



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Facultad de Economía

EL PAPEL DE LA INFORMACIÓN EN EL OTORGAMIENTO DE
CRÉDITO EN LAS MICROFINANZAS

TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

Presenta:

Sergio Jiménez Arriola

Directora de Tesis:

Lic. Claudia Jacqueline Bribiesca Silva



Ciudad Universitaria, CD. MX., Febrero 2021.



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.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1 EL CREDITO	4
1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	8
1.1 <i>LA OFERTA DE CRÉDITO SUBSIDIADO</i>	8
1.2 <i>PRESTAMISTAS INFORMALES</i>	10
1.3 <i>INSTITUCIONES FINANCIERAS</i>	14
1.3.1. Microfinancieras en México.....	17
1.3.1.1 Compartamos Banco	
1.3.1.2 Genera	
CAPÍTULO 2. LA INFORMACION ASIMETRICA	18
2. <i>LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA Y EL MICRO CRÉDITO</i>	24
2.1 <i>CONTRATOS ÓPTIMOS DE INVERSIÓN OBSERVABLES</i>	26
2.2 <i>LA FUNCION DE LA GARANTIA EN EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO</i>	34
2.2.1 <i>CONTRATO CON GARANTÍA</i>	35
2.3 <i>LA OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL MERCADO</i>	39
CAPÍTULO 3. BURÓ DE CRÉDITO	42
3. BURO DE CRÉDITO EN MÉXICO	442
3.1 <i>TIPO DE INFORMACIÓN GENERADA POR EL BURÓ DE CRÉDITO</i>	47
3.2 SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE INFORMACIÓN	48
CAPÍTULO 4. COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO EN MÉXICO	
CONCLUSIÓN	54
BIBLIOGRAFÍA	56

INTRODUCCIÓN

Hay sectores de la población que no tienen acceso a formas de financiamiento formal que les permitan acceder a recursos financieros para llevar a cabo un proyecto de inversión o tener acceso a un crédito de consumo. La necesidad de las personas de bajos ingresos de acceder a un financiamiento, deben ser apropiadas de acuerdo con su capacidad de pago, es to con la finalidad de no generar morosidad y por ende no endeudarse más de lo que pueden pagar. Por un lado, la banca tradicional, no tiene incentivos para financiar proyectos de inversión de personas de bajos ingresos, debido, a la inconsistencia de pagos de estos, así, como la falta de una garantía o colateral, que respalde el crédito solicitado.

Existen barreras que deben ser superadas: económicas, culturales y sociales. La falta de acceso a formas de financiamiento permitió, el surgimiento de las microfinancieras, éstas, proporcionan los servicios financieros que la banca tradicional no ofrece a las personas de bajos ingresos. Sin embargo, existen formas informales de conseguir préstamos: agiotistas, familiares y amigos que son la principal competencia de las microfinancieras.

Según Gutiérrez (2009), las microfinancieras han desarrollado formas distintas de intermediación financiera ya que suponen la posibilidad de proporcionar este servicio de forma más eficiente superando las limitaciones de la financiación informal y avanzando paulatinamente hacia una regulación para estos casos. Hoy día las instituciones financieras para aminorar el riesgo de no pago, solicitan más información del prestatario con la finalidad de crear un perfil que les permita saber si pagará o no, esto no siempre es ley, ya que muchos no pagan, sin embargo, ha llevado a que las microfinancieras se apoderen de un mercado amplio, ya que muchas personas no pueden obtener un crédito en dichas instituciones bancarias.

Las formas más tradicionales de las microfinancieras de intermediación son: grupo solidarios, tandas y el crédito individual, estos mecanismos han sido

insuficientes, para atender la demanda insatisfecha de recursos financieros de las personas de bajos ingresos. Esto da la impresión de que las microfinancieras no cuentan con herramientas adecuadas para conocer las características de pago de las personas de bajos ingresos.

En realidad, es otro, el problema principal al que se enfrentan las microfinancieras para ofrecer servicios financieros adecuados a los individuos más necesitados, este se relaciona con la obtención de Información confiable de las personas de bajos ingresos, por ejemplo, en cuánto asciende sus ingresos, su capacidad de pago, entre otros.

La obtención de información confiable es un gran reto no solo para las microfinancieras, al no conseguirla tiene como efecto: el racionamiento de crédito y aumento en la tasa de interés, la consecuencia: un alto grado de riesgo de incumplimiento, producto financiero inadecuado, un mal otorgamiento de crédito, etc. Existe un hueco informativo que requiere ser llenado con la finalidad de reducir los problemas al mínimo. Se hace evidente la relación entre la información y mejores prácticas crediticias.

La obtención de información trae consigo una serie de problemas como, selección adversa y riesgo moral, que caracterizan al mercado de crédito de las personas de bajos ingresos, en la medida que las instituciones de microfinanciamiento consigan superar el obstáculo de la información, también, resolverán estas dificultades. Estas vicisitudes originaron una serie de estudios para solventar la falta de información confiable para las microfinancieras, señalan la necesidad de desarrollar un sistema que recolecte información de las personas de bajos ingresos. Esta base de información se puede ir construyendo a través de las propias microfinancieras que hasta hoy día han otorgado créditos a este sector de la población.

Las microfinancieras, se encuentran en un contexto de información asimétrica, ya que muchas veces no tienen acceso a la información que otras instituciones tienen, lo cual se requiere para la obtención de la información confiable y

adecuada para ofrecer servicios financieros apropiados a las personas de bajos ingresos de acuerdo con su capacidad de pago.

El objetivo de este trabajo es, establecer que las microfinancieras, se encuentran en un contexto de información asimétrica que requiere desarrollar productos financieros que se adapten a las necesidades de las personas de bajo ingreso, flexibilizando su metodología de otorgamiento de crédito.

En el capítulo uno se analiza, las formas de crédito más utilizadas por las instituciones de microfinanciamiento para realizar la intermediación financiera, el capítulo dos se examina la información asimétrica, así como sus principales problemas para las microfinancieras: riesgo moral y selección adversa. En el último capítulo, se analiza brevemente el desarrollo del buró de crédito en México, así como la propuesta de un sistema de administración de información, que pueda proporcionar datos financieros de las personas con bajos ingresos. En las conclusiones y/o recomendaciones, podremos ver los resultados obtenidos por la investigación al tema.

Capítulo 1

EL CRÉDITO

La noción más tradicional del crédito¹ es la financiación, por ejemplo, la venta de mercancía con la promesa de pago en un cierto plazo, el depósito de dinero en un banco, el aceptar un cheque en vez de efectivo, éstas son operaciones claras de crédito.

Todas, las operaciones de crédito descansan en la confianza; el prestamista conserva su capital por un tiempo o una parte de este, lo presta con la certeza que se lo devolverán en la fecha pactada con una ganancia. Éste se protege del riesgo de incumplimiento con la solicitud de una garantía, dándole la certeza de la devolución del préstamo, otro aspecto, es la confianza que tenga el prestamista del prestatario y las posibilidades de éxito del negocio.

Las instituciones financieras que canalizan el microcrédito se suelen clasificar en distintas categorías:

1. Organizaciones no gubernamentales
2. Cooperativas y uniones de crédito
3. Bancos e instituciones financieras no bancarias.

¹ Existen muchas definiciones de crédito por lo tanto se darán algunas (Del Valle):

Crédito: Es el cambio de un bien actualmente disponible por una promesa de pago

Crédito: Es aceptar la promesa que otro hace de pagar un objeto de valor real que se le entrega

Crédito: La capacidad de adquirir artículos o dinero en cambio de una promesa de pagar

Crédito: Es la obligación de entregar algo en un día futuro

Crédito: Es el permiso de usar el capital de otros

Crédito: Es la transferencia de artículos sobre la certeza de la devolución de un valor equivalente en un tiempo futuro.

Crédito: Es la buena fama de que goza una persona en cuanto al exacto cumplimiento de sus obligaciones o compromisos

A su vez, estas instituciones se clasifican en tres grupos:

1. Aquellas que otorgan microcréditos a prestatarios individuales
2. Las que lo hacen por medio de grupos solidarios
3. Quienes utilizan el modelo de bancos comunitarios²

Básicamente las microfinancieras en el país ofrecen tres tipos de crédito: bancos comunales, grupos solidarios³ y crédito individual. Este mercado de crédito se caracteriza por la poca oferta de crédito individual y altas tasas de interés, por lo tanto, no satisface las necesidades de las personas de bajos ingresos. Dichas tasas de interés van desde 8% hasta un 60% según el crédito⁴. La tarea de estas las microfinancieras, es facilitar la transición de una oferta grupal hacia una individual permitiendo, un adecuado control de riesgo en la medida que se conoce al prestatario.

En los bancos comunales y grupo solidario, se otorgan créditos por ciclos generalmente de 16 semanas, esto lo determina cada institución. Las microfinancieras ofrecen préstamos con plazos de 12, 13, 20, 24 y 50 semanas; los pagos de las cuotas son generalmente quincenales, semanales o mensuales. Con esta metodología, las microfinancieras cobran unas tasas de interés entre el 4% y 6% mensual⁵ sobre el monto inicial, reflejan los elevados costos de operación, la baja productividad de las micro finanzas, es explicada por el dominio de los grupos solidarios y los bancos comunales en el mercado de crédito; otra de las razones de las elevadas tasas de interés se haya en la menor capacidad de la tecnología de banca comunal para ajustar el tamaño de los préstamos a la capacidad de pago de los prestatarios.

Los préstamos pequeños son manejados con un riesgo razonable, razón, por lo cual, este tipo de crédito tiene elevados costos de operación, debido a los

² Un banco comunitario está conformado por un número de vecinos pertenecientes a una comunidad de escasos recursos que acuerdan

³ Son un canal de distribución financiera diferente que es utilizado principalmente para llevar el microcrédito a las personas con menos recursos.

⁴ Esta tasa de interés depende de la Microfinanciera.

⁵ Información obtenida de www.condusef.gob.mx

trámites administrativos que se tienen que realizar, los cuales inciden en los altos costos y en una clara fragmentación de las instituciones, además, la falta de transparencia que existe en el mercado.

