entre otras cosas pueden realizar lo siguiente<sup>38</sup>:

- Recibir depósitos
- Recibir préstamos y créditos de bancos, fideicomisos públicos y organismos internacionales, afores aseguradoras y afianzadoras, entre otros.
- Expedir y operar tarjetas de débito y tarjetas recargables.
- Otorgar préstamos o créditos a sus Clientes.
- Recibir o emitir órdenes de pago y transferencias.

---

<sup>38</sup> Definición tomada de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV): <http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/SECTOR-POPULAR/Preguntas-Frecuentes/Paginas/Sociedades-Financieras-Populares.aspx>

- Recibir pagos de servicios por cuenta de terceros
- Realizar la compraventa de divisas en ventanilla por cuenta de terceros o propia.
- Distribuir seguros, fianzas, así como recursos de programas gubernamentales.

La CNBV les asigna su nivel de operación de acuerdo con el monto de los activos que manejen, de acuerdo con lo señalado en la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) existiendo cuatro niveles:

- Nivel I hasta 15 millones de UDIS
- Nivel II de 15 a 50 millones de UDIS
- Nivel III de 50 a 280 millones de UDIS
- Nivel IV mayores a 280 millones de UDIS

Uniones de Crédito (UC), son intermediarios financieros no bancarios, que tienen como propósito principal facilitar a determinados sectores de la economía su acceso al crédito y a la inversión, actuando como un instrumento para disminuir los costos del financiamiento en beneficio de sus socios, que les permiten recibir préstamos y créditos en condiciones más favorables del mercado.

Las UC se encuentran representadas por empresas privadas que no cuentan con la participación o subsidio del gobierno federal o de las entidades de la administración



pública. Su capital se integra con las aportaciones que realizan sus socios, los cuales pueden ser personas morales y personas físicas con actividad económica.

Su operación y funcionamiento se señalan en la ley del mismo nombre: Ley de Uniones de Crédito. En esta se señalan sus niveles de operación, en función del capital suscrito y pagado con el que operen, los cuales son:

- Nivel I Capital mínimo suscrito y pagado de 2 millones de UDIS
- Nivel II 3 millones de UDIS
- Nivel II 5 millones de UDIS

Las actividades que pueden realizar se señalan en el artículo 40 de la mencionada Ley, entre las cuales se encuentran:

- Celebrar contratos de arrendamiento financiero con sus socios.
- Efectuar operaciones de factoraje financiero con sus socios o con las empresas en las que éstos tengan control.
- Prestar a sus socios servicios de administración y cobranza de créditos.
- Promover la organización y administración de empresas industriales o comerciales.
- Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros.
- Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos, así como alquilar bienes de capital necesarios

para la explotación agropecuaria, industrial, comercial y de servicios por cuenta de sus socios o de terceros.

- Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refieren los dos incisos anteriores, para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros.

En los tres últimos incisos, las operaciones realizadas con terceros no constituirán su actividad preponderante, debiendo realizarse en todo caso a través del departamento especial creado en la unión de crédito según el manual de políticas y procedimientos aprobado por el consejo de administración.

- Encargarse por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.
- Recibir fondos provenientes de los gobiernos federal, estatal o del DF en la creación créditos en fideicomisos.
- Recibir préstamos o créditos de sus socios, de fondos privados de financiamiento e inversión, de instituciones de crédito, de seguros y fianzas, de otras uniones de crédito, de sus proveedores.
- Emitir valores para colocarlos entre el público inversionista, con excepción de obligaciones subsidiarias.
- Emitir cartas de crédito.

## 2. Banca de Desarrollo

Las instituciones de banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de la Ley de Instituciones de Crédito. Estas sociedades tienen el objetivo de atender las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidades de cada una de éstas.<sup>39</sup>

Los sectores a los que se dirigen cada una de las instituciones de banca de desarrollo que son supervisadas por la CNBV son:

- Industrial, Gubernamental e Infraestructura: NAFIN, BANCOMEXT y BANOBRAS.
- Vivienda: S.H.F.
- Ahorro y Consumo: BANSEFI y BANJÉRCITO

Se les considera banca de segundo piso debido a que canalizan recursos financieros a los sectores estratégicos definidos en sus leyes orgánicas, a través de otras instituciones financieras que actúan como intermediarios. Estos últimos reciben fondeo por parte de la banca de desarrollo y mantienen la relación contractual directa con los acreditados.

---

<sup>39</sup> Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV): <http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/BANCA-DE-DESARROLLO/Preguntas-Frecuentes/Paginas/Banca-de-Desarrollo.aspx>

➤ Nacional financiera (NAFIN)

Tiene como misión:

“Contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas, emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional”.<sup>40</sup>

Sus principales objetivos son:

- Ampliar el acceso al financiamiento en mejores condiciones.
- Apoyar el desarrollo de proyectos de largo plazo en sectores prioritarios y de alto impacto.
- Fomentar el desarrollo regional y sectorial del país.
- Contribuir al desarrollo de los mercados financieros.
- Maximizar el impacto en el desarrollo económico.
- Contar con una estructura de soporte y gestión flexible e innovadora.
- Asegurar que la Institución cuente con una gestión orientada a resultados que permita mejorar su impacto en el desarrollo económico.

---

<sup>40</sup> Nacional Financiera (NAFIN): <http://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafinsa/nuestra-estrategia/nuestra-estrategia.html>

NAFIN surge en 1934, como banca de segundo piso, es una institución que canaliza recursos financieros al mercado a través de otras instituciones financieras intermediarias. Entre los productos que ofrece se encuentran: asesoría y capacitación; incorporación de intermediarios financieros; productos especializados en el apoyo, desarrollo y crecimiento de la empresa; cadenas productivas y crédito joven.

➤ Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)

Participa en el fortalecimiento de la capacidad institucional de los gobiernos estatales y municipales brindándoles asistencia técnica y financiera para mejorar su capacidad de gestión y un eficiente manejo de sus finanzas públicas, al consolidar las fuentes de sus ingresos propios.

Su misión se centra en impulsar la inversión en infraestructura y servicios públicos, así como propiciar el fortalecimiento financiero e institucional de entidades federativas y municipios. Sus principales objetivos son:

- Ampliar el crédito directo e inducido.
- Promover la participación de la banca comercial en el financiamiento de proyectos de infraestructura.
- Atraer los recursos de inversionistas institucionales en el financiamiento de proyectos de infraestructura.

- Propiciar el fortalecimiento financiero e institucional de entidades federativas, municipios y sus organismos.
- Incorporar al sistema financiero a municipios no atendidos por la banca comercial, con énfasis en los considerados en la Cruzada Nacional contra el Hambre y el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia.

Sus principales acciones y programas<sup>41</sup> se centran en:

- Financiamiento a Estados y Municipios así como a Organismos Públicos Descentralizados.
  - Asistencia técnica.
  - Garantías a Estados y Municipios.
  - Financiamiento a proyectos.
  - Fondo Nacional de Infraestructura (FONADIN).
  - Negocios Fiduciarios.
- Banco de Comercio Exterior SNC, (BANCOMEXT)

Tiene por objeto como institución de banca de desarrollo, financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad. Bancomext

---

<sup>41</sup> Para ver más a fondo cada uno de los programas dirigirse a la página: [https://www.gob.mx/banobras/archivo/acciones\\_y\\_programas](https://www.gob.mx/banobras/archivo/acciones_y_programas)

se fundó en 1937 y opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías, de forma directa o mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios, a fin de que las empresas mexicanas aumenten su productividad y competitividad.

La Institución, con el fin de procurar la eficiencia y competitividad del comercio exterior comprendiendo la pre-exportación, exportación, importación y sustitución de importación de bienes y servicios; en el ejercicio de su objeto estará facultado, entre otras cosas, para:

- Otorgar apoyos financieros.
- Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior.
- Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.
- Promover las exportaciones mexicanas, podrá otorgar apoyos financieros a las empresas comercializadoras de exportación, consorcios y entidades análogas de comercio exterior.
- Ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, ya sea que éstos sean otorgados por instituciones del extranjero, privadas, gubernamentales e intergubernamentales.
- Participar en la negociación y, en su caso, en los convenios financieros de Intercambio Compensado o de créditos recíprocos, que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito público.

- Fungir como órgano de consulta de las autoridades competentes, en materia de comercio exterior y su financiamiento.
- Participar en la promoción de la oferta exportable.

Sus objetivos principales, alineados a las metas nacionales para 2013-2018, son:

- Aumentar las exportaciones y la generación de divisas a través del financiamiento complementario a las empresas.
- Incrementar la productividad de las empresas y su modernización con financiamiento para sus importaciones.
- Promover a las empresas mexicanas en su internacionalización con financiamiento.
- Aumentar el valor agregado nacional de las exportaciones impulsando el acceso de las empresas medianas y pequeñas al financiamiento.
- Impulsar la inversión extranjera en México a través del financiamiento.

Entre los apoyos financieros que otorga se encuentran los siguientes:

- Crediexporta-capital de trabajo, cuyo objetivo es otorgar créditos para actividades de producción de empresas exportadoras o para productos o servicios que sustituyen importaciones.
- Crediexporta-proyectos de inversión, su objetivo es apoyar el crecimiento y modernización de la planta productiva.



- Crediexporta, el crédito comprador da financiamiento a los clientes del exportador a través de bancos acreditados en su país, así, el exportador realiza sus ventas de contado y le permite ofrecer sus productos a precios competitivos.

Bancomext también proporciona servicios financieros tales como: servicios de mercados financieros (mesa de dinero, compraventa de divisas, depósitos bancarios en divisas), otorga cartas de crédito (comercial, *stand by* y garantías independientes, avalúos, servicios fiduciarios), promueve y apoya la creación de fondos de inversión de capital de riesgo mediante su participación como accionista de la Corporación Mexicana de Inversiones de Capital S.A. de C.V. Fondo de Fondos y banca de inversión (diseño y estructuración de esquemas alternativos de servicios y financiamiento para el desarrollo de proyectos).

➤ Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

Tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de crédito y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda, preferentemente de interés social, así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda. Asimismo, podrá garantizar financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales.

Para el logro de sus objetivos, SHF podrá llevar a cabo, entre otros, los actos siguientes:

- Aceptar préstamos y créditos.
- Emitir bonos bancarios.
- Constituir depósitos en instituciones de crédito y en entidades financieras del exterior.
- Operar con divisas y valores, incluyendo aquéllos respaldados por garantías otorgadas por la Sociedad o seguros otorgados por aseguradoras en las que participe esta última.
- Garantizar créditos y valores relacionados con financiamientos a la vivienda, otorgados o emitidos por entidades financieras, e invertir en esos valores.
- Promover esquemas para constituir pagos iniciales o enganches destinados a la adquisición de vivienda.
- Practicar operaciones de fideicomiso y llevar a cabo mandatos y comisiones relativos a su fin, cuando por ley se le asigne a la Sociedad esa encomienda; cuando se trate de actos que coadyuven a la consecución de su objetivo o bien cuando la propia Sociedad constituya fideicomisos para cumplir obligaciones laborales a su cargo.
- Realizar aportaciones para la constitución de instituciones de seguros de los ramos de crédito a la vivienda y garantía financiera o invertir en el capital social de éstas.

- Las demás operaciones a que se refiere la Ley de Instituciones de Crédito, así como las análogas y conexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Su misión es garantizar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de crédito y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda.

➤ Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI)

Tiene por objeto promover el ahorro, el financiamiento y la inversión entre los integrantes del Sector de Ahorro y Crédito Popular, ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los mismos, así como canalizar apoyos financieros y técnicos necesarios para fomentar el hábito del ahorro y el sano desarrollo del Sector y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

La Institución, con el fin de fomentar el desarrollo integral del Sector y promover su eficiencia y competitividad, en el ejercicio de su objeto estará facultada, entre otras cosas, para:

- Promover, gestionar y financiar proyectos que atiendan las necesidades de los Organismos de Integración, de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, así como de las personas morales y grupos de personas físicas a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular, y que le permitan cumplir con su

objeto, en las distintas zonas del país y que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.

- Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales en el Sector.
- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares del crédito, con los sectores indígena, social y privado y con los Organismos de Integración y las Entidades de Ahorro y Crédito Popular.
- Diseñar y ejecutar programas que promuevan el ahorro y la inversión dentro de las comunidades indígenas. La Institución deberá contar con la infraestructura necesaria para la adecuada prestación de servicios y realización de operaciones, en las distintas regiones del país y en su caso, en el extranjero.

BANSEFI capta recursos de: programas gubernamentales, remesas, programas federales de vivienda creando cuentas de ahorro. Los recursos los aplica a pensiones, préstamos hipotecarios, seguros, préstamos comerciales, otros productos financieros.

- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada SNC (BANJÉRCITO)

El servicio público de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, y en especial del Programa Nacional de

Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar las actividades y sectores que le son encomendados en su Ley Orgánica.

BANJÉRCITO tiene por objeto otorgar apoyos financieros a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada Mexicanos. La Institución, con el fin de procurar el desarrollo y competitividad del sector encomendado en el ejercicio de su objeto, está facultada para:

- Apoyar financieramente a los miembros de las Fuerzas Armadas, para el ejercicio de sus profesiones o actividades productivas, no incompatibles con la función militar.
- Actuar como agente financiero de las Empresas y Sociedades con las que opere.
- Administrar los Fondos de Ahorro y de Trabajo de los militares.
- Promover asesoría técnica a favor de las entidades señaladas en los dos puntos anteriores, con el objeto de proporcionar el incremento de la productividad.
- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

El programa de apoyos financieros está definido en el artículo 31 de la Ley de Instituciones de Crédito.

Entre los productos de ahorro que ofrece están las tarjetas de crédito, expedición de chequeras, cuenta de ahorro, inversiones a plazo. En los productos de crédito ofrece: préstamos quirografarios, préstamos personales como el credi-líquido, credi-estudios, los préstamos ABCD (muebles, auto, equipo de cómputo, entre otros), préstamos hipotecarios, tarjetas de crédito. Cuenta también con servicios de banca internacional, servicios financieros tradicionales y servicios fiduciarios (fideicomisos, mandatos, avalúos,).

➤ Financiera Rural (FR)

Financiera Rural (FR), es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, sectorizado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, tiene como objeto coadyuvar a realizar la actividad prioritaria del Estado de impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad, así como de mejorar el nivel de vida de su población.

Entre sus funciones, se encuentran las siguientes:

- Otorgar crédito de manera sustentable y prestar otros servicios financieros a los Productores e Intermediarios Financieros Rurales, procurando su mejor organización y mejora continua.
- Ejecutar los programas que en materia de financiamiento rural se determinen en el Presupuesto de Egresos de la Federación.

- Promover ante instituciones nacionales e internacionales orientadas a la inversión y al financiamiento, proyectos productivos que impulsen el desarrollo rural.
- Fomentar el desarrollo integral del sector rural, para lo cual la Financiera coadyuvará al mejoramiento del sector financiero del país vinculado a las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y del medio rural, tal y como se define en el artículo 3o. fracciones I, II y artículo 116, en lo que corresponda, de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.
- Instalar módulos de manera temporal, en las zonas geográficas productivas cuya demanda crediticia lo requiera en determinada época del año.

Surge como tal en el 2003, sin embargo, tiene como antecedentes el Banco Nacional de Crédito Agrícola S.A. creado en 1926, el Banco Nacional de Crédito Ejidal S. A. creado en 1935 y el Banco Nacional Agropecuario creado en 1965. Así, con la fusión de estos bancos surge en 1975, el Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), integrado por un banco central y 13 bancos regionales.

En el 2002 se liquidan las sociedades nacionales de crédito que integraban el sistema Banrural. El 26 de diciembre de 2002, se publica la Ley Orgánica de Financiera Rural, la cual rige a financiera rural como un organismo de administración Pública Federal. Con este organismo se crea un sistema financiero rural facilitando el acceso al crédito y contribuyendo al fortalecimiento de la agricultura y ganadería.

El objetivo de financiera rural es consolidar un sistema de financiamiento y canalización de recursos financieros así como propiciar condiciones para la recuperación del nivel de vida en el medio rural.

### *3. Programas Sociales*

#### ➤ Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)

Tiene por misión:

“Contribuir a la construcción de una sociedad en la que todas las personas, sin importar su condición social, económica, étnica, física o de cualquier otra índole, tengan garantizado el cumplimiento de sus derechos sociales y puedan gozar de un nivel de vida digno, a través de la formulación y conducción de una política de desarrollo social que fomente la generación de capacidades, un entorno e ingreso decoroso, así como la participación y protección social, privilegiando la atención a los sectores sociales más desprotegidos”<sup>42</sup>.

Para ello, tiene implementado programas sociales tales como: 3X1 para migrantes, 70 y más, atención a jornaleros agrícolas, empleo temporal, estancias infantiles en apoyo a madres trabajadoras, opciones productivas, hábitat, desarrollo de zonas prioritarias, rescate de espacios públicos, apoyo para regularizar asentos humanos, oportunidades, entre otros.

---

<sup>42</sup> Página del gobierno de México, “Secretaría de Desarrollo Social”: <https://www.gob.mx/sedesol/que-hacemos>.