Las microfinancieras para superar los problemas anteriores han encontrado en la tecnología de crédito grupal, un instrumento eficaz de colocación de crédito entre las personas de bajos ingresos, sin embargo, también, tiene sus dificultades, la escasa capacidad de medir las posibilidades de pago de los prestatarios y la garantía solidaria, entorpece, la transición hacia los préstamos individuales que respondan a sus necesidades de los prestatarios pobres, la carencia de un producto crediticio adecuado en las microfinancieras conducen a las personas pobres hacia la banca tradicional, donde, no son sujetos a crédito por no tener forma de comprobar sus ingresos.

Son pocas las microfinancieras que utilizan una tecnología de crédito adecuada para identificar a prestatarios solventes para no incurrir en riesgos excesivos. Esto representa un periodo de adaptación y aprendizaje para las microfinancieras que le significa un costo alto para obtener información adecuada del mercado, Gómez-González (2006) dice que *“Los procesos de aprendizaje serán necesarios para ampliar la gama de productos de servicios ofrecidos y conservar la competitividad, particularmente ante la posible entrada de los bancos en algún sector del mercado”*.

Los tipos de crédito más comunes que ofrecen las microfinancieras a las personas de bajos ingresos son (Vera, 2006):

Crédito pronegocio: Es un crédito especializado en las microempresas, estos préstamos oscilan entre \$10,000 a \$50,000, con un plazo máximo de dos años y una tasa de interés fija en 3 y 4 por ciento mensual.

Crédito Familiar: Es un préstamo a consumo que oscilan entre un rango de \$2,000 y \$40,000, con pagos fijos semanales y plazo entre 26 y 104 semanas.

Crédito de Avío: Es un préstamo de montos pequeños y a corto plazo, estos préstamos se dan rápidamente con pocos trámites para el prestatario y sin importar el destino de los fondos.

Crédito Refaccionario: Este préstamo se limita a unas cuantas personas que el prestamista conoce bien y con los que tiene amplias transacciones en otros mercados, se requiere garantías que generalmente deben valer más que el préstamo.

Ahora bien, la forma en que evalúa y otorga un crédito, una microfinanciera es a través de las tecnologías de créditos (mencionadas anteriormente) que consisten en:

Bancos comunales: Se caracterizan por la formación voluntaria en grupos de entre 10 y 40 personas, tienen un sistema interno de multas por llegadas tardías, ausencias y falta de pago puntual.

Grupos solidarios: Son formados por personas dispuestas a garantizarse mutuamente, estos grupos están formados con un mínimo de 5 con máximo de 10 personas, el primer préstamo es de \$1,500 y el monto se incrementa en cada ciclo de dependiendo del comportamiento del grupo puede llegar hasta los \$15,000.

El proceso de crédito se apoya en el trabajo de los auditores internos y externos, para controlar la información relevante producida por la colocación de crédito, la cual debe recorrer el siguiente proceso (Vera, 2006):

- Análisis de las solicitudes de crédito.
- Cumplir con las políticas de fijación de precios.
- Respeto a las garantías.
- Cumplir con las políticas de seguimiento y recuperación.
- Análisis de excepciones.

La política de crédito se basa en el seguimiento, recuperación y políticas de orientación en la formación de la cartera de crédito, para realizar una política adecuada, es necesario considerar los siguientes aspectos:

- Límites de la actividad.
- Límites geográficos.
- Definición de información para gestionar el crédito.
- Límites de línea de crédito.
- Límites a la cartera total de crédito de acuerdo con el capital.

Ahora, qué entendemos los tipos de tecnologías de crédito con las que cuentan las microfinanzas y los tipos de créditos y las podemos pasar a las formas de financiamiento de las personas de bajos de ingresos.

1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

En este apartado se aborda, las diferentes fuentes de financiamiento (acceso al crédito) que tienen las personas de bajos recursos. La primera se trata de la oferta de crédito, que consiste en abastecer el mercado a través de crédito subsidiado, la segunda son los prestamistas informales. Su principal ventaja, es la información privilegiada sobre la conducta de pago de los prestatarios, que lo convierte, en la principal fuente de financiamiento de las personas de bajos recursos; por último, se trata el tema, de falta de incentivos para la banca tradicional, por los altos costos de transacción; debido a la información asimétrica, aun existiendo un alto margen de ganancia, el cual puede variar dependiendo la financiera.

1.1 LA OFERTA DE CRÉDITO SUBSIDIADO

La oferta de crédito subsidiado fue la primera forma de introducir el crédito (forma de financiación) para las personas más necesitadas, fue ofrecer un financiamiento basado en la oferta, éste enfoque se refiere a la satisfacción de la oferta antes que surja la demanda de crédito y promover el crecimiento económico, dónde, el principal promotor de este enfoque fueron los gobiernos

de los diferentes países en vías de desarrollo; debido a que las instituciones de crédito, tenían la creencia que las familias pobres no podían pagar tasas de interés comerciales y que la recuperación del crédito sería difícil y la segunda era la falta de reglamentación de leyes que impedían que las instituciones ofrecieran créditos de forma rentable.

Esquivel (2010), supone que el crecimiento económico en las áreas subdesarrolladas se podía promover a través del sistema financiero; para desarrollar este enfoque se daban incentivos financieros para adoptar nuevas tecnologías con el objetivo que las personas pobres puedan comprar mejores insumos y mercancías; a través del crédito subsidiado, bajo el supuesto que los prestatarios no tienen la capacidad de ahorrar y pagar el costo de un crédito.

Este tipo de programa se desarrollaron principalmente en las zonas rurales, dónde, se presumía que el crédito subsidiado estimularía el crecimiento económico de la región. Este programa tenía la expectativa que los agricultores beneficiados podían pagar el crédito subsidiado una vez que sus ingresos aumentaran. Las principales desventajas del crédito subsidiados:

- ✚ Evitan que el micro financiamiento, sea, sostenible debido a que “la mayoría de los agricultores no tienen que ser captados a través del crédito barato para adoptar innovaciones útiles si existe un mercado satisfactorio para la producción adicional” (Robinsón, 2004).
- ✚ Los programas subsidiados a gran de escala no llegan a los hogares pobres de acuerdo con la ley de hierro de la tasa de interés de Gómez - Vega (2006) explica que el comportamiento de los prestatarios en la búsqueda de la rentabilidad y combinada con los altos costos para los prestamistas por otorgar pequeños créditos: establecen que las instituciones canalicen los préstamos a prestatarios mayores.
- ✚ Altas tasas de morosidad en los créditos subsidiados; esto es consecuencia que los prestamos son otorgados a individuos influyentes de la zona y este tipo de préstamos lo consideran como un

derecho político más que una transacción comercial, aunado que las instituciones no toma medidas para cobrar y no hacen válidas las garantías

“Los productos de préstamo de los programas de crédito subsidiados están generalmente determinados de manera rígida; los propósitos, cantidades y condiciones de préstamos pueden ser demasiados pequeños o demasiados grandes”⁶. El crédito subsidiado generalmente deprime el ahorro debido a que las utilidades son demasiados pequeñas para cubrir los costos de operación. En caso del ahorro, así como al préstamo efectivo, se tienen costos de operación relativamente altos, debido al transporte, los gastos de administración, etc. Las utilidades generadas por las instituciones no son suficientes para cubrir los costos; qué usualmente estos programas de crédito subsidiado no generan.

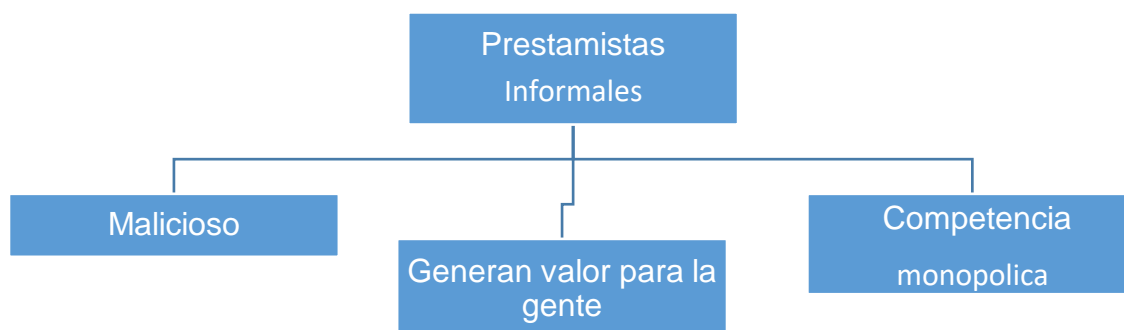
Robinsón (2004) afirma que “Los teóricos de las finanzas basadas en la oferta financiera pensaban que los programas de crédito subsidiado eran necesarios para estimular el crecimiento económico”. Los supuestos con los cuales se realizó el argumento estaban basados en la mala información generada en los mercados de crédito de las personas pobres. Este tipo de programas de crédito cuyo recurso, provienen del gobierno y donaciones en el largo plazo arrojaron resultados muy pobres.

1.2 PRESTAMISTAS INFORMALES

Los prestamistas informales ofrecen servicios de crédito con la expectativa de obtener un máximo beneficio, existen tres tipos: el primero es el malicioso que otorga préstamos a una tasa de interés altísimas, llegando en algunas ocasiones hasta el 100% o más, sabiendo que las personas no pueden pagar, provocando esclavitud, segundo es aquél que presta bajo su propio riesgo, tercero es intermediario entre los ahorradores y los prestatarios de comunidades, pueblos cercano a su lugar de residencia, donde el riesgo lo soportan parcial o completamente los ahorradores.

⁶ *Ibíd*em

Figura 1. Categorías de prestamistas informales



Fuente: Elaboración propia, con información de Robinson 2004.

Los préstamos que otorgan los prestamistas informales (familias, vecinos y amigos) normalmente son pequeños y a corto plazo que regularmente se emplea, para consumo, emergencias y ocasiones especiales (bodas, bautizos, 15 años, etc.)⁷. A partir de las características de los prestamistas informales, necesitamos entender que la demanda de crédito se orienta – de acuerdo con el fundamento de las microfinancieras- sólo a la acumulación de capital, dejando fuera, el crédito al consumo, de ahí el éxito del prestamista informal, su capacidad de adaptación a las necesidades del prestatario no las de él (obtiene una ganancia máxima no respondiendo a la lógica del mercado). Regularmente este tipo de actividad corre un riesgo muy alto, a lo que los prestamistas, en algunos casos, minimizan el riesgo con pagarés o algún aval.

Las personas más desprovistas, tiene más necesidades que la compra de herramientas de trabajo, al no tener los recursos para satisfacer una necesidad de facto, busca los lugares en los cuales puedan obtener crédito de forma más rápida y sin tantos requisitos, cayendo con los prestamistas informales a una tasa de interés muy altas, como antes se comentó.

⁷ En un estudio realizado por la OCDE (2013) arrojo que entre el 50-55% de las necesidades del crédito agrícola es satisfecha por los prestamistas informales

Los prestamistas informales cobran elevadas tasas de interés traen como consecuencias monopolios en el otorgamiento de crédito informal:

Los préstamos otorgados por el sector informal, para explicar la emergencia de esos monopolios de préstamo. Primero, los prestamistas operan en áreas en las que unos cuantos individuos poseen una cantidad suficiente de fondos para prestar, mientras que la baja movilidad geográfica restringe la entrada de nuevos prestamistas en el mercado de crédito y resulta costoso para los prestatarios prospectivos buscar fuentes alternativas de crédito. Como resultado, el número de prestamistas potenciales en un área determinada es limitado y así, el grado de poder que el mercado les confiere puede oscilar entre el monopolio puro hasta algún punto de competencia perfecta. (Robinson, 2004)

Algunos teóricos como Adams, Delbert Fittett y Von Pishke (1992) instituyen que los prestamistas informales tienen un valor para la gente, al ofrecer servicios que son más accesibles en cuanto a los costos y la utilidad, tanto que las tasas de interés reflejan los costos reales de los fondos que se prestan. Los prestamistas informales permiten que la gente de bajos ingresos tenga accesos a servicios que en otro lugar no están disponibles, es decir, los individuos que no pueden adquirir un crédito bancario toman a los prestamistas informales como su única vía para obtenerlo.

Este tipo de prácticas no tienden a bajar las tasas de interés, debido, a que saben que los prestatarios no tienen otro lugar en donde puede conseguir un préstamo, además usualmente los prestamistas no aumentan significativamente el número de prestatarios. Al no tener algún incentivo para cambiar de prestamista mantiene la tasa de interés altas y racionan el crédito.

Los prestamistas informales se encuentran en competencia monopolística, tratan de ofrecer diversos planes a los prestatarios, con la finalidad de que adquieran una deuda con ellos Se pueden definir tres categorías de los prestamistas

informales los cuales tienen cierto grado de poder de monopolio. Las tasas de interés que cobran los prestamistas informales a la persona de bajos recursos tienen influencia en el desarrollo económico y social debido a que tienden a impedir el crecimiento empresarial de la comunidad, región o población, debido, al volumen de crédito informal y el número de prestatarios es considerable, el financiamiento a través de instituciones formales no es ampliamente difundido como alternativa para conseguir un préstamo barato.

Una de las características, para que los prestamistas tengan poder de monopolio, es la restricción geográfica, pero no implica que no realicen transacciones con otros mercados, dada la calidad de información con la que cuentan los prestamistas de sus prestatarios saben que a estos les resulta difícil pedir un préstamo a otro prestamista informal, por el alto riesgo que corren. Podrían surgir dudas sobre monopolio con varios prestamistas, sin embargo, esto sucede debido los prestamistas entregan el efectivo de forma rápida sin necesidad de requisitos.

Las transacciones con otros mercados y la buena información acerca de sus prestatarios son factores cruciales que le permiten al prestamista obtener mejores tasas de recuperación, esto factores también restringen la cantidad de préstamos por prestamista reduciendo a grupos de 20 a 50 personas⁸, Carreón y Svarch (2007). Las restricciones que evitan que los prestamistas informales puedan aumentar su segmento de mercado son: que existe otra demanda sobre su capital, y la segunda que difícilmente prestara en áreas en donde puedan estar su competencia.

Los costos de transacción incluyen los gastos de recabar información, acerca de los clientes potenciales y actualizar la información de los prestatarios que vuelven a pedir un préstamo, es decir, la tasa de interés más alta es para los préstamos iniciales y menores para los recurrentes, por lo tanto, las altas de interés dependen de los costos de transacción.

⁸ Generalmente esta restricción de personas, se refiere al nivel de riesgo que se corre.

Los prestamistas no otorgan préstamos a personas que consideran riesgosa, para protegerse del incumplimiento, a las tasas de interés se añade una prima de riesgo, para aquellos prestatarios que se encuentran por encima de la media de riesgo que establece el prestamista. Esto lleva a pensar que las personas de bajos ingresos pagan altas tasas de interés, debido, a las siguientes características: existe poca oferta de financiamiento para este sector de la población, cuentan con poco poder de negociación y los costos de transacción para préstamos pequeños y grandes son prácticamente iguales; de no ser así los préstamos pequeños no serían rentables. Esto debido a que no cuentan con los requisitos necesarios para solicitar un préstamo en alguna institución financiera y recurren a los prestamistas informales.

1.3 INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las instituciones financieras son entidades económicas que se encargan de prestar servicios financieros a todos los agentes económicos.

Existen 2 tipos de instituciones financieras:

Instituciones bancarias: Este tipo de entidad puede captar fondos del público en forma de dinero o de recursos financieros de distinto tipo. Su principal actividad es la de captar fondos de agentes con excedentes de capital, para prestarlo a agentes con déficit. Además, estas pueden también conceder garantías y avales, emitir dinero electrónico o realizar transferencias bancarias entre otras actividades.

Instituciones no bancarias: Estas entidades no pueden captar dinero del público, pero en general pueden realizar las mismas actividades financieras.

no atienden este tipo de mercado, proporcionar crédito a personas de bajos recursos, debido a la información asimétrica,⁹ altos costos de transacción y la infraestructura con la que cuenta las instituciones formales. Estas no pueden distinguir claramente entre los prestamistas de bajo y alto riesgo, de manera eficiente en cuanto a los costos. Por lo tanto, solicitan ciertos requisitos que medianamente les garantice que el individuo podrá pagar el crédito solicitado.

La banca tradicional ha tratado de implementar una manera de distinguir a las personas que tienen la posibilidad de pagar un crédito, de los individuos que no lo pueden hacer, además, existen la posibilidad que las personas le den otro uso, métodos habituales, por ejemplo, el scoring¹⁰ no es totalmente confiable y diferentes formas de medición de riesgo.

La responsabilidad de los prestatarios para el cumplimiento de pago es menos relevante que los incentivos para que realicen el pago puntualmente, para tener acceso a préstamos mayores. Las instituciones que logran mitigar los problemas de riesgo moral y selección adversa no tienen la necesidad de racionar el crédito ya sea por la información asimétrica o por la falta de fondos. Según Adams (1992) las instituciones financieras pueden aprender de los prestamistas informales, lo siguiente:

- El mejor conocimiento de los prestamistas es el aprendizaje de sus métodos y,
- Conocer las practica del préstamo a nivel informal para entender los límites y restricciones que tienen por ser miembros de las comunidades

Sí, las instituciones financieras entienden estos dos puntos entonces podrá operar de manera rentable en el mercado de crédito que son atendidos por los prestamistas informales, es decir, se abarcaría un mercado del cual se pueden obtener bastantes beneficios.

⁹ Transacciones en las que una de las partes posee mejor información que la otra.

¹⁰ Programa informático que, partiendo de una información dada, recomendará la aprobación o no de una operación de financiación. <https://www.bbva.com/es/scoring-programa-aprueba-credito/>

Adams (1992), indica que si las instituciones financieras entran a este mercado podrían obtener los siguientes beneficios:

- ❖ Conocimiento del mercado de micro financiamiento.
- ❖ Prestamos de corto plazo orientados para adquirir capital de trabajo.
- ❖ Métodos de evaluación para determinar la capacidad de pago y la característica del prestatario.
- ❖ Procedimientos ágiles y rápidos para los prestatarios.
- ❖ Seguir otorgando crédito a los prestatarios que pagan puntualmente y ofreciéndoles mayores préstamos.

Esto les permitirá a las instituciones aprender parte de las características del mercado de crédito de las personas que tienen alguna necesidad financiera, ofreciendo servicios adecuados, a las necesidades y características que presentan.

Las instituciones financieras que canalizan el microcrédito se suelen clasificar en distintas categorías:

- 1) organizaciones no gubernamentales (ONG),
- 2) cooperativas y uniones de crédito,
- 3) bancos e instituciones financieras no bancarias.

A su vez, estas instituciones se clasifican en tres grupos:

- 1) aquellas que otorgan microcréditos a prestatarios individuales,
- 2) las que lo hacen por medio de grupos solidarios,
- 3) quienes utilizan el modelo de bancos comunitarios.

Las microfinancieras son instituciones que atienden al sector popular que se ha alejado del sector bancario, dada la complejidad de sus recursos.¹¹ Por ello, se

¹¹ CONDUSEF. <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/servicios-financieros/288-microfinanzas>

ven en la necesidad de crear productos que satisfagan las necesidades del mercado, y fue como iniciaron los microcréditos.

Estos microcréditos van dirigidos a gente que normalmente no cuenta con una garantía, que les permita respaldar el préstamo.

1.4 MICROFINANCIERAS EN MÉXICO

El otorgamiento de microcréditos es una opción para el crecimiento orgánico e inorgánico dentro del sector financiero. Desde el punto de vista orgánico, entidades financieras de diversos países han establecido fundaciones de microfinanzas para crecer en un sector que no se encontraba trabajado por la banca o las empresas financieras tradicionales.¹²

En México contamos con diversas microfinancieras que se encargan de otorgar créditos a un sector específico de la población. Son personas que no tienen acceso a la banca tradicional, no cuentan con historial crediticio ni alguna garantía de pago.