Sus objetivos generales consisten en:

- Diseñar y conducir la política de desarrollo social para que los programas y acciones que de ésta se desprendan incidan integral y efectivamente en el combate a la pobreza.
- Desarrollar y ejecutar programas y acciones de atención a la pobreza, vulnerabilidad y exclusión social que permitan a los sectores más desprotegidos el cumplimiento efectivo de sus derechos sociales promoviendo políticas diferenciadas de atención de acuerdo con sus necesidades.
- Fortalecer la cohesión social a través del fomento de la participación social y comunitaria para desarrollar vínculos que ayuden a generar una sociedad incluyente, igualitaria, solidaria e involucrada en los procesos de planeación, ejecución y vigilancia de las políticas y acciones de desarrollo social.
- Fomentar el bienestar económico mediante la implementación y coordinación de estrategias que generen aumenten y fortalezcan actividades productivas para los sectores sociales más desprotegidos, que les permitan generar mejores ingresos para superar su condición de pobreza y marginación.
- Contribuir al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los gobiernos estatales y municipales, así como de las organizaciones de la sociedad civil a través de la generación y transferencia del conocimiento, el desarrollo de esquemas conjuntos de atención a los sectores más desprotegidos y la coordinación de acciones.

- Desarrollar y ejecutar políticas organizacionales que permitan contar con recursos materiales suficientes, tener recursos humanos debidamente capacitados y vincular las necesidades de la política social y de los sectores sociales más desprotegidos con el proceso de programación y presupuestación, para el desarrollo eficiente y efectivo de las acciones del Sector.

➤ Secretaría de Economía (SE)

En ésta, uno de los programas de relevancia en apoyo al desarrollo social lo es el PRONAFIM, programa nacional de financiamiento al microempresario, el cual es un programa federal que tiene como objetivo contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero a fin de mejorar condiciones de vida de la población que presenta situación de marginación social, a través de la operación de pequeños proyectos productivos y negocios. Este programa está integrado por dos fideicomisos: FINAFIM y FOMMUR.

El FINAFIM, Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, se constituye en mayo del 2001. Fomenta, a través de Instituciones microfinancieras el otorgamiento de microcréditos y la cultura del ahorro. Es un fideicomiso especializado en microfinanzas urbanas y rurales para la población en situación de pobreza, canaliza recursos a las instituciones microfinancieras e intermediarios para que otorguen microcréditos.

Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), su funcionamiento es similar al FINAFIN. Estos dos programas desarrollan una política pública de microfinanzas en México por parte de la Secretaría de Economía. El programa FOMMUR, está dirigido a apoyar iniciativas productivas de la población de bajos ingresos que está en condiciones de pobreza y así fomentar la inversión en regiones menos desarrolladas.

Su objetivo general es apoyar a mujeres de bajos ingresos del medio rural mediante el acceso a servicios financieros y no financieros para que desarrollen actividades productivas a través de instituciones de microfinanciamiento, intermediarios y organizaciones. Así también tiene como objetivo impulsar un sistema sólido de instituciones microfinancieras con sentido social.

➤ Fondo Nacional de Apoyo a Empresas de Solidaridad (FONAES).

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que atiende las iniciativas productivas, individuales y colectivas de emprendedores de escasos recursos mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución y consolidación de empresas sociales y la participación en esquemas de financiamiento social.

Una de sus estrategias prioritarias es el impulso a la banca social a través del desarrollo y consolidación de las cajas solidarias llevando servicios bancarios y financieros confiables a las zonas de mayor marginalidad, particularmente en áreas rurales. FONAES apoya la creación de estas cajas solidarias para que puedan transformarse en entidades de ahorro y crédito popular. Las cajas de solidaridad

surgen en 1993, se forman rescatando la recuperación de los recursos del programa “Crédito a la palabra” otorgado por Sedesol.

De acuerdo con las reglas de operación establecidas para el 2010, el Fonaes otorga apoyo para:

- Abrir o ampliar un negocio. Está dirigido a personas físicas, grupos o empresas sociales. Los montos de apoyo que forman parte de la población elegible. Este apoyo es para capital de trabajo e inversión del negocio de un 40% a 60% del monto requerido dependiendo se tenga o no apoyos de otros programas federales, estatales o municipales.
- Abrir o ampliar un negocio de mujeres. Este apoyo es de un 60% a un 80% del monto requerido.
- Abrir o ampliar un negocio de personas con discapacidad. La cantidad que aporta FONAES es del 70% al 90% del monto requerido, dependiendo si cuenta o no con apoyo de otros organismos gubernamentales.
- Para garantizar un crédito destinado a abrir o ampliar un negocio. Se otorga una garantía líquida del crédito que se solicita (excluyéndose para pago de deudas o adquisición de terrenos), de un 25% al 50% dependiendo se cuente o no con apoyo de otros programas. El monto total de apoyo del PRONAES es hasta de 1.5 millones de pesos.

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

Tiene entre sus objetivos propiciar una política de apoyo al sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios.

Desarrolla diversos programas, así, para la agricultura y ganadería tiene entre otros el programa para la adquisición de activos productivos. Para el desarrollo rural cuenta, entre otros, con el programa Proyecto de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural (PATMIR), el cual es un proyecto de asistencia técnica para lograr la inclusión financiera de la población rural marginada de México.

Este programa tiene como objetivo fomentar el acceso a servicios financieros integrales de la población rural marginada basados en la captación de ahorro y en apego a la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP). El programa está dirigido a mujeres, hombres, jóvenes, niños, personas de la tercera edad, artesanos, comerciantes, productores otorgando asistencia técnica especializada proporcionada por consultores altamente calificados.

Para lograr esta asesoría especializada, ha establecido convenios con cuatro firmas consultoras: alianza con Desarrollo Internacional Desjardins de Canadá, alianza con la Confederación Alemana de Cooperativas, alianza con la Fundación Alemana de Cajas de Ahorro, alianza con World Council of Credit Unions de Estados Unidos, las cuales tiene amplias metas de incluir a la población marginada rural como socios en

alianza con intermediarios financieros. Estas instituciones son especializadas en otorgar apoyo técnico e inversión para el sector de las finanzas en países en desarrollo y emergentes. Apoyan la creación, el desarrollo y fortalecimiento de instituciones financieras sostenibles, cuyo interés a su vez es apoyar comunidades marginadas particularmente del sector rural.

Las características del programa son: selectividad, multianualidad, consultoría especializada, asesoría presencial intensiva, orientación a resultados, sistema de evaluación y seguimiento, compensación estratégica, innovación y adaptabilidad.

## **2.5 Evolución de las instituciones no-bancarias que, se buscaba, suplieran la carencia de financiamiento bancario**

Las entidades no-bancarias autorizadas en el país se han diversificado de acuerdo con los instrumentos que fueron surgiendo para resolver los problemas financieros que aquejaban a las empresas. Como por ejemplo, para quienes mantenían facturas por cobrar y tenían problemas de liquidez, surgieron las empresas de factoraje, quienes compraban las facturas con descuento. Para las empresas que requerían alquilar maquinaria (con opción de compra), estaban las arrendadoras financieras. De igual forma, para quienes poseían bienes muebles y requieran de garantías crediticias estaban los almacenes generales de depósito.

A pesar de ello, este tipo de instituciones financieras no consiguieron dinamizar el financiamiento de crédito a las micro y pequeñas empresas, las principales causas de ello fueron:

- Debido a la informalidad en la que operan, resulta poco probable que puedan emitir facturas que pudieran ser comerciables.
- Los almacenes de depósito difícilmente son compatibles con las características de las micro y pequeñas empresas, pues estas no suelen contar con volúmenes de inventarios de alto valor.
- A la par de estas instituciones financieras, existían también otros dos tipos de instituciones que tenían como objetivo atender a productores e individuos de ingresos: las uniones de crédito así como las cooperativas de ahorro y crédito.

Las uniones de crédito, son entidades en dónde se reúnen distintas personas con actividad empresarial que por lo general tienen un vínculo común entre sí. Estas instituciones llevan a cabo principalmente labores de intermediación cerrada, es decir, sus pasivos provienen mayoritariamente de préstamos de los mismos socios así como sus activos. Sin embargo, tomando en cuenta que por lo general el crédito debe encontrarse garantizado con inmuebles urbanos o unidades industriales, esta figura resulta poco útil para potenciar el financiamiento a micro y pequeñas empresas puesto que éstas no parecen contar con dicho tipo de garantías.

A diferencia de las uniones de crédito, las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo son instituciones que prestan servicios únicamente a personas físicas. Sin embargo, poseen dos características que las convierten en una mejor opción para los grupos de bajos ingresos. La primera consiste en la simplicidad y transparencia

de sus operaciones, mientras que la segunda tiene que ver con que la membresía trae asociada una alta probabilidad de acceso a préstamos en un futuro cercano.

Pese a esta gran variedad de instituciones, la crisis de 1995 propició el surgimiento de las Sofoles como una alternativa más de financiamiento que al sólo ofrecer un tipo de crédito significaba un costo regulatorio bastante bajo y a pesar de que las que más se desarrollaron se dirigieron al sector hipotecario y al automotriz, hubo quienes se abocaron hacia los préstamos personales. No obstante, la no diversificación generaba restricciones al crecimiento de estas instituciones, mismas que se resolvieron con la entrada en vigor de las Sofomes.

Las Sofomes, al gozar de las mismas ventajas fiscales y procesales de las Sofoles, arrendadoras y empresas de factoraje, muchas de ellas pasaron a constituirse como Sofomes. A noviembre del 2018, la CNBV tiene registrado 16 almacenes generales de depósito y 1,685 Sofomes<sup>43</sup>, de las cuales 47 se encuentran supervisadas por la autoridad.<sup>44</sup>

A la par del surgimiento de estas dos figuras, a mediados de la década de los años noventa surgió un conjunto de pequeñas entidades financieras que pretendían copiar el modelo del Grameen Bank al ofrecer microcréditos con fines productivos, a través de grupos solidarios, y para poder elevar el financiamiento, se valían de donativos y líneas de crédito gubernamental, además de que se valían de la nula regulación existente en ese momento.

---

<sup>43</sup> Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV): <http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/BusquedaEntidades.aspx>

<sup>44</sup> A pesar de no captar recursos del público, las Sofomes, que mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o con sociedades controladoras de grupos financieros en donde hayan instituciones de crédito, si están supervisadas.



Bajo este contexto, aproximadamente tres años después de la crisis de 1995, la acción gubernamental de financiamiento se dirigió a los micro negocios gracias a que consideraban la escasez crediticia como una de las mayores limitaciones a las que se enfrentaban los microempresarios. Aunado a ello, se establecieron programas sociales de apoyo a los emprendedores y se otorgaron líneas de crédito a instituciones que ofrecían microcréditos.<sup>45</sup> El gobierno mexicano movilizó una gran cantidad de recursos hacia este rubro a través de sus bancos de desarrollo y de los distintos programas del gobierno federal, propiciando así, el surgimiento de un importante número de pequeñas entidades financieras incentivadas por la total desregulación.

Sin embargo, con la finalidad de minimizar las malas prácticas, la autoridad comenzó a enfatizar la necesidad de regular y supervisar a estas entidades a principios del siglo en curso, denominadas oficialmente entidades de ahorro y crédito popular, en las que se engloban todas aquellas instituciones financieras que ofrecen microcrédito y/o utilizan técnicas de microfinanzas.

Derivado de este proceso de regulación, para 2001 entró en vigor la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), en esta se define el tipo de instituciones que se permitirían de manera oficial así como las operaciones que podían desarrollar. Debido a las grandes transformaciones que implicaba y los costos que conllevaba, fue modificada en múltiples ocasiones, sin embargo, gracias a las múltiples presiones que se suscitaron, se promulgó la Ley para regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito (LARSCAP) en 2009.

---

<sup>45</sup> Para 2011, estos programas sociales tenían un presupuesto que ascendía a un poco más de 15 mil millones de pesos (Cotler, 2012)

Este par de leyes dieron vida a tres figuras oficiales en el sector de ahorro y crédito popular: las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, las Sociedades Financieras Populares y las Sociedades Financieras Comunitarias. Sin embargo, como resultado de presiones por parte de muchas instituciones que buscaban una regulación apropiada aunado al objetivo gubernamental de ampliar los servicios en poblaciones de escasos recursos, se permitió que un gran número de instituciones quedaran exentas de supervisión y unas más dispusieron simplemente ignorar la normatividad, incitados por la expectativa de que esta resolución no les acarrearía consecuencias.

De esta forma, para 2012 se llevó a cabo la primer Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), elaborada por la CNBV en conjunto con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La encuesta se realiza con el objetivo de generar información estadística sobre el acceso y uso de los servicios financieros para poder identificar las principales barreras del sector, y que, con base en la información se puedan diseñar políticas públicas basada en evidencia para promover la inclusión financiera.

La encuesta se aplica a la población adulta (entres 18-70 años) y se entrevistan 7 mil viviendas, por lo que los resultados son representativos a nivel nacional, por tipo de localidad (urbano y rural) así como por tipo de género (hombre y mujer). La ENIF ha sido un referente tanto nacional como internacional ya que ha fungido como un instrumento de medición para evaluar el avance de las acciones realizadas hasta el momento.

Para 2012 el mercado de las microfinanzas se encontraba constituido por las siguientes figuras jurídicas:

**Cuadro 6. Figuras Jurídicas que Conforman el Sector de Microfinanzas en México.**

	<b>Figura Jurídica</b>	<b>Descripción</b>
<b>No Reguladas (no captan ahorro del público)</b>	Asociaciones Civiles (A.C.)	Objeto social de asistencia y beneficencia con carácter legal y sin fines de lucro.
	Sociedades Civiles (S.C.)	Objeto social vinculado al desarrollo económico, impulsa iniciativas en el campo de la economía social.
	Instituciones de Asistencia Privada (IAP)	Instituciones que tienen como objeto social la realización de obras de asistencia y beneficencia social y que no sean lucrativas.
	Sociedades Anónimas (SA de CV)	Sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social a través de títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas.
<b>No Reguladas (no captan ahorro del público)</b>	Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofom)	Son sociedades anónimas que en sus estatutos sociales contemplan expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades relativas al otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello.
		- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Reguladas: son aquellas que mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones del crédito.
		- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas: es una empresa en cuyo capital no participan ninguna de las entidades señaladas en los términos y condiciones de las Sofom reguladas.
<b>Reguladas (Pueden captar ahorros del público)</b>	Instituciones de Banca Múltiple	Instituciones que ofrecen servicios financieros integrales al público en general (captación de ahorro, depósitos y otorgamiento de créditos, entre otros.)
	Sociedades Financieras Populares (Sofipo)	Sociedades que ofrecen servicios financieros enfocados al público en general, principalmente captación de ahorros y depósitos y otorgamiento de créditos, así como operaciones de menudeo.

	<p>Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socap)</p>	<p>Organizaciones constituidas y organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas. Independientemente del nombre comercial, razón o denominación social que adopten, tienen por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus socios.</p>
	<p>Sociedad Financiera Comunitaria (Sofinco)</p>	<p>Sociedades anónimas constituidas y que operen conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, cuyo objeto social sea predominantemente apoyar el desarrollo de actividades productivas del sector rural, a favor de personas que residan en zonas rurales.</p>

Fuente: Cotler y López-Rodríguez (2013)

### Capítulo 3. Medición de impacto de las microfinanzas

La evaluación de impacto es muy importante debido a que gracias a ella se puede saber si el programa produjo los efectos deseados o no así como si esos efectos son producto de la intervención del programa. Las evaluaciones de impacto también permiten examinar consecuencias no previstas en los beneficiarios, sean positivas o negativas (Baker 2000).

Con la evaluación de impacto, se busca comprobar que los cambios ocurridos en el entorno de los individuos presentan una mayor probabilidad de acontecer cuando los mismos han participado en el programa o han sido beneficiarios de la intervención, que cuando no han participado en ella (Rossi y Freeman, 1989). Puesto que los cambios pudieron deberse a múltiples factores, muchos de los cuales son ajenos al programa, no es posible afirmar que los mismos cambios se darán siempre que se dé el mismo programa.

La Organización para Cooperación y el Desarrollo Económicos -OCDE-, define impacto como:

“los efectos de largo plazo positivos y negativos, primarios y secundarios producidos directa o indirectamente por una intervención para el desarrollo, intencionalmente o no”.

Apodaca (1999), manifiesta:

“cuando se habla de evaluación del impacto, en realidad estamos refiriéndonos a la evaluación de los efectos producidos por un programa o intervención. Es decir, aquellos

cambios habidos y debidos a la citada intervención. Sin embargo, no todos los cambios ocurridos durante o después de un programa o intervención son debidos a la propia intervención”.

En este sentido, el autor diferencia entre efectos brutos y efectos netos, estos últimos serían los que se medirían con la evolución de impacto. Estos efectos brutos y netos, son los mismos efectos primarios y secundarios de que habla la Organización para Cooperación y el Desarrollo Económico y que otros autores identifican como efectos directos e indirectos.