Las microfinanzas en México surgen entre los años 70's y 80's, como consecuencia de la crisis económica, donde el sector popular era el más vulnerable y desprotegido, por esta razón algunos organismos no gubernamentales se dieron a la tarea de desarrollar actividades financieras orientadas a esta parte de la población, a quienes se les brindaban servicios financieros como ahorros y créditos.

En general el funcionamiento de las microfinancieras no es como el de la banca tradicional, para que puedan tener fondos para dar créditos, en algunos casos, se endeudan. Es decir, solicitan créditos, por ello las tasas de interés que ofrecen son mucho más altos.

Al igual que la banca tradicional, las microfinancieras tienen que tener mucho cuidado al momento de colocar crédito, por la morosidad que esto implica.

Las microfinancieras también tienen competencia y es algo que deben cuidar mucho, actualmente surgieron las empresas fintech, estas son empresas financieras que ofrecen productos y servicios financieros, haciendo uso de tecnologías de la información y comunicación, como páginas de internet, redes sociales y aplicaciones para celulares. De esta manera prometen que sus

¹² REVISTA EXPANSION. <https://expansion.mx/bespoke-ad/2017/10/06/fusiones-y-adquisiciones-en-el-sector-de-microfinanzas>

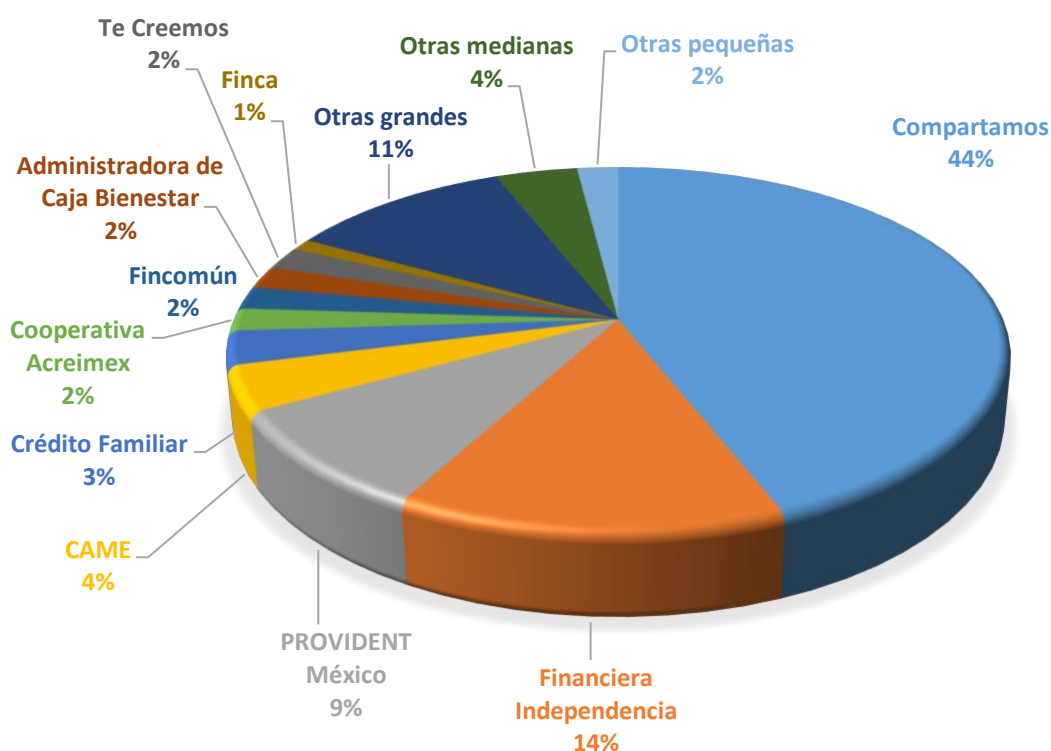
servicios sean menos costosos y más eficientes que los que ofrecen la banca tradicional. Actualmente operan alrededor de 158 Fintech en el país.¹³

En nuestro país operan diferentes microfinancieras desde hace ya mucho tiempo, sin embargo, dentro de las más importantes podemos encontrar a Compartamos, Came, Te Creemos y Financiera Independencia.

Compartamos es una de la microfinancieras con mayor presencia en el mercado, otorga créditos a grupos solidarios bajo un modelo de crédito a la palabra, y generalmente está enfocado a mujeres emprendedoras.

Podemos observar en la Gráfica 1, cual es el comportamiento de las microfinancieras en el mercado, según la cartera total bruta.

Gráfica 1. Participación de las microfinancieras en el mercado, 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de CONDUSEF 2018.

CAPÍTULO 2. LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA

¹³ CONDUSEF, <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/763-que-son-las-fintech>

Normalmente, un agente (microfinancieras o individuos) toman decisiones respecto a alternativas que se encuentran en el mercado, lo que transmite información a todos los participantes, es decir, microfinancieras, la banca tradicional y los individuos, que participan en el mercado de crédito de las personas de bajos ingresos, responde a una sola variable, el precio del crédito, es decir, la tasa de interés.

La tasa de interés es el tipo de información que proporcionan las microfinancieras para atraer a las personas de bajos ingresos (considerando el monto del crédito, además, de considerar un colateral), así como el tiempo en el cual deberán pagar, sirve para establecer criterios de selección de los posibles clientes, así, evitar errores costosos (riesgo de incumplimiento). Así mismo, le indican al usuario la forma de pago y el monto a pagar.

La importancia de la información radica, en dar certidumbre a las acciones que realiza una microfinanciera al crear una cartera y asignarle un riesgo, además, de reducir los costos y soslayar el racionamiento del crédito, estas características son unas de tantas ventajas que se obtienen por conseguir la información financiera de las personas de bajos ingresos.

La información financiera que buscan las microfinancieras se puede obtener de muchas maneras, por ejemplo, encuesta, entrevista e historial crediticio, la información que se obtienen de los prestatarios no es homogénea.

Ahora bien, para entender el papel de la información en el mercado que atienden las microfinancieras, se necesita tener en cuenta los siguientes problemas (Conde, 2007):

- Se debe especificar el contexto de la información en los problemas de toma de decisiones (conjunto de información) y cómo podría cambiar los resultados debido a las acciones individuales.
- Las características técnicas propias de la información: conserva su valor una vez utilizada y la información es duradera a lo largo del tiempo.

La información, como bien económico, tiene características peculiares: la primera se refiere a que los individuos pueden utilizarla al mismo tiempo con un costo nulo y nadie puede impedir que otros la utilicen, la segunda su reproducción tiene un costo bajo, tercero su precio es alto (dependiendo de la información que se trate). Estas características de la información implican que los mercados funcionan perfectamente en la asignación de los recursos.

La falta de información representa un problema que implica incertidumbre en la toma de decisiones de las microfinancieras en el otorgamiento de crédito, debido a la falta de información (no se puede saber las consecuencias de las decisiones tomadas); se puede reducir la incertidumbre a través de una mejor información disponible; de esta manera aumentan sus ganancias.

La asimetría de la información es resultado de la falta de conocimiento del mercado, depende del nivel de información que proporciona una persona, por medio, de la tasa de interés ofrecida por la institución. El costo de la información varía de acuerdo con cada persona, es decir, un individuo que solicite un crédito a una microfinanciera le transmite información distinta como tipo de trabajo, ingresos, entre otros. Otro aspecto que hay que tomar en cuenta, es que el individuo no cuenta con información de las operaciones de las instituciones financieras, la única pesquisa que tiene, son los productos que ofrecen y la tasa de interés (Hidalgo, 2002).

La institución tiene información asimétrica, mientras que el cliente tiene información incompleta de las operaciones de la institución, es decir, para los individuos, la microfinanciera puede tener un comportamiento del prestamista informal malicioso, y no saberlo, la información que obtiene la institución sobre

la información financiera de las personas de bajos ingresos, reducen los costos marginales de otorgar un crédito.

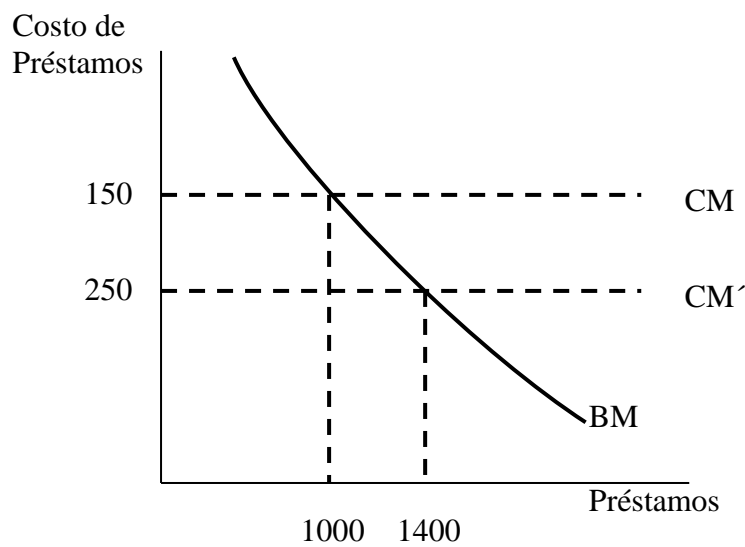
Según Aguirre (2008) en un contexto de información asimétrica en el otorgamiento de crédito se hacen presentes: la selección adversa, el riesgo moral y el problema entre el agente y el principal, recae en dos instrumentos: la selección adversa y riesgo moral para analizar el mercado de crédito de las personas de bajos ingresos. La selección adversa se presenta, cuándo se ofrecen servicios financieros de distinta calidad a precios unitarios (tasa de interés), a los distintos individuos en el mercado, tienen la misma información, sobre la calidad de los servicios da como resultado que en el mercado exista una gran diversidad de servicios financieros de mala calidad, por lo tanto, habrá una cantidad muy pequeña de productos financieros de buena calidad, se origina una *ley de Gresham*¹⁴ financiera, dónde, los productos financieros malos expulsan a los bienes financieros buenos.