### **3.1 Causalidad**

Estos dos conceptos van de la mano debido a que uno presupone la existencia del otro, es decir, la evaluación de impacto asume que los resultados son producto de lo que se está evaluando. Aedo (2005), expone:

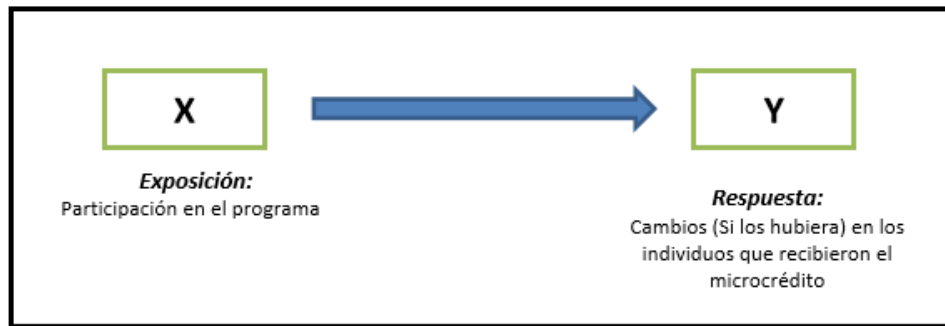
“una evaluación de impacto debe identificar si existen o no relaciones de causa efecto entre el programa y los resultados obtenidos y esperados, ya que pueden existir otros factores que ocurren durante el periodo de intervención del programa, que están correlacionados con los resultados y que no han sido causados por éste”.

Por su parte, Apodaca (1999), dice:

“la evaluación del impacto no puede proporcionar seguridad plena de que determinados resultados son efecto del programa. Únicamente puede proporcionar diversos grados

de exactitud. La rigurosidad del diseño en que se fundamente la evaluación del impacto añada exactitud a la inferencia causal. Sin embargo, no todos los tipos de diseños son viables puesto que en su elección deben tenerse en cuenta también consideraciones de tipo práctico, económico, ético, político, entre otros”.

### Gráfico 19. Evaluación de impacto de un programa de microcrédito



Fuente: Lacalle, 2007.

A manera de ejemplo tenemos que, si existen dos variables (X y Y), siendo X la causa y Y el efecto, la causalidad se puede expresar como:

$$X \rightarrow Y$$

De lo anterior pueden derivar las siguientes situaciones:

- Los cambios de X producen cambios en Y
- La variable Y puede variar por otros factores:  $X \rightarrow Z \rightarrow Y$ , en donde X es causa de Z, que a su vez produce Y.
- No existencia de relaciones entre las variables.

## 3.2 Evaluación de Impacto de un Programa de Microcrédito

Lo anterior aplicado a programas de microcrédito nos lleva a poder decir que la evaluación de impacto es:

“un proceso de estudio que consiste básicamente en demostrar que la participación de una persona en un programa de microcréditos provoca cambios en dicha persona. Entre otros, cambios en su nivel de bienestar y el de su familia (a nivel económico, social, educativo, de la vivienda o psicológico), en su microempresa e incluso en el nivel de desarrollo de su comunidad (SEEP Network, 2000).”

Es decir, el objetivo principal de la evaluación es demostrar, de forma clara, que si las personas no hubieran participado en el programa, esos cambios no se habrían producido o se hubieran generado en menor medida. La claridad es importante debido a que los cambios referidos podrían estar sucediendo por diversas causas, y puede que incluyan al programa o no.

Hablando específicamente de la evaluación del microcrédito, Para Larrú (2007), dice:

“consisten en diseñar metodologías que permitan medir y explicar cuál es el resultado que se debe atribuir exacta y aisladamente al microcrédito, se busca conocer la causalidad real de esas intervenciones, los cambios producidos en la vida de las personas que perduran cuando la ayuda se retira y si esos cambios se deben exclusivamente a la intervención o a otros factores. Igualmente manifiesta que en las evaluaciones de impacto en los programas de microcrédito, ha imperado una lógica

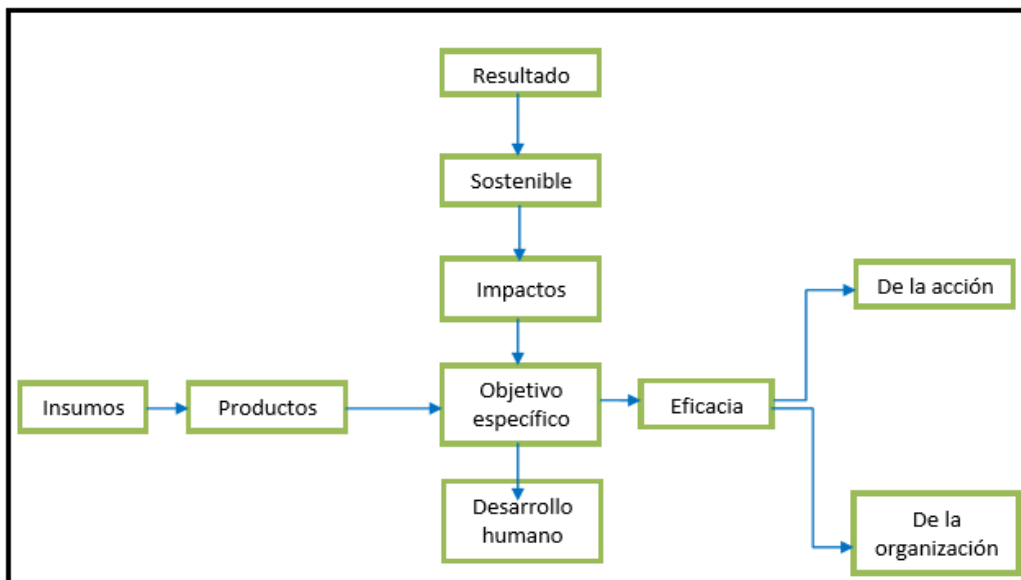


horizontal en la que se dan cuenta de los logros obtenidos a partir de los insumos dedicados a cada intervención, y que por el contrario, la evaluación de impacto debe estar insertada en una “lógica vertical” que no busca tanto mostrar cuanto se ha aportado, sino el para qué sirve realmente la ayuda que se otorga a los pobres”.

De acuerdo con Hulme (2000),

“detrás de todos los programas de microfinanzas está la suposición de que la intervención va a cambiar los comportamientos de las personas y sus prácticas, de manera que conduzcan a la consecución de los resultados deseados. Por lo tanto la evaluación de impacto mide la diferencia en los valores de las variables de interés que existen entre los resultados de las personas que han experimentado una intervención, y los valores de las variables que se habrían producido si no hubiera dado ninguna intervención”.

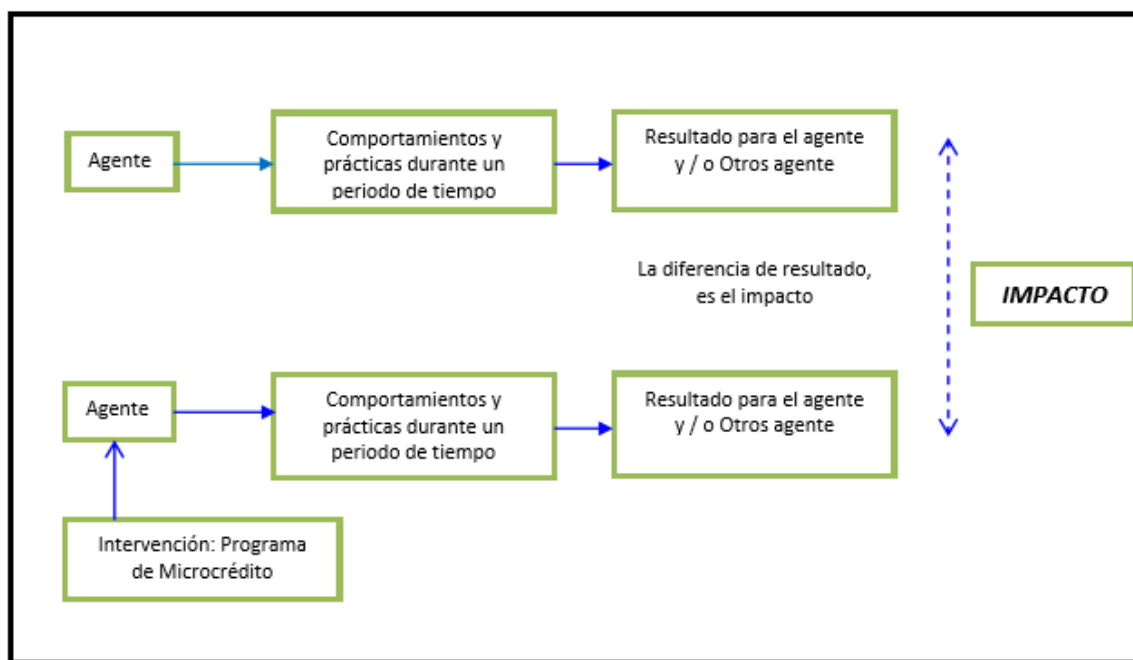
**Gráfico 20. Dos lógicas para afrontar la evaluación de impacto.**



Fuente: Larrú, 2007.

De igual manera, Hulme (2000), define la cadena de impactos del microcrédito, en donde una intervención microfinanciera puede producir cambios en la forma de actuar de los individuos que son beneficiarios de ésta, este cambio será capaz a su vez, de producir variaciones en su entorno, ya sea en su ingreso, en su bienestar o en la productividad de su empresa. Se trata de buscar los cambios ocurridos en el entorno del individuo así como hasta qué punto estos cambios se deben exclusivamente a la intervención del programa.

**Gráfico 21. Modelo de cadena de impactos.**



Fuente: Hulme, 2000.

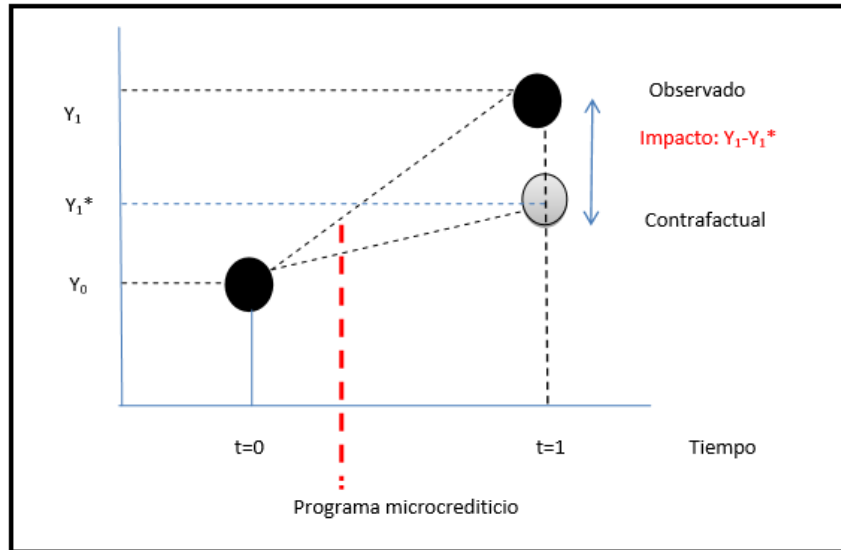
Una vez que se tiene claro cuáles son las variables sobre las que se medirá el impacto, el siguiente paso es su evaluación, para lo que se debe dar respuesta a

las preguntas: ¿cómo se pueden atribuir determinados efectos o respuestas a determinadas causas o exposiciones que se concretan en la participación de un programa de microcrédito? o ¿qué tipo de diseño de investigación se debe desarrollar para demostrar dicha causalidad? (Rico, 2009).

En una evaluación de este tipo se debe estimar el escenario contrafactual, es decir, lo que hubiera ocurrido sin la existencia del programa, o lo que normalmente hubiera ocurrido. Para esto hay que separar el efecto de las intervenciones de otros factores y se logra con la comparación de grupos, los que no fueron beneficiados por el programa y los que formaron parte del programa.

El grupo de control se selecciona en forma aleatoria de la misma población que los participantes del programa, es simplemente el grupo que no recibe el programa que se está investigando. Este grupo debe ser semejante al grupo de tratamiento en todo aspecto y la única diferencia entre los grupos es la participación en el programa. Como los integrantes de los dos grupos son teóricamente similares en todos los factores, cualquier cambio en los beneficiarios podrá ser atribuido exclusivamente al efecto del microcrédito y por tanto, podrá ser demostrada la causalidad.

**Gráfico 22. Impacto de un programa microfinanciero.**



Fuente: Moral, 2009.

En el proceso de evaluación inicialmente se tendrá un grupo de individuos en  $t = 0$  con un valor para la variable que queremos estudiar  $Y_0$ , luego se produce la intervención del programa de microcrédito y posteriormente se vuelve a obtener el valor de la variable de interés para el grupo de individuos en el periodo  $t = 1$ , la variable presenta un valor  $Y_1$ . Ahora, para poder determinar si la variación fue causada por el programa será necesario contar con la información del grupo de control (contrafactual) que nos indique el valor que presentan esos individuos en  $t = 1$  si el programa de microcrédito no se hubiera realizado, representado por  $Y_1^*$ . Por lo tanto, el impacto que tiene el programa se encuentra dado por  $Y_1 - Y_1^*$ .

Determinar el escenario contrafactual (grupo de control) es esencial para el diseño de la evaluación. Esto se puede realizar usando diversas metodologías, sin

embargo, es bastante complicado separar el efecto del programa de las condiciones hipotéticas que pueden verse afectadas por la historia, el sesgo de selección y la contaminación (Baker, Banco Mundial, 2000).

### **3.3 Técnicas para la Evaluación de Impacto**

Existen diversas metodologías para llevar a cabo una evaluación de impacto, estas se agrupan en dos categorías generales: estudios de intervención y estudios de observación. Los primeros son aquellos en los que se manipula la variable independiente (otorgamiento de créditos) y son los más apropiados para demostrar la existencia de relaciones causales entre variables, a su vez, se pueden diferenciar entre experimentales y cuasi experimentales.

Por su parte, en los estudios observacionales, el investigador simplemente observa cómo el programa tiene efecto sobre la variable dependiente, ya sea porque los efectos ya se han producido o porque la variable independiente no se puede manipular, son más fáciles de realizar y su costo de implementación es menor. Dentro de estos se pueden distinguir los estudios de cohortes y los estudios de corte o transversales.

#### **A. Estudios Experimentales**

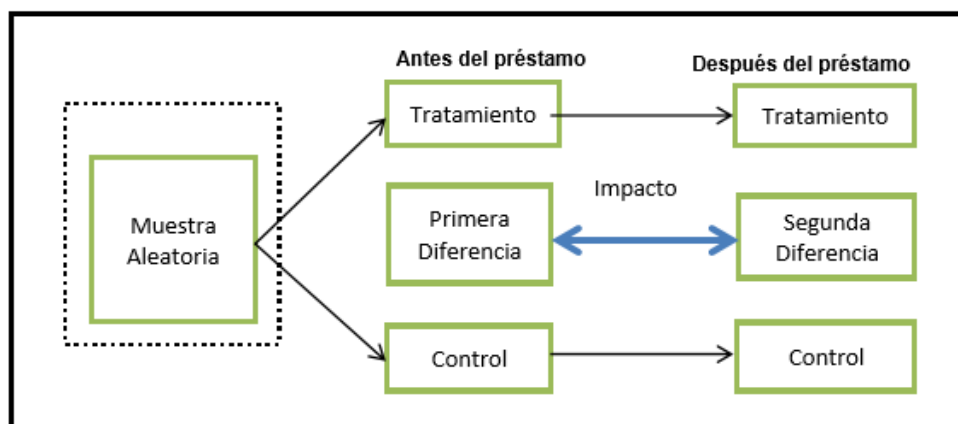
También conocidos como estudios aleatorios o experimentos de campo, resulta la metodología más robusta estadísticamente hablando, debido a que la asignación

de cada persona al grupo de tratamiento o de control se realiza de forma aleatoria y la información proviene de ambos grupos, elimina el sesgo de selección (Heckman, 1979).

La selección aleatoria, reparte entre ambos grupos el posible efecto que pudieran tener sobre los resultados del programa las variables externas y las características de los beneficiarios. Lo que facilita la interpretación de los resultados de las evaluaciones, puesto que se puede estimar el impacto de un programa mediante una simple diferencia de medias (en las variables de interés para la evaluación) entre el grupo de control y el grupo de tratamiento.

Es importante aclarar que lo que es aleatorizado, es la asignación a recibir o no el crédito en un momento dado de tiempo, no la participación o exclusión del programa.

**Grafico 16. Evaluación de impacto con asignación aleatoria.**



Fuente: Aedo, 2005.

## **B. Estudios Cuasi-Experimentales**

La diferencia entre estos y los experimentales es notoria puesto que, a diferencia de los experimentos de campo, la selección de los beneficiarios no es aleatoria. Se eligen de acuerdo a criterios que establezcan diferencias tanto observables como no observables entre ambos grupos, es decir, se evaluará mediante la diferencia de medidas entre la variable independiente, lo que implicará la existencia de sesgo de selección. Dependiendo de la magnitud y el signo del sesgo, se puede llegar a subestimar o sobrestimar el impacto de un programa.

La principal ventaja del diseño cuasi-experimental es que para realizar la evaluación se pueden usar datos existentes de fuentes secundarias y por lo tanto, son rápidos de implementar. Su principal desventaja, más allá de no ser métodos aleatorios como los diseños experimentales, es que requieren incorporar en su evaluación posibles sesgos de selección asociados con la decisión de participar o no en el programa, ya que utilizan un grupo de control construido siguiendo criterios de elegibilidad fijados por el investigador y no la asignación aleatoria que evitaría tales inconvenientes.

## **C. El sesgo de selección muestral**

Surge cuando la asignación de los individuos al grupo de control como al grupo de tratamiento, no es aleatoria, es decir no representan adecuadamente la población que se desea estudiar. Los sesgos de selección se presentan por diferentes

motivos que pueden depender de los criterios del investigador o de factores externos. El propio investigador, al decidir el tipo de diseño, puede realizar una mala selección de los grupos que se comparan, o bien, lo que se puede dar es un problema de autoselección, cuando los individuos deciden autoseleccionarse para pertenecer a un determinado grupo.

Cuando se evalúan los programas de microcréditos, el sesgo de selección es uno de los sesgos más importantes a tener en cuenta. Muchos de los estudios de impacto realizados en el campo de los microcréditos, han incurrido en este tipo de sesgo (Gaile y Foster, 2006), (Karlan et. al., 2006), (Karlan y Zinman, 2007), (Karlan, 2001), ya que los integrantes del grupo de tratamiento, suelen ser los beneficiarios de los microcréditos y por tanto, personas con una mayor motivación, con espíritu empresarial que los lleva a crear un pequeño negocio o a mejorar el que ya poseen. En términos generales se dispone de tres metodologías que permiten abordar el problema.

**1. Método de estimador de emparejamiento o *matching***, la motivación detrás del *matching* es que en ocasiones la asignación aleatoria para un programa, no es posible. Basados en la obra de (Rosenbaum y Rubin ,1983). Con los estimadores de emparejamiento, se busca la similitud entre los individuos del grupo de tratamiento (participantes) y los individuos del grupo de control, asignando a cada individuo del grupo de participantes o del grupo de control, un individuo del otro grupo que presente las mismas, o similares, características (X: covariables). La hipótesis básica es que el sesgo de selección se elimina si se condiciona sobre las



covariables observables (Heckman, Ichimura y Tod, 1998). Cuando todas las diferencias relevantes entre los dos miembros del par quedan recogidas por las covariables observables, este método podrá proporcionar un estimador insesgado de los efectos del programa.

**2. Método de Diferencias en Diferencias (DD).** Requiere datos de panel, asume que el sesgo de selección, está presente, pero que es constante en el tiempo. De esta forma, tomando diferencia en el tiempo del grupo de tratamiento y del grupo de control, se elimina el sesgo de selección constante en el tiempo, y luego tomando la diferencia entre las diferencias, se obtiene un ATET consistente.

**3. Metodología de variables instrumentales (IV).** Puede ser utilizada con datos de panel o datos de corte transversal, y el problema de sesgo de selección es solucionado a través de la utilización de un instrumento que define la asignación aleatoria del tratamiento. Este método permite que el sesgo de selección varíe en el tiempo.

### **3.4 Casos de evaluación de impacto.**

En México se han realizado evaluaciones de impacto a algunos de los programas existentes, a continuación se presentarán las características principales de algunos de ellos con la finalidad de poder observar los resultados de cada uno, y de esta

forma poder realizar una conclusión general sobre el funcionamiento así como de los resultados que han obtenido las microfinanzas en el país.

#### **A. El verdadero impacto del mejor acceso a las finanzas: Pruebas de México.**

En este estudio, Miriam Bruhn e Inessa Love<sup>46</sup> buscan como objetivo principal proporcionar pruebas sobre el impacto que tiene el acceso a las microfinanzas sobre la pobreza a través del estudio de la apertura de Banco Azteca en 2002, no obstante, el documento se publicó en 2013.

Explotan el caso de la apertura de Banco Azteca como un “experimento natural” y único<sup>47</sup> debido a que se abrieron 800 sucursales de forma casi simultánea en donde con anterioridad se encontraban las tiendas de Elektra, así, se realizó un estudio experimental en el que la población objetivo son los clientes de bajos ingresos y en el que se evalúa que un mayor acceso al financiamiento significa una disminución en la pobreza, también por vías como a través del mercado de trabajo.

Utilizando un modelo de regresión de segundas diferencias se mide la situación de los municipios en los que se abre una sucursal de Banco Azteca antes y después de dicha apertura, a través de los ingresos de la población, el empleo y el desempleo.

---

<sup>46</sup> Miriam Bruhn pertenece al Grupo de Investigación en Economía del Desarrollo (DECRG) del Banco Mundial. Inessa Love está en la Universidad de Hawái en Manoa y en DECRG en el Banco Mundial. El Programa de Conocimiento para el Cambio fue quien financió el proyecto que dio como resultado la investigación aquí citada.

<sup>47</sup> Bruhn y Love, 2013

El documento menciona cinco hallazgos principales:

- En primer lugar, la apertura del nuevo banco dio lugar a un aumento del 7.6% en la proporción de empresas informales, pero no se observaron cambios en los negocios formales.
- En segundo lugar, la apertura del nuevo banco condujo a un aumento del 7% en los niveles de ingresos en promedio durante dos años. La mayor disponibilidad de servicios financieros ayudó a que los propietarios de negocios informales existentes continúen sus operaciones.
- En tercer lugar, la apertura de Banco Azteca condujo a una reducción del 1.4% en la proporción de personas no empleadas, el estudio muestra que un mayor acceso al financiamiento presenta efectos positivos en el autoempleo, así como en el trabajo asalariado.
- En cuarto lugar, se encontró que el impacto fue heterogéneo en diferentes segmentos de la población al realizar dos divisiones de muestra: en la población de ingresos bajos a medianos, se encontró que su impacto fue mayor para las personas con niveles de ingreso por debajo de la mediana. En segundo lugar, se encontró que el impacto fue mayor en los municipios que estaban relativamente desatendidos por el sector bancario formal antes de que Azteca se abriera (medido por la penetración de la sucursal bancaria).
- Finalmente, las tasas de crecimiento per cápita del PIB real también aumentaron luego de la introducción de Banco Azteca. Estos resultados de

crecimiento ilustran aún más el efecto positivo que el acceso al financiamiento para las personas de bajos ingresos tiene sobre la actividad económica y los ingresos.

De esta forma, el estudio concluye con que los resultados obtenidos sugieren que Banco Azteca ayudó a los empresarios informales a mantener sus negocios en funcionamiento en lugar de convertirse en asalariados o no empleados. Estos aumentos en la propiedad comercial informal y el empleo condujeron a su vez a un aumento en los ingresos de alrededor del 7% en promedio.

Encontraron también que el impacto de las sucursales fue más pronunciado para las personas con niveles de ingreso por debajo de la mediana, que era la población a la que apuntaba el Banco Azteca. Este hallazgo sugiere que el impacto en la actividad real se debió al mayor acceso a los servicios financieros. Además, mostraron que las tasas de crecimiento per cápita del PIB real también aumentaron luego de la apertura de Banco Azteca, lo que refuerza aún más el argumento del impacto positivo del acceso a los servicios financieros sobre la actividad económica. Sin embargo, la evidencia sugiere también que la mejora del acceso a los hogares de bajos ingresos presenta un impacto significativo tanto en el mercado laboral como en los niveles de ingreso.

En general, estos hallazgos indican que el acceso a las finanzas puede contribuir significativamente al alivio de la pobreza. También arrojaron nueva luz sobre los canales a través de los cuales el mayor acceso a las finanzas para las personas de bajos ingresos promueve el desarrollo económico, a saber, fomentando la supervivencia y la creación de empresas informales y aumentando el empleo. Estos

resultados también se suman a la evidencia sobre los efectos de las microfinanzas ya que la población objetivo y los tamaños de los préstamos de Banco Azteca se asemejan a los de las IMF.

En primer lugar, Azteca se ha beneficiado de un sistema de información patentado desarrollado por Elektra a lo largo de los años. Los encargados de formular políticas pueden respaldar la disponibilidad de información de crédito mediante el establecimiento de registros de crédito públicos o el apoyo a las agencias privadas que recopilan información detallada sobre el desempeño del préstamo (es decir, información positiva y negativa). Las políticas también pueden alentar a los minoristas y proveedores de servicios, tales como las empresas de servicios públicos a participar en los registros de crédito y oficinas.

En segundo lugar, Azteca se ha beneficiado de los menores costos de ejecución derivados de los mecanismos internos de aplicación. Los encargados de formular políticas deberían concentrarse en reducir los costos fijos de la aplicación de la ley a través de sistemas legales más eficientes.

En tercer lugar, Azteca ha demostrado que las prácticas de préstamos flexibles, como la documentación alternativa y los requisitos de garantías resultan importantes para ampliar el acceso a las personas de bajos ingresos. Los encargados de formular políticas pueden alentar a las empresas indocumentadas a formalizarse mediante la reducción de la carga regulatoria y los costos del registro comercial, y pueden respaldar aún más el acceso a las finanzas mediante la mejora de las leyes colaterales y el establecimiento de registros colaterales.

Finalmente, la experiencia de Azteca demuestra que se podría formular un buen caso para permitir o incluso alentar a los grandes minoristas a obtener licencias bancarias, ya que esto puede generar sinergias y economías de escala significativas.

### **B. Programa de Fortalecimiento al ahorro y crédito popular y microfinanzas rurales.**

Este documento elaborado por Horacio Esquivel<sup>48</sup>, tiene como objetivo conocer los cambios y las diferencias que en términos económicos y sociales existen entre hogares de Tratamiento, en los que alguno de sus integrantes es socio o cliente de una sociedad de ahorro y crédito popular (Sacp); y hogares Testigo en los que ninguno de sus integrantes es socio o cliente de una Sacp y tampoco tienen cuenta en la banca formal, pero cuyas condiciones socioeconómicas son similares a los hogares del primer grupo.

Este estudio experimental contó con una duración aproximada de 5 años y se llevó a cabo en la mayoría de los estados de la república mexicana, en la primer etapa se realizó una comparación entre distintos hogares respecto al acceso y uso de servicios microfinancieros, en particular aquellos que ofrecen las Sacp, así como una proyección de los cambios en los hogares respecto al acceso cada vez más completo de servicios financieros.

---

<sup>48</sup> Subdirector de Captación Internacional. Adscrito a la Dirección de Tesorería de Bancomext desde 2007, coordinador de la Especialización en Microfinanzas del PUEE, UNAM, ente otros.

Se consideraron dos tipos de población objetivo y un grupo de interés: a) Hogares de los socios de las SACP incluidos en la red y el censo del Bansefi, así como en las entidades de interés para la Sagarpa, identificados como hogares de Tratamiento. B) Hogares no usuarios de los servicios de las SACP ni de la banca formal, con un perfil socioeconómico similar al de socios de la muestra de SACP, denominados hogares Testigo. C) Representantes (autoridades) de las localidades rurales: presidente municipal, delegados, subdelegados, comisarios ejidales, representantes del área de salud.

En cuanto a los resultados de la muestra tratamiento se obtuvo que los estados que se priorizaron en el grupo Tratamiento variaron de manera relativa; sin embargo, se trata de Oaxaca, Veracruz, Chiapas, Jalisco, San Luis Potosí y Estado de México. Las tendencias son continuas y lo más característico de estos resultados consiste en la cantidad de personas atendidas por cada una de las fuentes; es decir, para el segundo año de estudio, 2005, el número de personas atendidas por estas fuentes de ingreso había disminuido de modo consecutivo.

Las respuestas del grupo Testigo en 2005 indican que su fuente de recursos se encuentra entre parientes o amigos; por desgracia, la estructura de las encuestas no considera la pregunta explícita de las remesas familiares, por lo que sólo se puede establecer de manera probabilística que las remesas han influido de modo considerable en la superación de la pobreza.

Los recursos monetarios provenientes de los préstamos en las cajas de ahorro, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas y uniones de

crédito tienen gran importancia, ya que de representar 54.4% de sus recursos totales promedios en 2004, pasaron a 64.13% en 2005.

Las demás fuentes de recursos tienen menor importancia, como los préstamos de otras instituciones (10.75%), los préstamos comerciales (7.16%) y los préstamos de parientes y amigos (6.34 por ciento).

El monto promedio del crédito disminuyó en la muestra tratamiento, lo que indica una reducción en la importancia relativa de esta fuente de recursos en el ingreso total de los acreditados.

Se podrá interpretar que la oferta de recursos disponibles haya disminuido ante la baja rentabilidad de las operaciones, o bien, ante una baja recuperación de créditos.

La segunda causa puede encontrarse en algo que sucede en la mayoría de los programas piloto, cuando el impulso inicial se pierde una vez que los programas se estabilizan hacia su escala real de demanda; por ejemplo, cuando dejan de recibir promoción.

Sin embargo, para la muestra testigo los resultados arrojaron que los préstamos de parientes o amigos tienen un alto peso relativo, a pesar de disminuir de 46.39% de los recursos promedio en 2004 y de representar 44.69% en 2005; es decir, una reducción de 1.7 puntos. Cabe resaltar que los préstamos de las tiendas que venden a crédito, los de los jefes de trabajo, los de bancos comerciales y los de otras instituciones aumentaron su importancia como fuentes de recursos en esta muestra.

Un aspecto interesante es que la fuente 1 corresponde al sistema de las Sacp, en la que se observa un decremento. Se ha incrementado la cobertura de servicios



hacia grupos que antes no eran atendidos; pero a cambio se ha reducido el monto del empréstito.

De esta forma, las principales conclusiones a las que se llega en este documento son:

- Como una conclusión preliminar se puede afirmar que los apoyos de las cajas de ahorro, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas y uniones de crédito tienen un efecto monetario favorable para los grupos de alta marginación económica de México.
- Las IMF requieren ofrecer servicios financieros integrales mediante instituciones autosustentables. Sin embargo, la nueva situación de apertura económica y financiera las lleva a adaptarse a una mayor competencia, requiriendo la creación de productos que respondan a las necesidades de los usuarios, ampliar más su alcance y cobertura, además de la inclusión del factor tecnológico como eje primordial de su crecimiento y consolidación.
- Los primeros resultados indican que el efecto socioeconómico ha sido positivos en términos monetarios, al incrementarse su peso relativo en las fuentes de recursos de los grupos atendidos.
- No obstante, también muestran que aquellas fuentes de recursos que implican endeudamiento de corto y mediano plazos no han disminuido.
- Por lo que toca a los grupos sociales no atendidos por las Sacp, los resultados indican que prevalece la importancia del apoyo familiar y patronal

en sus recursos, mientras que los apoyos financieros de la banca comercial hacia este grupo también han disminuido.

- Por desgracia, los datos llevan a plantear que aún se carece de información suficiente para ponderar de modo fehaciente el desempeño de las IMF; ello limita la capacidad del modelo para evaluar si son capaces de reducir la pobreza.
- Tendrá que realizarse mayor investigación en este campo con el objetivo de encontrar un modelo y, sobre todo, reunir la información que permita evaluar el efecto con total certidumbre.
- Se requiere un análisis más detallado acerca de la dirección y el gasto de estos recursos, el cual permita extraer conclusiones más completas acerca del efecto de las IMF en los grupos sociales atendidos.
- Las remesas, tanto en los datos de la encuesta como en los últimos tres años, aun considerando la caída de 20% en lo que va de 2009, reflejan un papel más relevante en el complemento del ingreso y consumo de las familias de los deciles más bajos.

### **C. Evaluación de los Resultados del Programa de Microcréditos y de Capacitación en los Prestatarios de Tres Microfinancieras en Ciudad Obregón Sonora, México.**

En este documento del Instituto Tecnológico de Sonora, elaborado por Imelda Lorena Vázquez Jiménez<sup>49</sup> se hace la evaluación de los microcréditos otorgados por Finvay, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.; Cobanaras Federación Estatal S. de S.S. y Grameen De La Frontera Sonora, SA De CV, SOFOM, E.N.R. con un estudio no experimental de diseño transaccional descriptivo y un modelo de evaluación sumativo y de la Anatomía del Performance.

La metodología de corte cuantitativa se lleva a cabo a través de la Identificación de los *Stakeholders*<sup>50</sup> y expectativas, determinación de decisiones y preguntas de evaluación, definición de los indicadores de medición, identificación de las fuentes de información, selección de los instrumentos para la recolección de datos, selección de las herramientas para el análisis de datos y comunicación de resultados y recomendaciones.

La evaluación se basa en dos instrumentos, el primero es el impacto que ha generado el microcrédito en sus acreditados que emprenden pequeñas unidades productivas de bienes y servicios, mientras que el segundo consiste en la determinación de las necesidades de capacitación de los prestatarios.

---

<sup>49</sup> Directora de Ciencias Económicas Administrativas

<sup>50</sup> Un stakeholder un término utilizado para referirse a «quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa». En términos de responsabilidad corporativa real, también se incluyen los (so)portadores de externalidades.

Los resultados de la medición del primer instrumento muestran que han solicitado un microcrédito, con montos que van desde los \$1,000 hasta los \$10,000 y los principales motivos por los que solicitaron dicho préstamo fue para comprar mercancía (57.8%) y pagar deudas del mismo micronegocio. El 100% de los prestatarios entrevistados piensa continuar con su negocio tramitando otro microcrédito, ampliando la línea de sus productos, mejorando la calidad de los productos e incluso asociándose con otros negocios.