Ahora bien, los prestatarios no pueden ser controlados por la institución, para evitar que hagan mal uso del crédito, debido a que posee información limitada sobre su conducta, desde la perspectiva de la institución aumenta las posibilidades del incumplimiento del pago de la deuda. La posibilidad que las personas cambien su conducta por adquirir un seguro o que conozcan mejor los que van hacer con un préstamo, se le conoce, cómo, riesgo moral. “Existe riesgo moral cuando la persona cuya conducta no se observa puede influir en una probabilidad de recibir una indemnización” (Pindyck,2004).

¹⁴ «Cuando en un país circulan dos monedas, una de las cuales es considerada por el público como buena y la otra como mala, la mala moneda quita siempre el puesto a la buena». Es decir, «la moneda mala desplaza a la buena». Esta ley es llamada así en honor a Sir Tomás Gresham (1519-1579), quien la formuló a mediados del siglo XVI. Ya con anterioridad Aristófanes escribía “En nuestra República se prefieren los ciudadanos malos a los buenos; de la misma manera circula la moneda mala mientras la buena desaparece”, por su parte, Nicolás Oresme y Copérnico hacen alusión a este principio en sus Tratados, pero este principio monetario es conocido como Ley de Gresham. A causa de la gran importancia que tiene esta ley me parece importante distraer nuestra atención para profundizar un poco sobre esta ley. La moneda puede ser mala en tres sentidos: a) En un sistema monetario monometálico, las monedas desgastadas, raspadas y falsificadas (en ley y peso) constituyen la moneda mala; b) En un sistema monetario bimetálico, la moneda mala es aquella cuyo valor monetario es superior a su valor comercial; y c) En un sistema monetario en donde circulan monedas metálicas y billetes, los billetes cuyo valor intrínseco es nulo constituyen la mala moneda. Como podemos observar, la moneda es mala, no en sí misma, sino con relación a la otra moneda que tiene el mismo valor nominal o igual fuerza liberatoria. Por lo tanto, la moneda mala será la única que se encuentre en circulación, mientras la moneda buena puede ser: a) Atesorada, esto sucede por lo general en tiempos de guerra o de gran inestabilidad; b) Vendida por su peso y ley, y no por su valor nominal, es decir, son fundidas en lingotes, y c) Utilizada para realizar pagos al extranjero (Alfaro,2002)

El riesgo moral es un problema para las empresas; pero también altera los mercados en la asignación eficientemente de los recursos. En la figura 2.1, muestra la demanda de préstamos, mide los beneficios marginales (BM) de conseguir el préstamo, la pendiente negativa se debe a la posibilidad de conseguir el crédito en otras instituciones. Supongamos que la microfinanciera le pide un colateral (garantía) con esto la institución puede establecer la capacidad de pago (reducir el riesgo moral). Además, el prestatario sabe que si pide un crédito (por una cantidad de dinero grande) aumenta la prima por el riesgo (junto con otras variables provoca que aumente la tasa de interés), por ejemplo, el costo préstamo, es de \$150 de los cuales \$50 corresponden a la prima por el riesgo.

Figura 2.1



Fuente: Elaboración propia

No hay que olvidar que el riesgo moral ocurre, cuando las microfinancieras no tienen la seguridad que los prestatarios ocupen el crédito, para lo cual lo solicitaron, el segundo que paguen el préstamo. En este caso, los prestamistas previenen, el costo adicional si un prestatario cae en moratoria y posteriormente en incumplimiento. Ahora bien, en este contexto la prima de riesgo no cambia durante el periodo de recuperación del préstamo, en el caso que otro individuo pida un préstamo a él, le costara \$100 y la curva de costo marginal (CM) se

desplaza de CM a CM' , entonces, el costo del préstamo será 250 en lugar de 150, y el número de préstamos aumenta de 1000 a 1400, esto, sería un nivel socialmente ineficiente.

El riesgo moral no solamente altera la conducta del prestamista, crea ineficiencia en el mercado ya que los prestatarios no distinguen entre los beneficios o costos de la actividad de los beneficios y costos sociales. El nivel de eficiencia de los préstamos se encuentra en la curva de beneficio y costo marginales; sin embargo, del costo marginal percibido por los prestatarios es menor que el costo efectivo¹⁵ y el número de préstamos es mayor que el nivel eficiente que es $BM = CM'$.

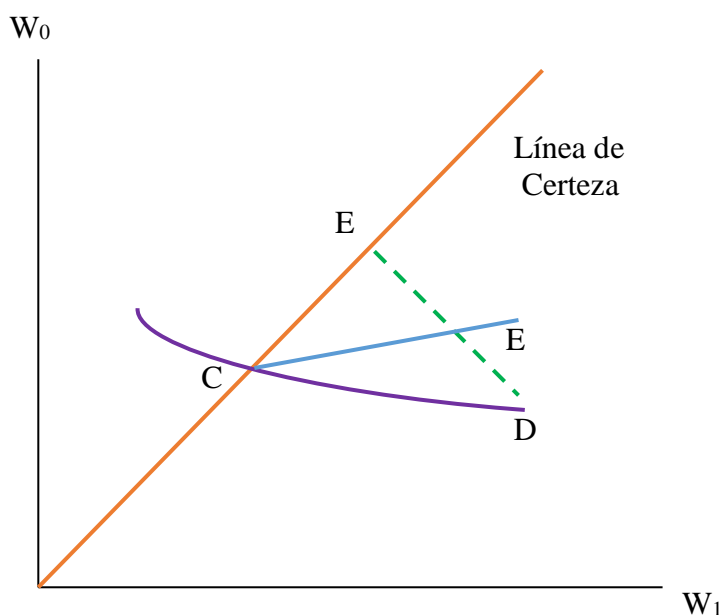
Para superar la existencia de información asimétrica, tener un equilibrio viable, se necesita que el prestatario de alto riesgo y bajo riesgo, cuenten con un incentivo para entregar diferentes garantías, es lo que muestra la figura 2.2, los prestamistas ofrecen un préstamo C y el prestatario de alto riesgo responde con una garantía que cubra todo el préstamo. Sí, la curva de indiferencia del prestatario de alto riesgo es U_H pasa por C , las solicitudes de préstamos de los prestatarios de bajo riesgo que se encuentren por arriba de U_H serán rechazadas, debido que los prestamistas no pueden impedir que los prestatarios se beneficien de la situación, el mejor préstamo que pueden conseguir los prestatarios de bajo riesgo es E ya que se encuentra por debajo de U_H por eso es viable y promete más utilidad a lo prestatario de bajo riesgo. Por lo tanto, los préstamos C y E representa equilibrios separadores.

En la figura 2.2, se muestra a dos prestatarios: bajo y alto riesgo, dónde, el punto D representa la situación inicial para ambos prestatarios, el prestatario de bajo riesgo maximiza su utilidad en el punto E mientras que los prestatarios de alto riesgo lo hacen en C . El problema estriba que el punto E proporciona más beneficios para ambos que el punto C , será lo que prefiera los prestatarios de alto riesgo, éste tendrá el incentivos para solicitar un crédito diseñado para

¹⁵ Es el resultado de agregar al costo nominal cargas adicionales como intereses, impuestos, etc.

prestatarios de bajo riesgo debido a la falta de información sobre los riesgos, el prestamista no tendrá una base para negarles el préstamo.

Figura 2.2



Fuente: Elaboración propia

En el mercado existen señales, los cuales pueden beneficiar a las personas de bajo riesgo que intentan informar a los prestamistas sobre su situación real. Uno de los principales problemas, es la información que intenta enviar a los prestamistas para indicar que son buenos clientes, debido, a que los prestatarios de alto riesgo pueden beneficiarse de este tipo de señales, sí, logra convencer a los prestamistas que ellos también tienen un riesgo bajo a través de una garantía o sus ingresos.

La posibilidad que los prestamistas puedan deducir la conducta de los prestatarios en el mercado es otorgando incentivos adecuados a los prestatarios es dando incentivos para que proporcionen su verdadera situación financiera, de tal manera, que los prestamistas puedan aprovechar de esta señal que se transmiten el mercado.

2. LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA Y EL MICROCRÉDITO

La principal razón, que la banca tradicional no le interese satisfacer la demanda de servicios financieros de las personas de bajos ingreso, se encuentra en la incertidumbre de la devolución de los préstamos. En este sentido, nos encontramos ante un problema de información asimétrica, la institución desconoce el perfil riesgo del prestatario a lo que se refiere en su honestidad, tolerancia al riesgo y sus preferencias de inversión; sobre todo la voluntad y la capacidad de pago. Las limitaciones que tienen estas instituciones para otorgar crédito a las personas de bajos ingresos, es debido a la información asimétrica (Stiglitz, 1990)

- El desconocimiento del mercado.
- El no reconocer las señales de mercado de los prestamistas de bajo y alto riesgo.
- Mayores reservas para protegerse del riesgo de incumplimiento.
- La falta de datos sobre la historia crediticia de las personas de bajos ingresos.
- La falta de herramientas crediticias para medir la capacidad de pago de las personas de bajos ingresos.
- El costo de adquirir información confiable sobre las personas de ingresos bajos es alto.
- Se tienen que enfrentar a los problemas de riesgo moral y selección adversa.

Con esta situación los bancos cobran tasas de interés más altas para protegerse del incumplimiento del pago y disminuir hasta cierto punto el riesgo, es decir, el prestatario conoce mejor el uso que le va a dar al crédito, el riesgo moral, afecta a los prestatarios que van al corriente de sus pagos; deben pagar altas tasas de interés sobre los tipos de créditos. El efecto de esta situación incrementa el riesgo promedio de los créditos solicitados, a consecuencia de las altas tasas de interés; los prestatarios de un perfil de riesgo bajo no solicitan préstamos.