Del total de participantes el 24.1% no cuenta con algún nivel de estudios, el 67.2% cuenta hasta primaria y el 8.6% con secundaria, siendo éste el mayor grado de estudios.

La mayoría de los microempresarios reportan haber contado con una actividad/trabajo antes de iniciar su negocio, al cuestionar el motivo principal por el que dejó dicha actividad mencionan que fue debido a despido o recorte de personal (44%), porque cerró o quebró el negocio (19.8%), por cambio de actividad o giro (9.5%), porque se terminó el contrato (8.6%), otros motivos en menor porcentaje enfermedad o discapacidad, embarazo, conflicto con los superiores y la edad.

Los giros principales de las empresas de los participantes corresponden a comercio, microindustria, servicio y alimentos. El tiempo máximo que tienen con el negocio es más de diez años (30.2%) y el mínimo es un año (4.3%), misma duración con la que tienen al frente del mismo. El 98.3% no cuenta con un local para el negocio, solamente dos de los 116 cuenta con un local.

Los negocios con los que se cuenta son pequeños ya que el 25.9% de ellos solamente trabajan de 1 a 5 personas, y generalmente son el cónyuge (9.5%), hijo

(3.4%), hermano(a) (4.3%), familia completa (5.1%); el resto de los participantes (74.1%) trabajan de manera individual. Con respecto al monto de la inversión que han realizado, arriba del 49% no recuerdan el monto aportado al negocio y el 45.7% mencionan que entre mil y diez mil pesos.

El dinero que se utilizó para iniciar con el negocio provino principalmente de amigos y parientes sin pago de intereses, prestamistas particulares con pago de intereses, liquidación del empleo anterior y ahorros personales. El 100% de los negocios han solicitado préstamos para seguir operando, El préstamo lo obtuvieron en el año 2007 y el monto se situó entre los \$1,000 y \$10,000 pesos, el 97.4% de las empresas ya lo liquidaron y el resto ha pagado más del 75%, el plazo oscilaba entre un mes hasta un año.

Por su parte, en cuanto al segundo instrumento se obtuvo que solamente el 15.5% han recibido alguna vez un curso de capacitación, mientras que el 84.5% no ha recibido ningún curso. La utilidad de los cursos de la capacitación la mayoría menciona que es obtener un empleo, iniciar una actividad o un micronegocio. El 34.5% considera que su trabajo o actividad corresponde a su educación, capacitación y experiencia, en cambio el 62.1% reporta no saber relacionar su actividad con la educación.

Con respecto al costo del curso de capacitación al 78.8% de los participantes les gustaría que no tuviera costo alguno y se ofreciera como un servicio social de las Universidades.

Una de las causas principales por las que no asistiría a cursos de capacitación es porque no sabe a dónde acudir, pero sobre todo no cuentan con los recursos disponibles para hacerlo.

El 100% menciona que le gustaría que la capacitación se recibiera en una universidad o tecnológico, y que el curso incluyera, principalmente guías de estudio (51.5%), material audiovisual (27.9%), manuales (8.1%), constancia (6.6%) y prácticas sobre el tema (5.9%).

De esta forma, las principales conclusiones que se extraen de este documento son:

- Se genera autoempleo, el empleo es para los familiares, y en un porcentaje muy bajo para los no parientes.
- El microcrédito da lugar para que se desarrollen empresas familiares, con lo que solicitan de microcrédito pueden comprar los insumos y las mercancías.
- El negocio lo tienen en sus domicilios sin instalaciones especiales, con equipo rudimentario, especialmente se desenvuelven en el mercado informal.
- Los microcréditos no pueden ayudar a resolver todos los problemas de la sociedad, pero pueden servir de apoyo a aquellas personas que, de otro modo, se quedarían abandonadas a su suerte.
- El fortalecimiento de la microempresa puede abrir espacios de oportunidades productivas, permitiendo la inserción de gran parte de la población que ven a la microempresa como fuente generadora de empleo e ingreso y potenciadora del desarrollo económico local.

- El rasgo fundamental de las microempresas es la precariedad y que de hecho, existe un alto porcentaje de casos en los que la unidad económica es más una estrategia de supervivencia familiar que una verdadera fuente de acumulación de capital.
- No obstante, hay que reconocer que sí existen algunos casos minoritarios de microempresas que se podrían denominar “consolidadas” que logran superar el nivel de supervivencia, permitiendo a sus propietarios lograr unas condiciones de ingreso que les garantizan un nivel de vida digno.
- Proponen generar tecnologías apropiadas a la microempresa como unidad económica y social, que posibiliten incrementar las utilidades como resultado de la ampliación de las operaciones y la reducción de los costos.
- Continuar con el apoyo a un mayor número de microempresarios, mediante capacitación, asesoría y pequeños préstamos para incentivar sus negocios, alcanzar una mejor calidad de vida y llegar a ser autosuficientes, realizando convenios con universidades que están en la mejor disposición de apoyarlos con capital intelectual.
- Aumentar la competitividad de las microempresas, orientando las actividades de más de tres microempresarios, para el logro de un objetivo común, con especial interés en áreas temáticas como son: aumentar el número de clientes, mejorar la gestión, mejorar la tecnología y procesos productivos o negocios, innovar en procesos o productos, mejorar las condiciones de trabajo y empleo.

- Mejorar la gestión empresarial mediante la solución de problemas específicos, con el apoyo de alumnos de práctica profesional de los diferentes programas educativos de las universidades se les puede ofrecer un programa de consultoría a grupos de microempresas que pertenezcan a un mismo sector en las áreas de producción, comercialización, calidad, gestión organizacional, tecnología, seguridad industrial, finanzas básicas, gestión ambiental.
- Los microcréditos tal vez no sean una receta milagrosa, pero permiten a los prestatarios solicitar crédito y crear o ampliar microempresas para salir adelante con sus familias con una cobertura parcial de sus necesidades.

**D. ¿Se ganó algo, se perdió algo? Evidencia de un experimento de asignación de programa de microcrédito aleatorizado.**

Este estudio, elaborado por Manuela Angelucci, Dean Karlan y Jonathan Zinman para Compartamos Banco<sup>51</sup> se llevó a cabo en el centro-norte de Sonora, tomando como población objetivo el área no cubierta por el banco con 238 *clusters* geográficos. El objetivo principal de este estudio consistió en medir los diversos impactos de la entrada de Compartamos Banco estimando los impactos de una

---

<sup>51</sup> Manuela Angelucci es Profesora Asociada de Economía en la Universidad de Texas en Austin. Completó su doctorado en University College London en 2005. Su campo principal es la economía del desarrollo. Dean Karlan es un economista del desarrollo estadounidense. Es profesor de economía en la Universidad de Yale, colaborador en Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab y presidente fundador de Innovaciones para la Acción de la pobreza (IPA). Jonathan Zinman es profesor de economía en Dartmouth College y afiliado de investigación en el equipo de investigación de New Haven Innovations for Poverty Action y el Laboratorio de acción contra la pobreza Abdul Latif Jameel del Massachusetts Institute of Technology.



expansión de los préstamos grupales al 110% de la Tasa de porcentaje anual, utilizando el método del ensayo aleatorizado agrupado y encuestas de hogares de prestatarios elegibles así como sus negocios.

El diseño de asignación de programa aleatorizado utilizado aquí tiene ventajas y desventajas sobre las estrategias de aleatorización a nivel individual. La asignación al azar del programa mide de manera efectiva los efectos del tratamiento a nivel comunitario (más precisamente a nivel de la unidad de aleatorización), suponiendo que no existen efectos secundarios del tratamiento para controlar a través de los límites de la comunidad (no se tiene conocimiento de algún estudio anterior con evidencia de tales efectos secundarios).

La medición de los efectos del tratamiento a nivel comunitario cuenta con la ventaja de incorporar cualquier efecto de contagio dentro de la comunidad. En teoría, esto podría ser positivo (debido, por ejemplo, a las complementariedades entre empresas) o negativo (debido, por ejemplo, a la competencia de suma cero). Los efectos estimados en el grupo de tratamiento, con relación al control, son netas de cualquier desbordamiento del grupo de tratamiento intracomunitario de los prestatarios a los no prestatarios.

Capturar los efectos secundarios con aleatorización a nivel individual resulta más difícil. Pero la aleatorización a nivel individual se puede realizar a un costo menor debido a que típicamente ofrece un diferencial de absorción mayor entre el tratamiento y el control, mejorando así el poder estadístico para un tamaño de muestra dado.

Los efectos medios del tratamiento sugieren algo bueno y poco daño. Existe evidencia de una mayor inversión comercial y un aumento en el alisamiento del consumo. Felicidad, confianza en los demás y mujer.

En general, se encontraron muchos "perdedores y ganadores". Ninguno de los 17 resultados para los que se tuvieron datos de panel muestra mejoras significativas en la probabilidad de empeoramiento con el tiempo en el tratamiento en relación con las áreas de control. En el análisis de subgrupos, existen algunos subgrupos en particular, aquellos con ingresos más bajos y aquellos sin experiencia de crédito formal previa es estadísticamente débil: solo esos tres subgrupos, de 20 subgrupos, tienen más de tres efectos de tratamiento negativos.

Cabe aclarar que los resultados no tienen el modelo de préstamo óptimo derivado de que no se puede decir que un tipo diferente de producto, producto, etc. podría haber producido mejores (o peores) impactos. El horizonte temporal para medir los impactos varía entre individuos y grupos: el primer paso en el proceso es proporcionar los mejores resultados a los préstamos antes de que se completen las encuestas de seguimiento.

En el horizonte de evaluación de tres años, se encontraron efectos promedio generalmente positivos en la muestra de prestatarios y posibles prestatarios: existe evidencia de que las empresas crecen, de que los hogares son más capaces de administrar liquidez y riesgo, y de que (los posibles prestatarios son más felices, más confiando y tienen un mayor poder de decisión dentro del hogar).

Pero hay poca evidencia de la creación de riqueza: no se encontró evidencia de que las ganancias, el ingreso del hogar o el consumo aumenten en promedio. Es posible

que el impacto de la construcción de riqueza tarde años en germinar: las investigaciones futuras harían bien en evaluar los impactos en horizontes más largos de 2 a 3 años.

La expansión de Compartamos Banco también causó efectos de tratamiento heterogéneos: se encontraron diferencias significativas entre el tratamiento y los grupos de control en las desviaciones estándar para la mitad de los resultados evaluados. Además, también se encontró alguna evidencia de efectos locales en las formas de las distribuciones de resultados; en particular, los efectos del tratamiento de cuantiles muestran aumentos de la derecha en varios resultados, incluidos los beneficios comerciales.

Los efectos del tratamiento en la felicidad y en la confianza en las personas aumentan a lo largo de sus distribuciones. Una forma en que el trabajo futuro podría discernir mejor las implicaciones del bienestar de las expansiones crediticias (y otras intervenciones) es utilizar teorías para generar predicciones contrastables comprobables sobre los impactos en los momentos más elevados y las distribuciones.

Quizás lo más importante es que no se encontraron pruebas sólidas de que la expansión del crédito genere grandes cantidades de "perdedores y ganadores".

Primero, existen pocos efectos significativos y negativos en el tratamiento de cuantiles en las colas izquierdas, es decir, las personas en la cola izquierda de la distribución de los resultados no son perjudicados por el programa.

En segundo lugar, ninguno de los 17 resultados para los que se tienen datos de panel muestra aumentos significativos en la probabilidad de empeorar con el tiempo en el tratamiento en relación con las áreas de control.

Tercero, en el análisis de subgrupos, no se observa un patrón claro de impactos fuertemente negativos en ninguno de los 20 subgrupos que examinamos. Pero existen indicios de que algunos subgrupos, en particular, aquellos con ingresos más bajos y aquellos sin experiencia crediticia previa formal, experimentan efectos negativos en el tratamiento en equilibrio.

Las preocupaciones sobre la posibilidad de que el acceso ampliado al crédito (caro) haga más daño que bien motivan varias líneas de investigación en el futuro. Entender qué impulsa cualquier "sobreendeudamiento" es fundamental y queda mucho por hacer para desempaquetar las relaciones empíricas que sustentan los muchos sesgos de comportamiento y la hipótesis heurística de afectar las decisiones financieras.

Las preguntas estrechamente relacionadas se refieren a cómo la presentación del producto (por ejemplo, marketing, divulgaciones) y los precios median los impactos. Las nuevas evidencias de un estudio nacional no superpuesto con Compartamos sobre las tasas de interés muestran que la demanda es bastante elástica: recortar las APR en aproximadamente 10 puntos porcentuales (también una disminución del 10%) aumenta sustancialmente los préstamos tanto en los márgenes extensivos como intensivos, al tiempo que resulta sostenible, es decir, neutral en términos de rentabilidad para Compartamos (Karlan y Zinman 2013). Queda mucho trabajo por hacer para determinar los impactos de los cambios de precios en los prestatarios.

El estudio de impactos aquí combinado con el estudio de tasas de interés discutido directamente arriba, proporciona evidencia poco común sobre la mecánica de las "líneas de doble fondo". Compartamos, como muchas otras compañías (especialmente en microfinanzas), se ha etiquetado como una "empresa social" que maximiza el bienestar social sujeto a una restricción de maximización de ganancias.

El estudio de tasas de interés sugiere que Compartamos puede avanzar a lo largo de la frontera maximizando los beneficios al recortar los precios ante una demanda muy elástica, lo que aumenta sustancialmente el acceso al crédito sin realizar cambios importantes en sus operaciones.

Es decir, existe un rango de precios en el que Compartamos ha satisfecho la restricción de maximización de beneficios y, por lo tanto, el banco tiene un grado de libertad para elegir un precio que maximice el bienestar social. Los resultados de los dos artículos sugieren que maximizar el acceso, a través de precios más bajos, es una solución al problema de maximización de la empresa social.

En total, este estudio se suma a la creciente evidencia de que el microcrédito generalmente es beneficioso en promedio, pero no necesariamente transformador en las formas publicitadas a menudo por los profesionales, los legisladores y los donantes.

Los impactos más consistentes surgen en los resultados de bienestar más subjetivos y cualitativos, en lugar de los resultados económicos más tradicionales, como los ingresos y el consumo.

También se proporcionaron nuevas pruebas sobre varios impactos distributivos que sugieren que el acceso de crédito ampliado tiene efectos multifacéticos, complejos

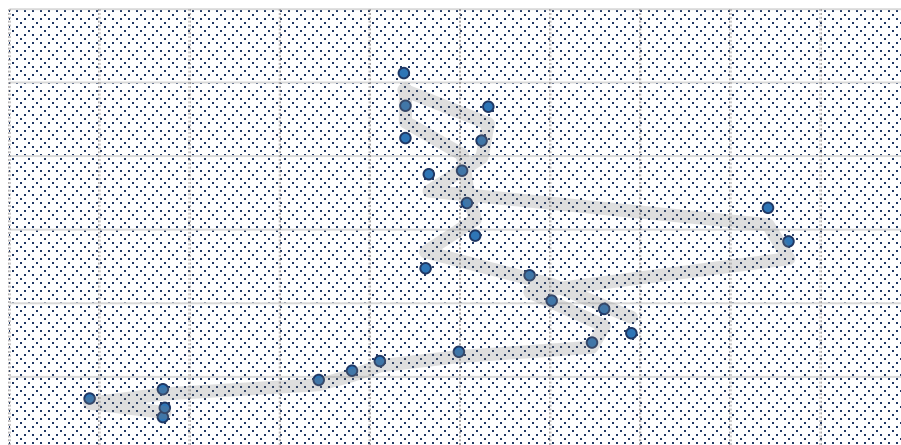
y heterogéneos en las empresas y los hogares. Una mejor comprensión de estos impactos distributivos puede ser clave para avanzar en el modelado, la aplicación y la evaluación de las innovaciones e intervenciones del mercado de crédito.

### 3.5 Un modelo de microfinanzas para México

Para comenzar, mediante gráficas de dispersión, presentaremos la forma en que se comportan las microfinanzas, las cooperativas y la banca comercial con respecto a la Pobreza. Las líneas de tendencia fueron realizadas mediante medias móviles [MA(2)].

**Gráfico 23. Relación entre Pobreza y Microfinanzas en México, 2010-2016.**

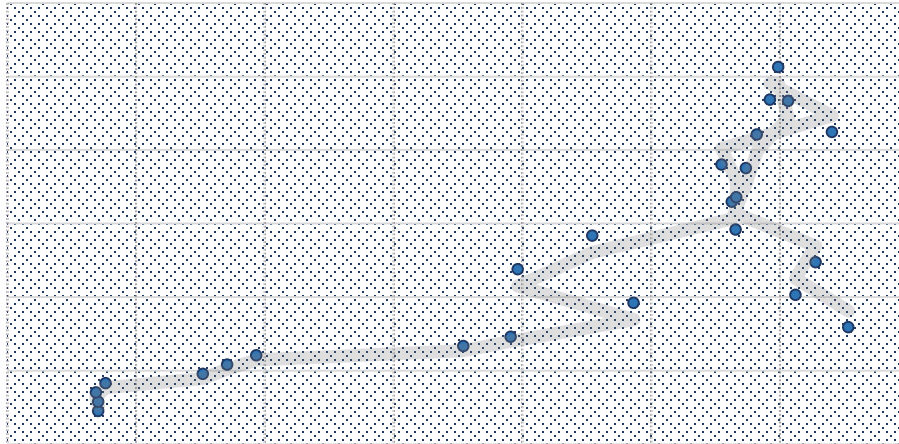
#### Dispersión Pobreza-Microfinanzas



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL y la CNBV.