La relación entre el prestamista y prestatario se establece, en el momento que el banco otorga un préstamo, la vinculación se consolida con un contrato, donde, se especifica las obligaciones del prestatario y el beneficio del banco al otorgar el préstamo. Sin embargo, el prestatario tiene problemas, por ejemplo, no puede cumplir con el pago estipulado, el banco no se adapta a las condiciones del prestatario, éste es inflexible en este asunto, incrementando la tasa de incumplimiento.

No olvidamos que existe un objetivo implícito, para aquellas instituciones que ingresan al mercado de crédito de personas de bajos ingresos, es disminuir la pobreza, - esta meta muy pocas veces se logra - pero la obtención de ganancias a costo de que se incremente la pobreza esta socialmente bien visto. Existe un contrato, que toma en cuenta, los posibles inconveniente que se puedan presentar en el futuro, por medio, de una lista de todas las dificultades y especificar el monto de la devolución para el prestamista con la modificación de la tasa de interés.

El contrato que reúne las características mencionadas es llamado, contrato contingente, el cual, especifica los problemas, además de considerar los periodos intermedios, se inicia considerando los siguientes riesgos:

- El monto de la devolución.
- El monto de un préstamo adicional.
- La tasa de interés de la deuda restante.
- Los posibles ajustes de la garantía exigida por los prestamistas.
- Ajustes en las decisiones de inversión del empresario.

Los contratos standard normalmente son menos complejos; las obligaciones respecto a las devoluciones y la garantía (sí se requieren) establece desde el principio del contrato y no cambia.

2.1 CONTRATOS ÓPTIMOS DE INVERSIÓN OBSERVABLES

Evidentemente, los usuarios de estos mecanismos de financiamiento no poseen toda la información referente a los créditos. El modelo de modelo de contrato

óptimo nos ayudará a comprender como se distribuye el riesgo entre el prestamista y el prestatario, debemos, partir de las siguientes hipótesis:

- Hay un bien y dos periodos,
- Existe información simétrica, en el periodo cero el prestatario tiene la posibilidad de invertir una cantidad fija del bien y a cambio producirá una cierta cantidad de este bien (x) en el periodo uno,
- El prestatario no cuenta con recursos propios en el periodo cero pide un préstamo por α (cantidad de dinero)
- El prestamista y el prestatario solamente consumen en el periodo uno, sus preferencias de utilidad son cóncavas, diferenciables y estrictamente crecientes.

Los participantes firman un contrato, especifica, el reparto de la inversión en el periodo uno, la inversión está totalmente determinada por la devolución al prestamista como una función de la cantidad de dinero. El prestatario recibe, la diferencia, entre la cantidad de bienes producidos y la devolución ($x - R(x)$). En la mayoría de los casos, ambos agentes tendrán un consumo positivo.

$$0 \leq R(x) \leq x$$

α = cantidad de dinero para producir el bien

x = cantidad de bienes producidos

δ = Inversión

$R(x)$ = Devolución

Los contratos óptimos de préstamos en condiciones de información asimétrica

$$\text{Max } u_b(\delta - R(\delta))$$

$$\text{s.a } u_a [R(\delta)] \geq U_\alpha \quad (1)$$

$$0 \leq R(x) \leq x \quad (2)$$

u_b = Utilidad del prestamista

u_α = Utilidad del prestatario

$R(\delta)$ = Recuperación de la inversión

U_α = Utilidad esperada demandada por parte del prestamista

El modelo establece que se puede conseguir contratos óptimos maximizando la utilidad esperada con una restricción de racionalidad individual para el prestatario. Con el modelo las u_b y u_α son monótonas, la restricción (1), la utilidad de las recuperación de la inversión, tiene que ser mayor o igual a la utilidad esperada del prestamista.

Esto permite entender, tanto, el prestamista como el prestatario tiene papeles simétricos, las características de los contratos óptimos dependen de las consideraciones del reparto del riesgo. La solución del problema de los contratos óptimos es la igualdad de las restricciones marginales de sustitución entre los dos agentes, de cumplirse:

$$\frac{u'_a [R(x_1)]}{u'_a [R(x_2)]} = \frac{u'_b [x_1 - R(x_1)]}{u'_b [x_2 - R(x_2)]} \quad (3)$$

El cociente entre las utilidades marginales de los agentes es una constante β .

$$\frac{u'_b[x - R(x)]}{u'_a[R(x)]} = \beta \quad (4)$$

β : Depende del nivel de racionalidad individual y de la utilidad esperada de los prestamistas. Si $\log u = \log u'_b + \log[x - R(x)] - [\log u'_a + \log R(x)]$ esta ecuación se deriva con respecto a x , obtenemos el siguiente resultado

$$\frac{u''_b}{u'_b} [x - R(x)] [1 - R'(x)] - \frac{u''_a}{u'_a} [R(x)R'(x)]$$

Se obtiene una relación entre la devolución marginal y los índices de aversión de riesgo

$$B(x) = -\frac{u''_b}{u'_b} \quad \text{y} \quad A(x) = -\frac{u''_a}{u'_a}$$

$B(x)$ = índice de aversión de riesgo por parte del prestamista

$A(x)$ = Índice de aversión de riesgo por parte del prestatario

Los contratos óptimos de préstamos con información simétrica se caracterizan por la condición:

$$R'(y) = \frac{B(\alpha)}{B(\alpha) + A[R(x)]}$$

Donde:

$$\alpha = x - R(x)$$

La sensibilidad de las devoluciones depende de la cantidad de bienes producidos por el prestatario, por lo tanto está es más elevada cuando el prestatario es más adverso al riesgo, en caso contrario, éste resultado no satisfactorio para los bancos, debido, a que maneja grandes carteras diversificadas, son más o menos neutrales, para préstamos individuales pequeños, en cambio para las micro financieras que no tienen sus carteras tan

diversificadas los riesgos para los préstamos individuales son altos. Por lo tanto, la devolución marginal tiene que ser igual a uno, mientras que el préstamo promedio implica una devolución constante.

Se introduce las restricciones limitadas en el contrato, la función del préstamo se convierte en $R(x) = \min(x, R)$. Estas son las características de un contrato de deuda típico en donde el prestatario promete devolver una cantidad fija (R), cuando el prestatario no puede devolver el crédito, la institución financiera se queda el flujo de efectivo, el reparto de riesgo no se puede explicar por el uso extenso de contratos, por lo tanto, la relación entre el prestamista y el prestatario no puede ser explicada de manera simétrica.

El prestamista tendrá un gran reto en determinar el grado de riesgo de un préstamo en particular, considerando, el conjunto de las solicitudes a unas ciertas tasas de interés, para superarlo debe evaluar al prestatario con diferentes proyectos de inversión, los cuales se encontrarían en diferentes categorías de crédito. Como es de esperarse, el prestamista conoce que la combinación de los diferentes proyectos de inversión, cambia con la tasa de interés, estas circunstancias le otorga a la tasa de interés una doble función: la primera, es la de racionar el crédito y la segunda la de regular el riesgo de la cartera de crédito.

Uno de los principales riesgos que tienen las instituciones es el riesgo moral en el mercado de crédito. Este tipo de riesgo se ocasiona cuando en el mercado se dan perturbaciones económicas y ocasiona un aumento de las tasas de interés que cobran los prestamistas. El riesgo moral y la selección adversa son una de las principales causas del incremento del precio en el producto, es decir, a un mayor riesgo de incumplimiento mayor será la tasa de interés de una cartera de crédito.

A medida que aumenta la tasa de interés se incrementan las utilidades del prestamista, sin embargo, el incumplimiento de la cartera de crédito se incrementara de forma implícita. Las posibilidades del prestamista cuando se encuentra en este caso son elegir una tasa de interés suficientemente baja para tener un proyecto con un riesgo tolerable y la segunda es racionar el crédito esto

se lograr a través de limitar los fondos disponibles para realizar un préstamo; “la demanda puede exceder la oferta sin la tendencia a que aumente la tasa de interés” (Hoff, 1993)

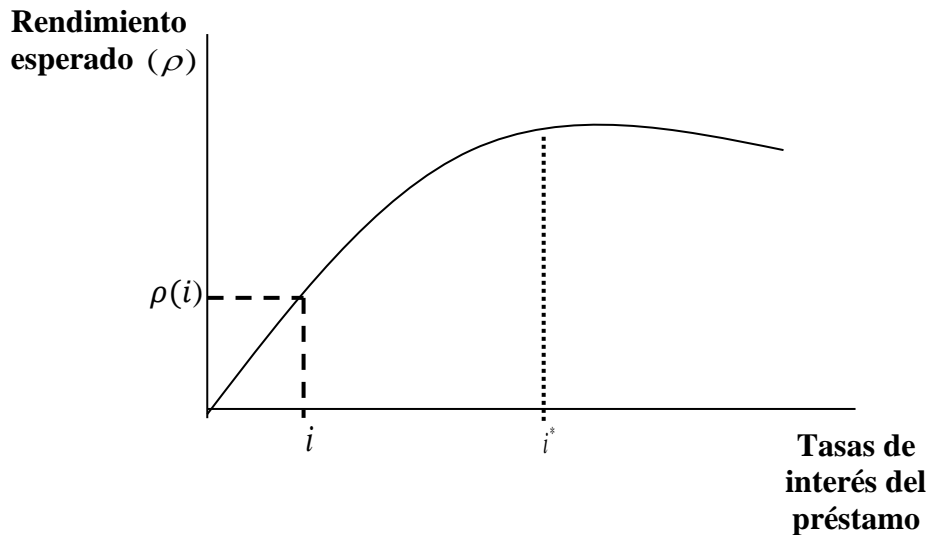
Sí, los prestamistas no reconocieran los efectos de las tasas de interés en el riesgo de la cartera, el incumplimiento sería demasiado alto y las utilidades del prestatario no cubriría el costo de oportunidad de la tasa de interés. Esto quedará más claro de la siguiente manera, cuándo consideramos “los procesos responsables de muchos de los mercados (incluyendo algunos mercados de crédito) en donde la calidad (riesgo de crédito) del producto intercambiado depende del precio (tasas de interés) y existe información asimétrica entre compradores y demandantes”. (Akerfof, 1970)

La decisión de una institución financiera en racionar el crédito es la repuesta al alza de la tasa de interés para evitar el alto riesgo de incumplimiento; cuando la institución se encuentra en esta situación tiene la opción de conceder préstamos solamente a una parte de los solicitantes del crédito que aparentemente son iguales. La institución le niega un crédito a los posibles prestatarios; no es por la falta de fondos sino por la percepción del riesgo del prestamista, la cual, está relacionada con la información asimétrica.

Las microfinancieras o cualquier otra institución que presta servicios financieros, puede racionar el crédito, lo que provoca que la oferta de crédito disminuya. Para observar este punto, debemos, partir de varios supuestos:

1. Los préstamos son específicos
2. El perfil de riesgo del prestatario es observable
3. Las instituciones son monopolios
4. Las empresas se enfrentan a una curva de rendimiento como la que podemos observar en la figura 3.

Figura 3

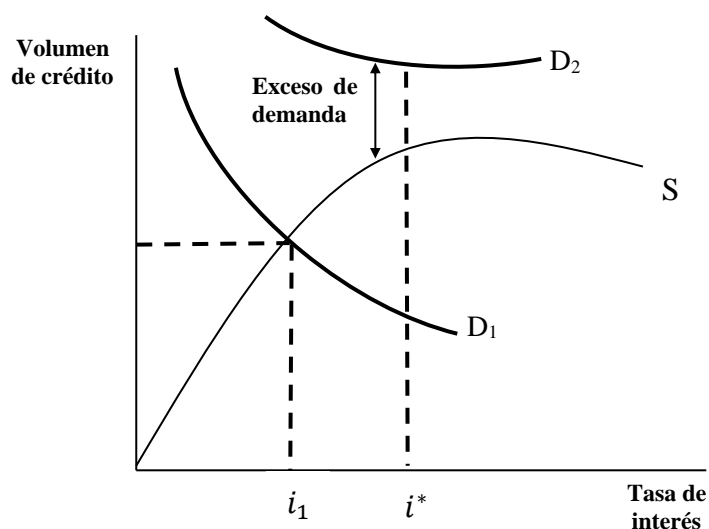


Fuente: Elaboración propia

Las microfinancieras nunca ofrecerán tasas de interés superior a i , por esta razón prefieren racionar el crédito a los solicitantes.

Puede existir racionamiento de crédito sí, la demanda de crédito es D_1 , entonces, existe un equilibrio competitivo, el cual vacía el mercado cuando la tasas de interés es i_1 , si la curva de demanda se desplaza hacia arriba por aumentos de las solicitudes de crédito, habrá un exceso de demanda caracterizado por un equilibrio con racionamiento de crédito con una tasa de interés de i^* y un beneficio nulo, para las microfinancieras, cómo lo muestra la figura 4.

Figura 4



Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, si las microfinancieras eligen simultáneamente un demandante de depósitos y un tipo de interés que maximicen sus beneficios, tomando en cuenta el rendimiento de los depositantes y los tipos de interés de otras instituciones financieras, el equilibrio sería con racionamiento de crédito a las solicitudes homogéneas, es decir, solamente obtiene el préstamo algunas personas que son seleccionadas aleatoriamente; esto, se debe a que los proyectos de inversión no se pueden dividir, por lo tanto, el racionamiento depende de la tecnología de crédito utilizada.

En efecto para evitar que las microfinancieras, o cualquier institución financiera racionen el crédito, algunos especialistas de la teoría de la información establecen que en los mercados de crédito es necesario aumentar las garantías o colateral, tiene el efecto de selección adversa, la otra parte, de esta teoría, establece, que la garantía señala la capacidad de pago del prestatario, y los prestamistas pueden utilizar un colateral mayor, con menores tasas de interés para llegar a los segmentos de la población de bajos ingresos. El racionamiento de crédito no sería necesario por las instituciones y ofrecerían un contrato con diferente requerimiento de garantías y tasas de interés (Esquivel, H., 2010).

2.2 LA FUNCION DE LA GARANTIA EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO.

Ahora bien, la garantía es algo de valor, que se pueda convertirse en dinero fácilmente, es decir, que sea líquido, como si fuera una fianza que se da al prestamista para garantizar el pago del préstamo. Si el prestatario no cumple con el pago del préstamo, el prestamista es libre de quedarse o vender la garantía para recuperar el monto perdido.

El colateral permite que algunos créditos para determinados prestatarios requieran menos reservas de dinero a diferencia de aquellos que no tienen garantías, esto significa, tener una mejor herramienta de medición de riesgo de incumplimiento. Las garantías se asocian a las evaluaciones de las instituciones encargadas de la regulación, de manera explícita o implícita sobre la posibilidad de la realización en dinero, es decir es mejor un CETE (Certificado de Tesorería) como garantía, que un vehículo o una maquinaria, debido que un CETE se convierte con mayor rapidez en dinero.

En América Latina existen diferentes microfinancieras que solicitan ciertos tipos de garantía, a continuación, se presenta un cuadro comparativo (Cuadro 1) de los objetos que se puede utilizar como garantía en algunos países de la zona, son provisiones en el otorgamiento de crédito, cuya función es otorgar recursos a las instituciones financieras.

Cuadro 1
Posibilidad de Deducción de Provisiones por Garantía

	Hipotecas	Títulos de Cotización Pública	Depósitos	Prenda Vehículos	Prenda de Maquinaria	Ganado/Granos
Bolivia	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Brasil	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Chile	Sí	No	No	Sí	Sí	No
Colombia	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Costa Rica	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Ecuador	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
México	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Paraguay	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Perú	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Uruguay	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: Álvaro, Carrella, "El riesgo de crédito y su regulación un análisis para las cooperativas de ahorro y crédito de América latina" Pág. 25

Las personas de bajos ingresos que no cuenta con alguna garantía real provoca que las instituciones financieras, tomen provisiones para protegerse del riesgo de incumplimiento, las personas que cuentan con garantías reales como las que se mencionan en el cuadro 1 tienen ventajas y desventajas.

Ventajas

- Mide mejor el riesgo de incumplimiento.
- Permite incrementar sus fondos, así como para efectuar nuevas operaciones.
- Permite distinguir entre las solicitudes de bajo y alto riesgo.

Desventaja

- Tienen que estar autorizadas y reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- No cubre totalmente el préstamo.

2.2.1 CONTRATO CON GARANTÍA

Con anterioridad se abordó el tema de contratos óptimos de inversión, ahora bien si suponemos que los prestatarios pueden ofrecer una garantía inicial (ϕ) el prestamista ofrece préstamos, donde la devolución en caso de éxito depende de la garantía (ϕ) ofrecida por el prestatario. Si el proyecto fracasa el prestamista liquida el préstamo con la garantía, el prestatario pierde la garantía mientras que el prestamista, sólo recibe $\gamma\phi$.

Existe un costo de liquidación $(1-\gamma)\phi$, tiene que ser proporcional a la garantía; si el proyecto tiene éxito la inversión tiene que ser igual a la cantidad producida, no hay liquidación, el prestamista obtiene una cantidad fija por el riesgo y el prestatario tiene $(x-R)$. Los contratos ofrecidos por los prestamistas dependen de la utilidad del prestatario y del poder de negociación de ambos. Suponemos, el prestatario tiene poco poder de negociación, es decir, cuando el riesgo no es observado por el prestamista las restricciones, cómo la racionalidad individual es activa.

$$(1-\theta)(x-R)-\theta\phi = U$$

Donde:

θ = Riesgo

R = Devolución en caso de éxito

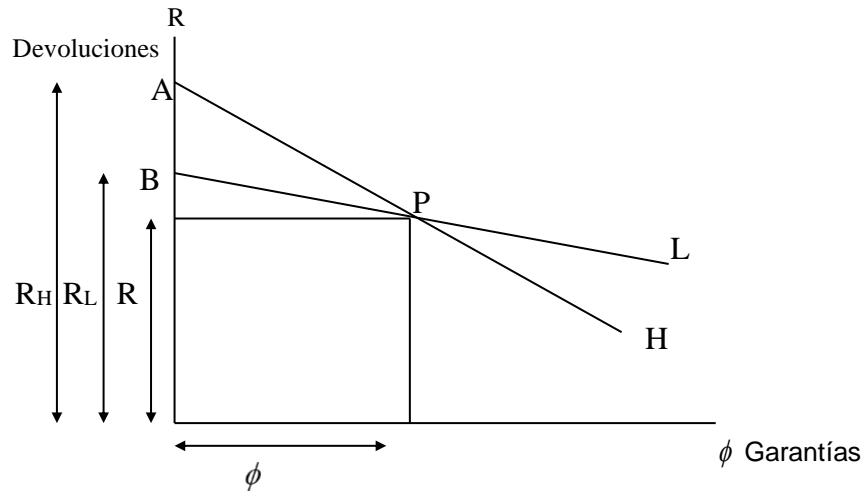
ϕ = Garantía

H= prestamista de riesgo alto

L= prestamistas de riesgo bajo

Ahora bien, cuándo $H > L$, la curva C_H se vuelve más inclinada que C_L , el equilibrio es P, la liquidación de los contratos es costosa, los prestamistas prefieren contratos que se encuentran en los puntos M, N. Los cuales corresponden a la ausencia de garantía, sí el riesgo no es observable por el prestamista y las garantías no son un elemento de diferencia entre los contratos; ambos prestatarios dirán que pertenecen a los de bajos riesgo y elegirán el contrato B como se muestra en la figura 5.

Figura 5.