**Gráfico 24. Relación entre Pobreza y Cooperativas en México, 2010-2016.**

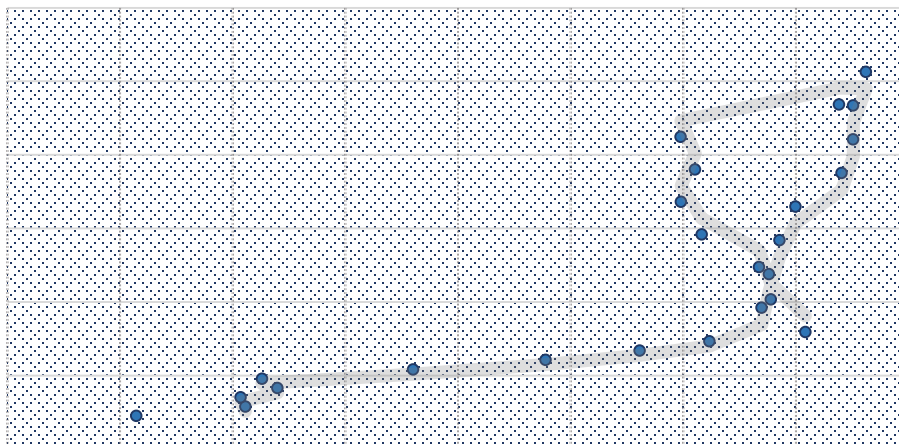
### Dispersión Pobreza-Cooperativas



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL y la CNBV.

**Gráfico 25. Relación entre Pobreza y Banca Comercial en México, 2010-2016.**

### Dispersión Pobreza-Banca Comercial



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL y la CNBV.

Como se puede observar en los gráficos de dispersión, la pobreza no guarda una relación estable con nuestras variables financieras, motivo por el cual el resultado no es concluyente y no es posible determinar con certeza la existencia de un

impacto en la pobreza motivado por las microfinanzas, las cooperativas o la banca comercial. Debido a esto será necesario determinar el vínculo entre las variables descritas, a través de un modelo econométrico.

El modelo al que se busca llegar es uno que considere un conjunto de rezagos para cada una de las variables. Así, el modelo representará una relación de largo plazo entre las variables a estudiar.

Además, con la intención de otorgar mayor precisión al modelo, será necesario incorporar variables de control debido al efecto que éstas tienen sobre nuestra variable dependiente (pobreza), y que, de no ser consideradas podrían modificar los resultados que queremos analizar.

Como se mencionó con anterioridad y de acuerdo con la definición de pobreza que tomamos de CONEVAL, la población cuyos ingresos son insuficientes para adquirir lo necesario para satisfacer las necesidades básicas, son las personas consideradas en esta situación.

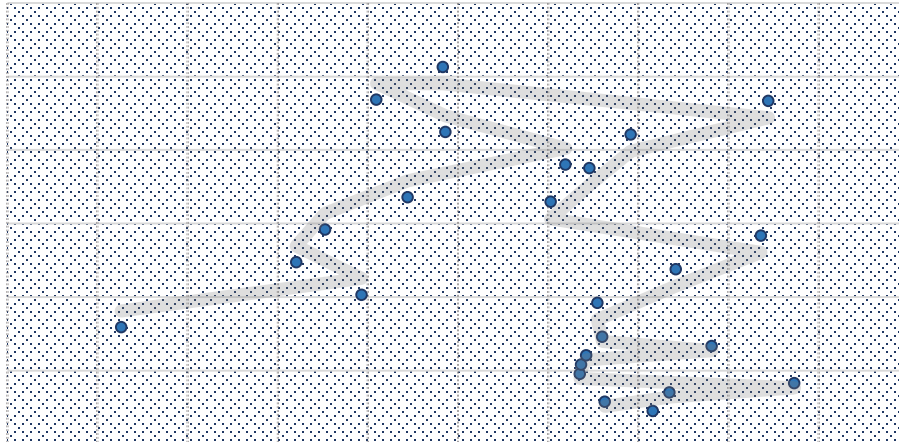
Aunado a lo anterior, para el informe de pobreza 2016 se indica la importancia que han tenido tanto la inflación como el mercado laboral en la determinación de la pobreza.

Por tal motivo se tomó al desempleo (como indicador del ingreso), al rezago educativo y a la inflación como algunos de los determinantes más importantes que inciden en la pobreza, cuyo comportamiento con respecto a nuestra variable, visto mediante gráficas de dispersión es el siguiente:



**Gráfico 26. Relación entre Pobreza y Desempleo en México, 2010-2016.**

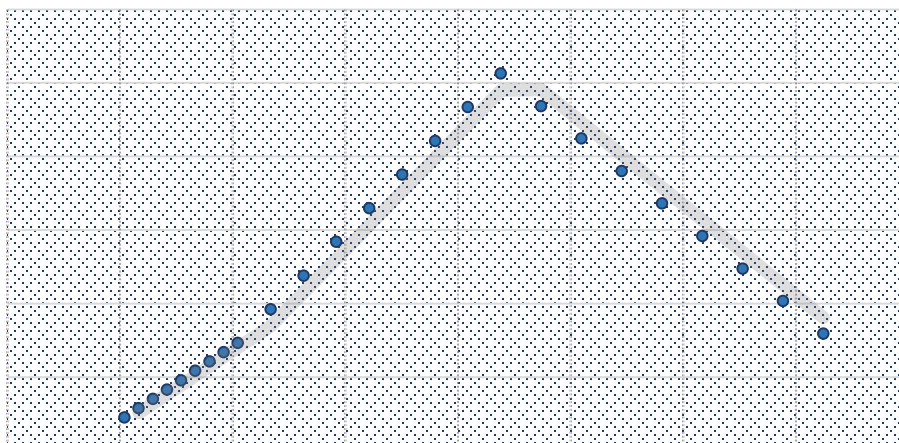
### Dispersión Pobreza-Desempleo



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL e INEGI.

**Gráfico 27. Relación entre Pobreza y Rezago educativo en México, 2010-2016**

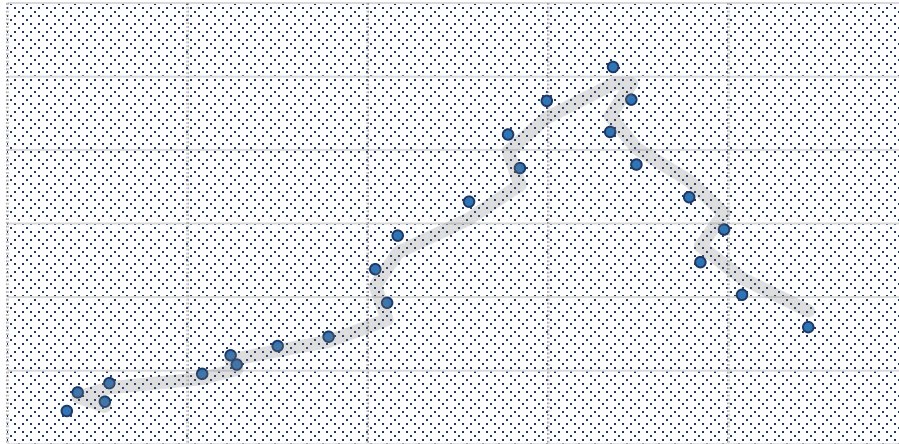
### Dispersión Pobreza-Rezago Educativo



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL.

**Gráfico 28. Relación entre Pobreza e Inflación en México, 2010-2016.**

### Dispersión Pobreza-Inflación



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL e INEGI.

Con este primer ejercicio se observa que tanto el rezago educativo como la inflación presentan una relación mejor definida con respecto a la pobreza aunque no necesariamente estable.

En el caso del desempleo, ésta variable no presenta un movimiento uniforme en relación a la pobreza, motivo por el que a continuación definiremos el modelo que utilizaremos para explicar de una forma más precisa el comportamiento de los elementos que señalamos.

Derivado de lo anterior, se elaboró un modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) de forma:

$$P_t = \beta_1 Inf_t + \beta_2 E_t + \beta_3 U_t - \beta_4 MF_t - \beta_5 Coo_t + \beta_6 BC_t + D13 + D15 + u_t$$

En dónde:

- $P_t$  = Pobreza<sup>52</sup>
- $Inf_t$  = Inflación<sup>53</sup>
- $E_t$  = Rezago educativo<sup>54</sup>
- $U_t$  = Desempleo<sup>55</sup>
- $MF_t$  = Microfinanzas<sup>56</sup>
- $Coo_t$  = Cooperativas<sup>57</sup>
- $BC_t$  = Banca Comercial<sup>57</sup>
- D13 y D15 = Dummies
- $u_t$  = Errores

El modelo descrito demostró ser adecuado para determinar la relación de las variables al pasar las siguientes pruebas<sup>58</sup>:

---

<sup>52</sup> Información obtenida del Coneval y extrapolada para poder ser utilizada con periodicidad anual.

<sup>53</sup> Información obtenida de INEGI.

<sup>54</sup> Información obtenida del Banco Mundial.

<sup>55</sup> Información obtenida de INEGI, medida en número de personas.

<sup>56</sup> Información obtenida de los Reportes de Inclusión Financiera publicados por la CNBV (2010-2016), variable medida por el "Número de puntos de acceso" (Sucursales Sofipo).

<sup>57</sup> Información obtenida de los Reportes de Inclusión Financiera publicados por la CNBV (2010-2016).

<sup>58</sup> El resultado de las pruebas se puede encontrar en el Anexo estadístico.

**Cuadro 7. Criterios y Pruebas del Modelo**

Criterios	Pruebas Generales	Prueba Particular
Coherencia con los datos	Coefficiente de determinación	R2
	Autocorrelación	Durbin Watson
		Multiplicadores de Lagrange
		Correlograma Estadístico Q
		Correlograma Residuales al cuadrado
	Heteroscedasticidad	Ramsey-Reset
		Breush-Godfrey
		Glejser
ARCH		
Modelo Admisible	Normalidad	Jarque-Bera
	Cambio Estructural	CUSUM Q
Restricciones válidas	Teoría Económica	General a lo específico
Teoría Económica	Valor de los coeficientes	

Fuente: Elaboración propia.

De la regresión se obtuvo lo siguiente:

**Cuadro 8. Resultados de la Regresión**

Resultados	Inflación	Rezago Educativo	Desempleo	Microfinanzas	Cooperativas	Banca Comercial	D13	D15
Coefficiente	0.5290	0.4177	0.1023	-0.1346	-0.0872	0.7775	0.0312	0.0223
Estadístico t	2.3940	6.1202	3.3632	-4.0863	-4.1435	6.9258	3.1412	2.2687
Prob.	0.0293	0.0000	0.0040	0.0009	0.0008	0.0000	0.0063	0.0375
Prueba	Valor							
R2	0.7562							
LM(2)	0.8196							
ARCH(2)	0.1324							
JB	0.6313							
Error Cuadrático Medio	0.0114							

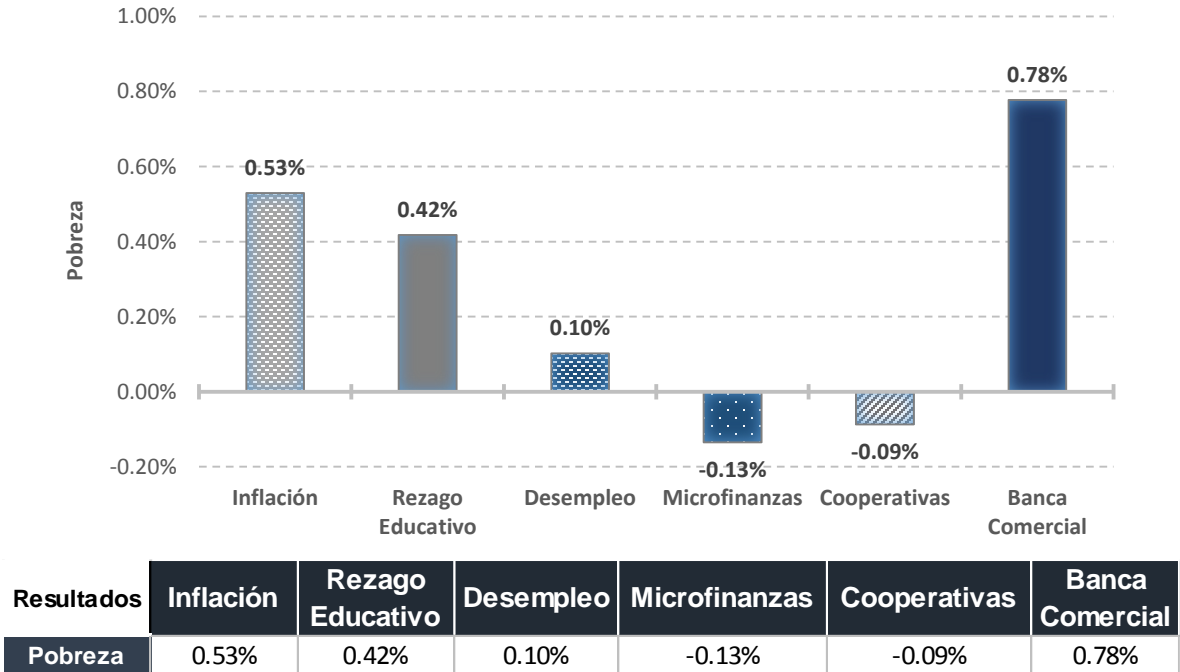
Fuente: Elaboración propia.

El modelo realizado tenía la posibilidad de generar una relación de corto plazo, sin embargo, para la pobreza se encontró que las variables analizadas no la afectan en el corto plazo, estas sólo presentan una relación estable en el largo plazo.

Considerando que una persona que nace pobre no dejará de serlo al obtener sus primeros grados escolares, que no puede trabajar para obtener mejores ingresos y que tampoco le es posible acceder a servicios financieros debido a su condición de menor de edad, el resultado resulta congruente con la realidad, en donde la persona en cuestión sólo podrá tener la oportunidad de salir de su condición de pobreza cuando cumpla por lo menos la mayoría de edad y pueda, con sus estudios (o sin ellos) conseguir becas, trabajo, emprender un negocio y/o conseguir financiamiento, todo esto para incrementar sus ingresos y con ello su calidad de vida, lo anterior únicamente en el largo plazo.

De esta forma, dicha relación de largo plazo se traduce en lo siguiente:

**Gráfico 29. Relación de Variables Explicativas vs Pobreza**



Fuente: Elaboración propia.

- Por cada punto porcentual en que se incrementa la **Inflación** la pobreza se **incrementa** en **0.53%**.
- Por cada punto porcentual en que se incrementa el **Rezago Educativo** la pobreza se **incrementa** en **0.42%**.
- Por cada punto porcentual en que se incrementa el **Desempleo** la pobreza se **incrementa** en **0.10%**.
- Por cada punto porcentual en que se incrementa la presencia de las **Microfinanzas**, la pobreza **disminuye** en **0.13%**.
- Por cada punto porcentual en que se incrementa la presencia de las **Cooperativas**, la pobreza **disminuye** en **0.09%**.
- Por cada punto porcentual en que se incrementa la presencia de la **Banca Comercial**, la pobreza **aumenta** en **0.78%**.

De acuerdo a lo obtenido se observa que la variable con mayor influencia sobre la pobreza es la banca comercial que, en contraste con lo esperado el modelo sugiere que provoca un incremento en la pobreza, con un efecto superior incluso que la inflación. Esta situación podría explicarse por el modelo de captación que utiliza la banca comercial en donde el prestatario, al incumplir con sus compromisos de deuda contraídos, puede perder todo aquello que dejó en garantía y además quedarse sin la capacidad de conseguir financiamiento por otros medios debido a la mancha reputacional en que derivará este quebranto, mismo que será plasmado en su comportamiento reportado por las Sociedades de Información Crediticia

(SIC)<sup>59</sup>. Esta persona, al no contar con los recursos necesarios para pagar su deuda y no poder financiarse nuevamente, se verá en la necesidad de vender sus activos (bienes) para resarcir la obligación pendiente más los intereses que ésta haya generado derivado del impago. Esto dejaría al deudor con la posibilidad de quedar en una situación de vulnerabilidad mayor a la que presentaba antes de recurrir al financiamiento.

Otra posible explicación al comportamiento entre estas variables podría provenir del hecho de que la banca comercial ofrece sus servicios también a Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), que es un sector inestable y con mayor probabilidad de caer en incumplimiento gracias a lo susceptibles que son ante los cambios en el mercado y a que, por lo general, no tienen una estructura financiera sólida que les permita enfrentar adversidades, esto sin dejar de lado la concentración con clientes o proveedores que pueden llegar a presentar. En la actualidad, las PyMES representan el 99.8% de las unidades económicas en México<sup>60</sup> y, de acuerdo con los censos económicos de INEGI<sup>61</sup>, la esperanza de vida al nacimiento de los negocios va desde 6.8 años para las empresas más pequeñas (1-2 personas ocupadas) hasta los 15.5 años para las empresas más grandes (11-15 personas ocupadas). Cuando las PyMES enfrentan problemas en el mercado y además problemas de liquidez, difícilmente podrán hacer frente a sus obligaciones

---

<sup>59</sup> Sociedades de información crediticia como Buró o Círculo de Crédito que reportan el comportamiento de los usuarios del sistema financiero ya sean personas físicas o morales,

<sup>60</sup> Arana, David, "Pymes mexicanas, un panorama para 2018", Forbes México, Revista digital, 31 de enero 2018. Fecha de consulta: 30 de septiembre 2018.

<sup>61</sup> INEGI, 2014.

financieras contraídas con bancos, motivo suficiente para tener que vender activos, reducir personal o hasta parar la operación, para poder subsanar las mismas.

Seguido de la banca comercial, la variable más importante en la determinación de la pobreza es la inflación, puesto que al crecer la inflación la pobreza crece también, esto se explica por la rápida disminución de poder adquisitivo que experimentan las personas y que no pueden compensar de manera inmediata con un incremento en sus ingresos, debido a que los sueldos son por lo general la última variable en ajustarse.

Por otra parte, mientras mayor sea el rezago educativo mayor pobreza habrá en el país, en una proporción incluso mayor al efecto que causa desempleo, situación que podría derivarse de que al tener un mayor grado de estudios existe una mayor posibilidad de generar ingresos y, en caso de quedar desempleado, la posibilidad de encontrar empleo nuevamente incrementa a diferencia de las personas con estudios mínimos. Aunque es importante mencionar que si una persona pierde su trabajo por cuestiones de salud o de edad avanzada, la posibilidad de que caiga en situación de vulnerabilidad es aún mayor.

En cuanto a las microfinanzas, el efecto que logran sobre la pobreza es mínimo, siendo la segunda variable con el menor impacto del total de las analizadas, seguida de las cooperativas, lo que nos lleva a determinar que aunque pueden ayudar a reducir la pobreza, no son suficientes para generar un cambio significativo en el nivel de vida de las personas en esta situación a nivel agregado.

Si bien, las microfinanzas pueden generar un mayor impacto con la ayuda de las cooperativas, no se podría erradicar la pobreza utilizándolas como el principal



instrumento para erradicarla, serían una mejor alternativa como política complementaria para mejorar las condiciones de la población en situación de vulnerabilidad (impulsado los créditos productivos) y como una plataforma para que posteriormente, de estas personas, las que demuestren ser personas confiables y que con esto representen un menor riesgo, puedan acceder al sistema financiero tradicional con mejores condiciones de financiamiento (tasas más bajas y mayores montos de préstamo).

Del modelo podemos concluir que, debido a que la pobreza se ve afectada únicamente en el largo plazo y a que la variable más significativa para reducirla es el rezago educativo, los esfuerzos para reducirla deben ir encaminados en el diseño de políticas y/o instrumentos/productos financieros que impulsen la disminución del mismo, buscando siempre una mayor cobertura y mejor calidad en la enseñanza.

Esto también puede significar una nueva oportunidad de negocio para las microfinancieras, ampliando sus productos así como su población objetivo, al promover nuevas formas de financiamiento para estudiantes con la finalidad de incentivar a las personas a terminar una carrera universitaria o una carrera técnica y que al mismo tiempo esto de como consecuencia una forma más eficiente de reducir la pobreza. Una propuesta para lograrlo puede basarse en que el gobierno enfoque sus esfuerzos en mejorar el acceso a la educación básica (considerándola como preescolar, primaria y secundaria) así como la calidad de la misma a través de programas sociales para que al terminar estos estadios, las instituciones microfinancieras y/o cooperativas puedan complementar el acceso a la educación a través de la oferta de créditos para universitarios o técnicos.

## Conclusiones

A lo largo de este trabajo se presentó la evolución de las microfinanzas como un esfuerzo por incluir a las personas con ingresos bajos y en situación de pobreza en el sistema financiero mediante instituciones de carácter altruista y cuyas bases fueran sustancialmente opuestas a las de la banca tradicional (en principio), todo esto con la finalidad primordial de erradicar la pobreza.

Como corolario del presente trabajo, se plantearán las conclusiones más relevantes obtenidas del análisis y correspondientes a los objetivos planteados en el comienzo, decantando así en la resolución de la hipótesis que motivó el nacimiento de la presente tesis.

Comenzando por el surgimiento de las microfinanzas, éstas nacen como respuesta a la necesidad de financiamiento de las personas de bajos ingresos, buscando erradicar la pobreza mediante la acción de incentivar de actividades productivas en los deciles más bajos de la población.

Desde su antecedente más remoto hasta la aparición del movimiento Women's World Banking, en 1975 aproximadamente, las microfinanzas habían sido sinónimo de microcrédito. Sin embargo, a partir de 1983 y con la transformación del Banco Grameen para pasar a ser una institución financiera formal, se comenzaron a ofrecer también instrumentos de ahorro y seguros para proteger al cliente de escasos recursos.

Con el tiempo, las microfinanzas evolucionaron al grado de dividirse en dos grandes vertientes, por un lado en instituciones con fines de lucro y dirigidas a un público

más amplio, mientras que por el otro se convirtieron en programas de desarrollo social emitidos por el gobierno. De esta forma, las microfinanzas hoy en día cuentan con múltiples objetivos que pueden enunciarse de forma general en: por una parte, la búsqueda de rentabilidad y por otra, la reducción de la pobreza a través de instituciones públicas y privadas.

Existen diversas tendencias en el sector, pero podemos destacar las tres más destacadas: La primera se refiere a la diversidad de los clientes y el rango de los servicios que se expanden incentivados por las necesidades de los microempresarios, de las familias de pequeños agricultores y de los consumidores de ingresos bajos.

La segunda tendencia se encuentra asociada al tipo de instituciones. Existe una gran diversidad de éstas (jurídicamente hablando), sin embargo la tendencia es ir hacia una regulación con mayor alcance, esto por exigencia de donantes, gobiernos y la transparencia de los fondos.

La tercer tendencia se refiere al uso de la tecnología con la finalidad de desarrollar un sistema de información gerencial, es decir, un sistema de información que permita una mejor toma de decisiones mediante información oportuna. Esto permite a las instituciones contar con información financiera y contable al día además de fomentar un seguimiento de la cartera de préstamos que posibilitan la generación de reportes diarios sobre morosidad y otros indicadores relevantes.

Adicionalmente, vale la pena enfatizar la importancia que han cobrado las instituciones de microfinanzas en el financiamiento de las micro y pequeñas

empresas, quienes constituyen una fuente importante de empleo y de generación de ingresos en la economía.

No obstante, a pesar de la expansión y el reconocimiento que han conseguido a lo largo de su trayectoria, las microfinanzas no han logrado disminuir la pobreza al ritmo que se proponían en sus inicios, de hecho, la población en situación de pobreza representa aún una parte importante de la población total en el país (41.88%). Aunado a lo anterior, los datos sugieren que las microfinanzas si tienen un impacto en la pobreza, sin embargo es muy pequeño y por lo tanto podemos confirmar la hipótesis de que si bien, los microcréditos han significado un avance en materia de inclusión financiera y han ayudado a un porcentaje de la población para salir de un estado de vulnerabilidad económica, no tienen la fuerza suficiente para erradicar el problema y menos aún en un corto período de tiempo.

Los resultados del modelo elaborado también arrojan que una de las vías más efectivas para influir en la reducción de la pobreza es la educación, esta información podría ser aprovechada por el sector microfinanciero, incluso el financiero, para ampliar los productos que ofrecen así como explorar una nueva forma de financiamiento que propicie la reducción del rezago educativo y no sólo el consumo de los estudiantes por la vía de tarjetas de crédito.

El surgimiento de éste sector financiero ha implicado retos que van desde la aplicación correcta de los recursos para éstos deriven en rentabilidad, la asimilación correcta de tecnología, la regulación que debe existir alrededor de él así como la correcta medición la forma en que opera para poder determinar los alcances del mismo y, que de esta manera evolucione hacia la obtención de cada vez mejores

resultados que se traduzcan en una mejora en la calidad de vida de los usuarios, para el logro de este objetivo se deberá buscar consolidar una metodología que incorpore los aspectos antes mencionados.

Es importante destacar que, pese a que la metodología operativa de las microfinanzas es distinta a la utilizada por la banca tradicional, esto no significa que ambos tipos de instituciones deban estar peleadas o que no pudieran relacionarse con la finalidad de lograr una mayor cobertura u ofrecer nuevos productos, situación que podría permitir al sector transitar de uno profundamente pulverizado, a otro en dónde la competencia permita alcanzar economías de escala, una regulación más eficiente y como consecuencia, sea un sector más ordenado.

Así como los demás productos financieros, las microfinanzas pueden permitir el inicio o continuación de actividades productivas, el cambio de giro o nicho de mercado, así como un mejor manejo de las finanzas privadas y un acceso más eficiente a mecanismos de aseguramiento. Es por esto por lo que lograr que las grandes mayorías se encuentren incluidas en el sistema financiero formal es pieza fundamental para elevar el bienestar privado y social, aumentar la movilidad socioeconómica y robustecer el mercado interno.

Por último, es importante mencionar que la efectividad de las microfinanzas no depende únicamente de las instituciones que las proveen, también existe responsabilidad en cómo hacen uso de ellas los beneficiarios.

Una de las características más relevantes en la población objetivo es la falta de educación financiera que se traduce en problemas como el sobre endeudamiento, - de aquí la importancia de un sistema de información entre microfinancieras-

situación que puede provocar que las personas sean las responsables de terminar en una situación de pobreza aún mayor.

Al final del día, México cuenta con el mercado más grande de microfinanzas en América Latina y el Caribe. Actualmente las microfinancieras en nuestro país presentan una cartera crediticia de un poco más de 28 mil millones de pesos, ofreciendo préstamos promedio de 4 mil quinientos pesos, reciben remesas, captan el ahorro privado, ofrecen microseguros y distribuyen las transferencias monetarias de muchos programas sociales del gobierno, entre otras operaciones. Sin embargo, todavía se cuenta con espacio para una mayor cobertura y penetración de mercado. Así, queda claro que con la evolución de este instrumento financiero evolucionan también las situaciones a las que se enfrenta, y se abre la puerta a seguir investigando para resolver preguntas como:

- ¿Un prestamista sin fines de lucro generaría impactos diferentes a los generados por uno con fines de lucro? ¿Más uniformes o mejores?
- ¿Los precios bajos son inequívocamente mejores para el bienestar del consumidor, o si algunos precios más altos proporcionan una forma de disciplina conductual contra el sobreendeudamiento?
- ¿Se trata del tipo de persona o de su falta de experiencia en el uso del crédito?
- ¿Se puede proporcionar capacitación a los usuarios de estos servicios de manera neutral en términos de rentabilidad?

## Bibliografía

1. Adams Dale W. and Von Pischke J.D., "Microenterprise Credit Programs: Déjà vu, World Development", Vol. 20, pp. 1463-1470, 1992
2. Alpízar, Carlos A. y Claudio González-Vega, "El sector de las microfinanzas en México", en Claudio González-Vega, compilador, Los mercados de las finanzas populares y rurales en México. Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance. México, D.F.; Proyecto AFIRMA, 2006.
3. Alpízar, Carlos A., Malena Svarch y Claudio González-Vega, "El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito en México", en Claudio González-Vega, compilador, Los mercados de las finanzas populares y rurales en México. Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance. México, D.F.; Proyecto AFIRMA, 2006.
4. Argandoña, Antonio, "Credit accessibility and corporate social responsibility in financial institutions: the case of microfinance", "Business Ethics: A European Review, 2009."
5. Armendáriz de Aghion, Beatriz y Jonathan Morduch, "The Economics of Microfinance", Cambridge, MA.: The MIT Press, 2005.
6. Armendáriz de Aghion, Beatriz y Mourduch, Jonathan, "The economics of microfinance", MIT Press, 2005.

7. Asociación de Bancos de México, “La banca en México: Breves síntesis de grandes transformaciones (1982 – 1996)”, México D.F., 2005.  
[http://www.abm.org.mx/banca\\_mexico/historia.htm](http://www.abm.org.mx/banca_mexico/historia.htm).
8. Ávalos, Marcos y Fausto Hernández Trigo, “Competencia bancaria en México”, México, D.F.: Documento de CEPAL LC-MEX-L. 722, junio 2006.
9. Banco Interamericano del Desarrollo, “México: Rural Financial System Consolidation Program” (ME-0243), Propuesta de préstamo, Washington, D.C., 2002.
10. Barber Carlos, González José C., Moreno Raúl y Franck Adrián, "Microfinanzas en América Latina", Edit. LID Editorial Mexicana, Colección Acción Empresarial, México, 2010.
11. Baz, Verónica, “SOFOLLES: abriendo brecha”, Centro de Investigación para el Desarrollo A.C., Reforma, Sección Negocios, 1ro julio de 2005.
12. Berger, Allen y Gregory Udell, “The Future of Relationship Lending”, en The Future of Banking, editado por E. Benton Gup. Westport, CT: Quórum, pp.203-227, 2003.
13. Berguer Marguerite, “Las microfinanzas: un mercado emergente dentro de los mercados emergentes”, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 2007.
14. Blair Christine, “The Future of Banking in América - The Mixing of Banking and Commerce: Current Policy Issues”, FDIC Banking Review Series, Vol. 16, No. 4, 2004.



15. Booz Allen and Hamilton, "Please Wait for the Next Available Agent...". The New Frontier in Service Delivery", 2003. <http://www.boozallen.com>
16. Burnham Bill, "The Internet and Retail Banking", Strategy & Business, First Quarter Issue, 1997.
17. <http://www.strategy-business.com/search/archives/?issue=8890>
18. Calmeadow, "The microbanking Bulletin", A publication of Calmeadow, Issue No.5., 2000. <http://calmeadow.com>
19. Camacho, Arnoldo y Claudio González-Vega, "Supervisión bancaria en Centroamérica." En Regulación, competencia y eficiencia en la banca costarricense, Edna Camacho y Claudio González-Vega, edits San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1994.
20. Campos Bolaño Pilar, "El ahorro popular en México: Acumulando activos para superar la pobreza." México: Ángel Porrúa, 2005.
21. Chaves Rodrigo A. y González Vega Claudio, (1992) "Principios de Regulación y Supervisión Prudencial: Aplicabilidad a organizaciones financieras para microempresas", en Banking and Poverty: The new World of Microenterprise Finance, Edit. Elizabeth Rhyne y María Otero, 1994.
22. Christen Robert Peck and Rosenberg Richard, "The Rush to regulate: Legal Frameworks for Microfinance", Enero de 2000.
23. Christen Robert Peck, Capítulo 14, Comentario y Perspectiva, "Dinero Seguro, desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina", Glenn D. Westley y Brian Branch, Editores, Banco Interamericano y Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, Washington DC, 2000.

24. Christen Robert, "The Future of Microfinance", Development Finance Brown-Bag Seminar, Columbus: The Ohio State University, Rural Finance Program, 18 de Febrero 2005.
25. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Modificaciones a la Ley de Ahorro y Crédito Popular". Julio 2006. [http://www.cnbv.gob.mx/recursos/LACP\\_2006.doc](http://www.cnbv.gob.mx/recursos/LACP_2006.doc).
26. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Boletín Estadístico. Banca Múltiple. Varios números. <http://www.cnbv.gob.mx>
27. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Boletín Estadístico. Sociedades Financieras de Objeto Limitado. Varios números. <http://www.cnbv.gob.mx>
28. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), "Medición de la pobreza 2008-2016". <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Que-es-la-medicion-multidimensional-de-la-pobreza.aspx>.
29. Consejo Nacional de Inclusión Financiera, "Política Nacional de Inclusión Financiera", Ciudad de México, México, Junio 2016.
30. Cotler Pablo, "Las entidades microfinancieras del México urbano". México, Universidad Iberoamericana, 2004.
31. Del Angel Gustavo, "The Corporate Governance of the Mexican Banking System. A Historical Perspective." Documento de Trabajo, División de Economía. México, D.F.: CIDE, 2006.
32. Diario Oficial de la Federación (DOF), "Lineamientos y criterios generales para la definición, identificación y medición de la pobreza", México, 30 de octubre 2018.

33. Esquivel Horacio, "Los costos de las microfinanzas, un análisis de las nuevas tendencias en el sector", México, noviembre de 2008.
34. Esquivel Horacio, "Microfinanzas y revolución: de Marx a Yunus", El economista, julio de 2009.
35. Esquivel Horacio, "Situación actual del sistema de ahorro y crédito popular", Boletín de microfinanzas, año 5, núm. 12, octubre de 2008.
36. FELABAN, "Bancarización para la mayoría: Microfinanzas rentables y responsables." Federación Latinoamericana de Bancos, Women's World Banking, 2005. [http://www.felaban.com/pdf/bancarizacion\\_para\\_mayoria.pdf](http://www.felaban.com/pdf/bancarizacion_para_mayoria.pdf)
37. Fisher Stanley, "Microfinance", Presentation of the Vice Chairman of Citigroup, during the meeting on the Global Network for Banking Innovation in Microfinance, New York, 2002.
38. George A. Akerlof, "The market for lemons. Quality Uncertainty and the market mechanism", Quarterly Journal of economic, vol. 84, núm. 3, 1970, pp. 488-500.
39. González -Vega Claudio, "Marco Teórico y Experiencias en el Financiamiento de la Pequeña Empresa", en Financiamiento y Apoyo a la microempresa, Claudio González Vega y Tomas Miller, Edit San José: Academia de Centroamérica, 1990.
40. Gonzalo Puente Ibarnegaray, "Regulación de instituciones microfinancieras", Primer Foro de Banca social de la Ciudad de México, Asamblea legislativa del distrito Federal, 18 de abril de 2006.
41. Hatch, John, "Conferencia ofrecida en Provo", Utah, marzo de 2006.

42. Iffath Sharif y Geoffrey Word, "Who Needs credit? Poverty and Finance in Bangladesh", University Press, 1997.
43. Inter-American Development Bank, "Reingeniería de un programa de desarrollo microempresarial: propuesta de reforma administrativa y de política del programa de pequeños proyectos del BID", Diciembre de 1998.
44. J. Stiglitz y A. Weiss, "Credit rationing in markets with Imperfect Information", American economic review, vol. 71, núm. 3, junio de 1981, pp. 393-410.
45. Khandker, Shahidur, "Fighting Poverty UIT Microcredit: Experience in Bangladesh, Nueva York": Banco Mundial, 1998.
46. Ledgerwood, Joanna, "Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective", Banco mundial, 1999, pp. 205.
47. Mansell Carstens, "Las finanzas populares en México", Itam, México, 1995.
48. Martín Cavanna, Javier, "Del microcrédito a las microfinanzas", Revista de empresa, No. 19, enero-marzo, 2007.
49. McKinsey Global Institute, "Digital finance for all: Powering Inclusive growth in emerging economies", 2016.
50. Minzer, Rodolfo, "Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño", Serie Estudios y Perspectivas, CEPAL (sede subregional en México), junio de 2011.
51. Muñoz R., "Alcance de las Microfinanzas para el Desarrollo Local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: Un análisis de casos", Universidad Nacional General Sarmiento, Argentina, 2006.

52. Prahalad C.K., "The Fortune at the Bottom of the Pyramid, Erradicating Poverty through Profits, Wharton School Publishing", Filadelfia, 2006.
53. Quirós R., Rodolfo, "Access to Agricultural Credit in Costa Rica", Thesis, The Ohio State University, 1991.
54. Robinson, Marguerite, "The microfinance Revolution", Banco mundial, 2001.
55. Rosales Ramón, "Marco Regulatorio de las instituciones especializadas en microfinanzas", Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 2004.
56. Ruiz Durán Clemente, "Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional", UNAM-GDF, 2002.
57. Ruiz Durán, Clemente, "Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional", UNAM-GDF, México, 2002.
58. Seibel H. D., "'History matters in microfinance' Small Enterprise Development", de International Journal of Microfinance and Business Development, Vol. 14(2): 10-12, 2003.
59. Sharif Iffath y Word Geoffrey, "Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh", University Press, 1997.
60. Torralba Simón, "Microfinanzas: descripción del fenómeno y análisis crítico de su impacto", Tesis, Universidad Zaragoza, Facultad de Economía y Empresa, 2013.
61. Un Informe de ProDesarrollo, "Benchmarking: de las Microfinanzas en México 2016-2017", ProDesarrollo, Ciudad de México, México, 26 de octubre 2017.
62. Van Maanen G., "Microcredit: Sound business or development instrument", SGO Uitgeverij-Hoevelaken, Voorburg, Países Bajos, 2004.

63. Vergara Contreras, Abraham, "Regulación y supervisión de las microfinanzas", Las Microfinanzas en México: Instrumento de desarrollo e inclusión financiera, IMEF, 2013.
64. Vogel Robert C., "Movilización de Ahorros: La Mitad Olvidada de las Finanzas Rurales, en Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión", Dale W Adams, Claudio González Vega, y J.D. Von Pischke, Edit The Ohio State University, 1987.
65. Wenner Mark y Proenza Francisco, "Las Finanzas rurales en América Latina y el Caribe: Desafíos y Oportunidades, Banco Interamericano de Desarrollo", Anales del II Foro Interamericano de la Microempresa, Buenos Aires, 1999.
66. Yaron Jacob, McDonald Benjamin, Stephanie Charitonenko, "Promoting Efficient Rural Financial Intermediation", Research Observer, The World Bank, Volume13, Number 2, August, 1998.
67. Yunus, Muhammad, "Hacia un mundo sin pobreza", Andrés Bello, México, 1997.
68. Zárate Olivia Martha, "Las microfinanzas en México, un acercamiento", Ciencia Administrativa 2010-1, IIESCA-UV, 2010.

## Anexo Estadístico

### Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO).

Regresión.

Dependent Variable: LP				
Method: Least Squares				
Date: 11/19/18 Time: 00:19				
Sample (adjusted): 2011Q1 2016Q4				
Included observations: 24 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LU	0.102335	0.030428	3.363161	0.0040
LE	0.417693	0.068249	6.120166	0.0000
LMF	-0.134551	0.032927	-4.086321	0.0009
LBC	0.777490	0.112261	6.925758	0.0000
LCOO	-0.087177	0.021040	-4.143468	0.0008
P	0.529004	0.220974	2.393963	0.0293
D15	0.031158	0.009919	3.141204	0.0063
D13	0.022280	0.009821	2.268744	0.0375
R-squared	0.756299	Mean dependent var		10.89561
Adjusted R-squared	0.649680	S.D. dependent var		0.014262
S.E. of regression	0.008441	Akaike info criterion		-6.450192
Sum squared resid	0.001140	Schwarz criterion		-6.057507
Log likelihood	85.40231	Hannan-Quinn criter.		-6.346013
Durbin-Watson stat	1.965652			

## Pruebas

### 1. Correlograma estadístico Q

Date: 11/19/18 Time: 00:23

Sample: 2010Q4 2016Q4

Included observations: 24

	Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1			-0.006	-0.006	0.0011	0.974
2			-0.125	-0.125	0.4448	0.801
3			0.072	0.071	0.5989	0.897
4			-0.169	-0.188	1.4870	0.829
5			-0.001	0.021	1.4870	0.915
6			-0.085	-0.147	1.7359	0.942
7			-0.053	-0.021	1.8393	0.968
8			-0.067	-0.147	2.0135	0.981
9			-0.104	-0.101	2.4597	0.982
10			0.039	-0.038	2.5272	0.990
11			-0.136	-0.194	3.4190	0.984
12			-0.051	-0.107	3.5546	0.990

### 2. Correlograma errores al cuadrado

Date: 11/19/18 Time: 00:23

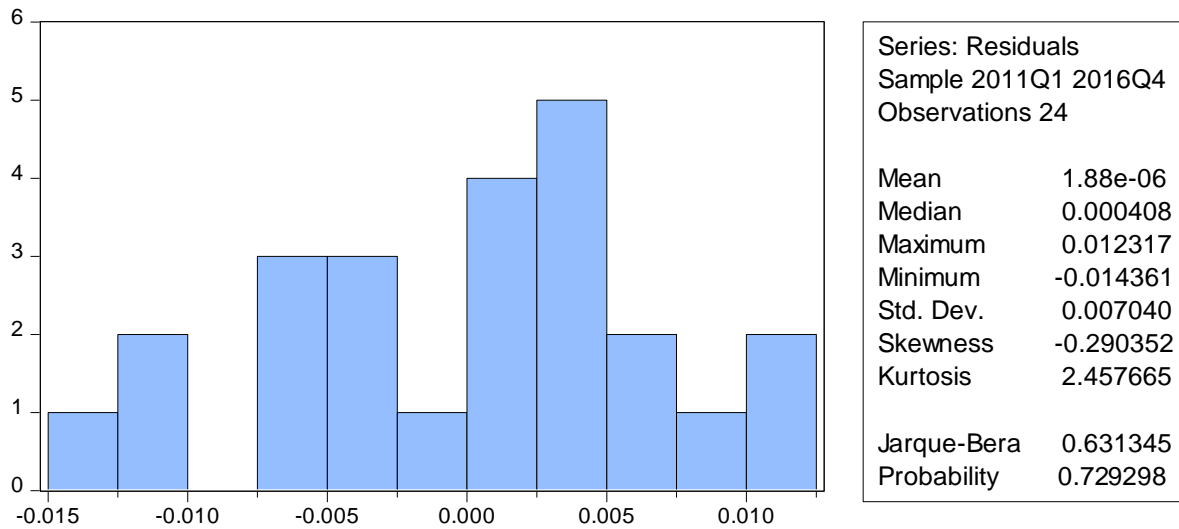
Sample: 2010Q4 2016Q4

Included observations: 24

	Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1			-0.104	-0.104	0.2944	0.587
2			-0.324	-0.338	3.2677	0.195
3			0.112	0.036	3.6389	0.303
4			0.144	0.061	4.2821	0.369
5			-0.344	-0.310	8.1720	0.147
6			0.141	0.161	8.8659	0.181
7			0.079	-0.125	9.0941	0.246
8			-0.082	0.028	9.3573	0.313
9			-0.096	-0.073	9.7431	0.372
10			0.093	-0.081	10.132	0.429
11			-0.174	-0.155	11.588	0.395
12			0.027	-0.022	11.626	0.476



### 3. Prueba de Normalidad



### 4. Correlación Multiplicadores de Lagrange

#### Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

<b>F-statistic</b>	<b>0.201837</b>	<b>Prob. F(2,14)</b>	<b>0.8196</b>
<b>Obs*R-squared</b>	<b>0.672618</b>	<b>Prob. Chi-Square(2)</b>	<b>0.7144</b>

Test Equation:  
 Dependent Variable: RESID  
 Method: Least Squares  
 Date: 11/19/18 Time: 00:24  
 Sample: 2011Q1 2016Q4  
 Included observations: 24  
 Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LU	0.001951	0.032675	0.059713	0.9532
LE	0.010788	0.074362	0.145072	0.8867
LMF	-0.006720	0.038034	-0.176675	0.8623
LBC	-0.010071	0.119856	-0.084023	0.9342
LCOO	0.002816	0.022997	0.122468	0.9043
P	-0.033935	0.254171	-0.133514	0.8957
D15	0.000148	0.010588	0.013962	0.9891
D13	0.000925	0.012330	0.075013	0.9413
RESID(-1)	-0.081458	0.377599	-0.215726	0.8323
RESID(-2)	-0.220071	0.346827	-0.634528	0.5360

R-squared	0.028026	Mean dependent var	1.88E-06
Adjusted R-squared	-0.596815	S.D. dependent var	0.007040
S.E. of regression	0.008897	Akaike info criterion	-6.311951
Sum squared resid	0.001108	Schwarz criterion	-5.821096
Log likelihood	85.74342	Hannan-Quinn criter.	-6.181727
Durbin-Watson stat	1.918045		

## 5. Prueba ARCH Heteroscedasticidad

### Heteroskedasticity Test: ARCH

<b>F-statistic</b>	<b>2.253404</b>	<b>Prob. F(2,19)</b>	<b>0.1324</b>
<b>Obs*R-squared</b>	<b>4.217917</b>	<b>Prob. Chi-Square(2)</b>	<b>0.1214</b>

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 11/19/18 Time: 00:27

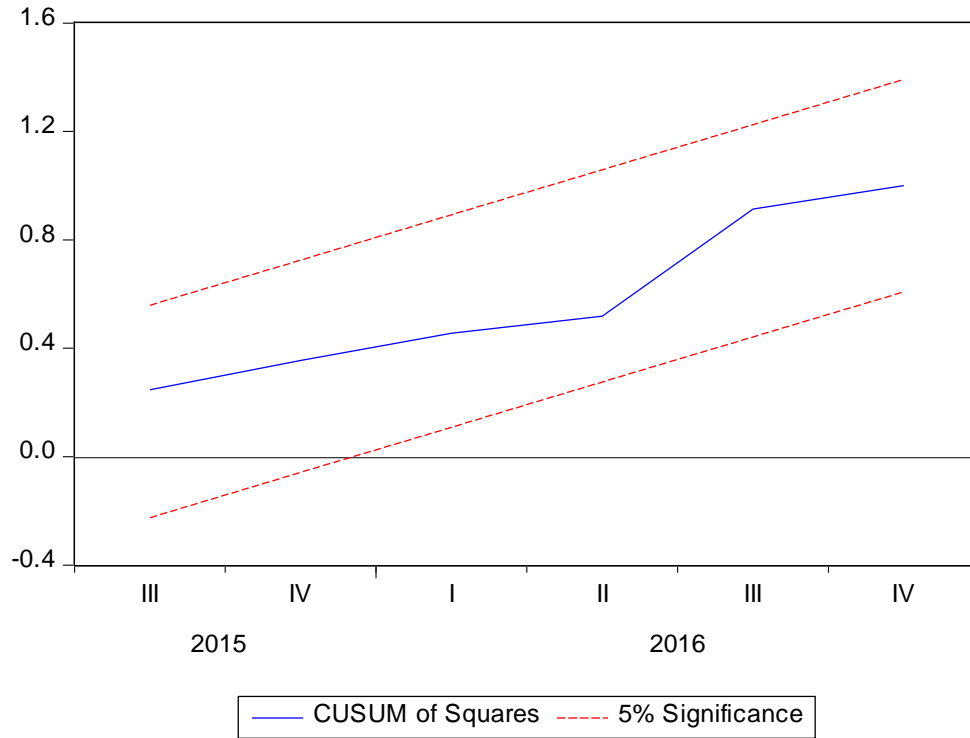
Sample (adjusted): 2011Q3 2016Q4

Included observations: 22 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.06E-05	1.94E-05	4.161865	0.0005
RESID^2(-1)	-0.184466	0.205662	-0.896939	0.3810
RESID^2(-2)	-0.503660	0.248862	-2.023851	0.0573

R-squared	0.191723	Mean dependent var	5.12E-05
Adjusted R-squared	0.106642	S.D. dependent var	5.99E-05
S.E. of regression	5.66E-05	Akaike info criterion	-16.59601
Sum squared resid	6.08E-08	Schwarz criterion	-16.44723
Log likelihood	185.5561	Hannan-Quinn criter.	-16.56096
F-statistic	2.253404	Durbin-Watson stat	1.800642
Prob(F-statistic)	0.132379		

## 6. Prueba de estabilidad CUSUM cuadrada



## Mecanismo de Corrección de Errores (MCE).

### Regresión.

Dependent Variable: DP  
 Method: Least Squares  
 Date: 11/19/18 Time: 01:29  
 Sample (adjusted): 2011Q4 2016Q4  
 Included observations: 21 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DP(-1)	0.526768	0.192164	2.741245	0.2227
DBC	0.112893	0.055100	2.048892	0.2891
DBC(-1)	-0.158548	0.063481	-2.497584	0.2425

DBC(-2)	0.023345	0.064629	0.361215	0.7793
DCOO	0.037159	0.015969	2.326907	0.2584
DCOO(-1)	0.023253	0.020394	1.140177	0.4584
DCOO(-2)	0.021555	0.021293	1.012326	0.4961
DE	-1.155743	1.250445	-0.924265	0.5250
DE(-1)	4.230790	2.181834	1.939098	0.3031
DE(-2)	-3.417550	1.334514	-2.560894	0.2370
DINF	0.209431	0.090285	2.319657	0.2591
DINF(-1)	-0.067733	0.159637	-0.424295	0.7445
DINF(-2)	0.282677	0.069803	4.049659	0.1541
DMF	-0.020342	0.005789	-3.513777	0.1765
DMF(-1)	-0.021011	0.011949	-1.758456	0.3292
DMF(-2)	-0.008841	0.007693	-1.149246	0.4559
DU	-0.025590	0.022798	-1.122446	0.4633
DU(-1)	0.035079	0.010780	3.254208	0.1898
DU(-2)	0.014681	0.022337	0.657261	0.6298
RES(-1)	0.069479	0.095471	0.727750	0.5995

R-squared	0.996562	Mean dependent var	0.000362
Adjusted R-squared	0.931247	S.D. dependent var	0.004059
S.E. of regression	0.001064	Akaike info criterion	-11.99257
Sum squared resid	1.13E-06	Schwarz criterion	-10.99778
Log likelihood	145.9219	Hannan-Quinn criter.	-11.77667
Durbin-Watson stat	0.950778		

Dependent Variable: DP  
Method: Least Squares  
Date: 11/19/18 Time: 01:31  
Sample (adjusted): 2012Q1 2016Q4  
Included observations: 20 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DP(-1)	0.893462	0.266047	3.358283	0.0043
DP(-2)	0.032833	0.355532	0.092348	0.9276
DP(-3)	0.003707	0.349420	0.010610	0.9917
DP(-4)	-0.092741	0.266160	-0.348439	0.7324
RES(-1)	-0.040802	0.082094	-0.497014	0.6264

R-squared	0.743663	Mean dependent var	0.000317
Adjusted R-squared	0.675306	S.D. dependent var	0.004159
S.E. of regression	0.002370	Akaike info criterion	-9.039428
Sum squared resid	8.43E-05	Schwarz criterion	-8.790494
Log likelihood	95.39428	Hannan-Quinn criter.	-8.990833
Durbin-Watson stat	2.001575		