El prestamista espera el rendimiento medio que es $(1 - \bar{\theta})\omega$

$$\omega = x - \frac{U_L}{1 - \theta}$$

ω = Es la devolución máxima aceptable para los prestatarios de tipo bajo

θ_L = Probabilidad de fracaso de los prestamistas de bajo riesgo

χ = Cantidad de bienes producidos

U_L = Utilidad del préstamo de bajo riesgo

Los prestatarios de alto riesgo obtienen los ingresos a partir de la información asimétrica, debido a que la utilidad esperada es mayor que si no hubiera prestatarios de bajo riesgo, en todo caso tendría que devolver una cantidad mayor

$$\kappa = x - \frac{U_H}{1 - \theta_h}$$

Donde:

κ = Es la devolución máxima aceptable para el prestatario con alto riesgo

θ_h = Probabilidad de fracaso de los prestamistas de los prestamistas de alto riesgo

χ = Cantidad de bienes producidos

U_H = Utilidad del préstamo de alto riesgo

Los prestamistas buscan la devolución de R_H , necesita ofrecer contratos a los prestatarios de bajo riesgo simultáneamente, exigir una garantía y una devolución R y que cumpla con:

$$(1 - \theta_h)(x - R_H) \geq (1 - \theta_h)(x - R) - \theta_h \phi \quad (1)$$

La condición anterior, establece que los prestatarios de alto riesgo prefieren el contrato M ya que es un contrato nuevo. El área PLH en la figura 5 representa el conjunto de contratos que satisfacen las condiciones 1 y 2, como las garantías son costosas, sería ineficiente realizar un contrato que solicite una garantía a ambos prestatarios.

$$(1 - \theta_L)(x - r) - \theta_L \phi \geq U_L \quad (2)$$

El único papel de la garantía es permitir la selección entre los dos tipos de riesgo, las curvas de indiferencias se utilizan para examinar, la elección de los prestatarios entre los contratos. Los contratos permiten seleccionar a los prestatarios de acuerdo con su ingreso, estos tipos de contratos no son eficientes ya que los prestatarios requieren garantías, que son demasiado altas.

Según Guash (1986), para algunos investigadores de los mercados de crédito las personas de bajos ingresos, establecen que los prestamistas informales tienen acceso a mucha información acerca de los prestatarios, las instituciones pueden obtener a un costo razonable, " los problemas de selección adversa y riesgo moral parecen ser mucho menos severos para el prestamista informal de la comunidad que para las instituciones comerciales de crédito organizadas, indicando de hecho que la tasa de incumpliendo en este último caso es mucho

más alta que en el primero. La información disponible para el prestamista local es más extensa, más exacta y más fácil de obtener que para la institución formal”.

2.3 LA OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL MERCADO

Las instituciones formales, obtienen información de los prestatarios a través de las solicitudes, por otro lado, el prestatario de alto riesgo puede realizar una solicitud de crédito en las distintas microfinancieras, las cuales pueden superar los problemas de la selección adversa (el racionamiento no es suficiente, para evitar potenciales clientes de alto riesgo). La falta de bancarización en algunas personas del país abre una puerta para que las instituciones como las microfinancieras, puedan generar una oferta de microcréditos. Las instituciones formales no atienden a estos mercados sobre una base comercial, y una mínima parte de la demanda de crédito de este mercado se satisface en el sector formal. Esta fractura que existe entre las microfinancieras y bancos se debe a gran parte de la información asimétrica que existe en el mercado de crédito de las personas de bajos ingresos,

Es importante comprender los efectos de la información asimétrica en el mercado de crédito de las personas de bajos recursos, es útil entender cómo se difunde la información, por medio, de comentarios entre familiares, vecinos y amigos, la información llega a los prestamistas informales como miembros de las localidades. La información de las personas que buscan un crédito bajo estas condiciones es mala, esto debido a que no tienen acceso a información bancaria. En este enfoque se establece, la hipótesis, que las instituciones pueden superar los flujos de información asimétrica en los mercados de crédito y competir frente a frente con los prestamistas informales con éxito.

Una de las características de los flujos de la información de las comunidades de bajos recursos, es que la información no fluye libremente. Normalmente las personas que viven en la misma colonia o calle y tienen acceso permanente a cierto tipo de información sobre las personas que viven en ella. Cuando se genera nueva información se difunde ampliamente y de manera rápida; mucha

de esta información es valiosa, la cual tiende a segmentarse y circula en grupos específicos, este tipo de información pueden limitarse al género y ocupación.

La información que se generada es notable para el microfinanciamiento, por dos razones:

- Los prestamistas informales pertenecen a las comunidades tienen acceso a la información a un costo bajo y efectivo.
- Las personas de bajos ingreso que poseen escasos bienes financieros reales, cuenta con un tipo de bien intangible que es la información.

Lo primero que se destaca, la información circula dentro de las calles, colonias o comunidades, tienen diferentes orígenes debido a las desigualdades de interés de los grupos de la comunidad. El segundo punto es que las personas no comparten toda la información, las perturbaciones que afecta la calidad de la información que los rumores y chismes, aumentan la complejidad de los flujos de información, esto restringe su libre flujo; aun cuando la comunidad es heterogénea; la información tiende a fluir, sobre los temas relevantes de la comunidad, tiene la tendencia de resguardarse con los prestamistas rivales.

La gente controla información valiosa con el objetivo mantenerla fuera del alcance de un grupo o personas, evitar que parte de la información éste en circulación en lo que se refiere a acciones ilegales, la protección de bienes que son controlados por algún individuo o una familia. Cuando mucha gente guarda o retiene información; ocasiona que los flujos de información se vuelven bastante compleja.

Esta información se encuentra disponible en la comunidad, colonia y pueblo, pero, la calidad de esta se considera a prueba. En el mercado de crédito tienden a ser no competitivos para las personas de bajos ingresos, sabemos que las fuentes de financiamiento son vecinos y amigos sin pagar intereses o pagan muy poco; y es que el problema de la información radica en que no todos los usuarios siempre dicen la verdad, y esto también los prestamistas deben tomarlo en consideración para contrarrestar el riesgo.

Ahora bien, considerando las formas alternativas de financiamiento¹⁶ de las personas de bajos ingresos (familiares, amigos y tandas), “generalmente la mayor parte del crédito concedido a prestatarios rurales de bajos ingresos es proporcionada por el mercado de crédito informal que opera como una forma de competencia monopólica” (Stiglitz, 1998). Por otro lado, el prestamista informal, tienen acceso a los flujos de información asociados con la comunidad, pueblo y colonia, de acuerdo con su actividad no otorga crédito fuera de su zona, debido, al riesgo que conlleva el incumplimiento.

Los créditos que otorga el prestamista en otros lugares son a los proveedores, jornalero y compradores que tienen relación directa con él o simplemente por lazos familiares; estas son las razones por las cuales los prestamistas informales tienen mejor información, control sobre los prestatarios y como resultado el incumplimiento es bajo. Para los prestamistas informales la restricción de los fondos para los préstamos no es un problema de disponibilidad sino el número de prestatarios con información confiable y sobre los cuales puede tener cierto control para mantener la tasa de incumpliendo al mínimo.

¹⁶ El uso de este tipo de préstamos es para emergencias o designios específicos; no tienen fines para el financiamiento de una empresa o realizar un proyecto de inversión. Existe otra forma, son las tandas éste tipo de mecanismo funciona de la siguiente manera se reúnen un número de personas que dan cierta cantidad de dinero en una fecha determinada que estas pueden ser semanales o quincenales. El primer número regularmente se le asigna a la persona que está organizando la tanda; una vez que se reúne el dinero, no se le da a la persona que tiene el número uno sino a partir de dos, por la razón que la persona que tenga el primer número no tendrá que dar el dinero acordado sino a partir del segundo número, por ejemplo, se empieza una tanda de \$500 conformada de 12 personas en la primera quincena se tiene \$6,000, pero, la persona que tiene el primero número recibirá \$5500 por que él o ella no da los \$500; lo ocupa en lo que quiera, sé asume un riesgo alto (en algunas tandas funcionan con un grupo solidario).

Capítulo 3.

BURÓ DE CRÉDITO

Las microfinancieras deben superar el problema de obtención de la información crediticia confiable de las personas de bajos ingresos, para realmente ser una incubadora de proyectos de inversión exitosa, así de esta manera lograr vincular dos aspectos que parecen contrarios, ser autosuficientes y combatir la pobreza. Valdez y Celarié (2004) afirman que:

“El sector se caracteriza por una diversidad de enfoques y prácticas. Asimismo, se enfrenta a algunos problemas relacionados con las asimetrías entre las organizaciones y falta de espacios institucionales de intercambio de información y experiencias, así como de generaciones de acciones de carácter gremial (como el cabildeo y la interacción con el estado. Hasta ahora estos espacios se han tratado de construir a partir de las mismas redes que se encuentran en un proceso de fortalecimiento.”

Con el desarrollo de un buró de crédito, permitiría la vinculación de la banca tradicional, las microfinancieras y las personas de bajos ingresos, mostraría la capacidad real de endeudamiento y se desarrollaría de manera gradual productos de acuerdo a las necesidades de esta población, junto con ello sistemas de pagos adecuados.

3. BURO DE CRÉDITO EN MÉXICO

El desarrollo o la vinculación de las instituciones de microfinanciamiento a un buró de crédito, será un gran paso para obtener información simétrica de las personas de bajos recursos o pequeñas empresas, el objetivo de la creación de un buró de crédito son:

1. La mayor disposición de información de empresa y personas interesadas en un préstamo de una microfinanciera.
2. Establecer una tecnología de crédito adecuadas a las necesidades de las personas de bajos ingresos.

Muchas veces la información que se obtiene no está actualizada o si se realiza un cuestionario a los solicitantes no indican la veracidad de la situación financiera en la que se encuentran, esto aumenta de manera significativa el riesgo de pago.

Debido al avance que han tenido las microfinanzas en el mundo y que se ha realizado un gran esfuerzo para reducir los costos y los riesgos, aunado al interés de los bancos privados para promocionar productos financieros a los individuos han impulsado la creación de una base de datos, que permita dar una información más homogénea respecto al solicitante.

Los burós de crédito proporcionan información del historial crediticio de las personas o empresa que han solicitado préstamos a través de reportes de crédito, los reportes de crédito contienen información general, los detalles de la deuda adquirida y el punto central un historial de pago de los prestatarios.

Los reportes de crédito mejoran la cobertura de las personas de bajos ingresos normalmente no cuentan con bienes que puedan servir como garantía; usualmente lo que hacen es dar una garantía moral respaldada por su buen historial de crédito; para demostrar que son buenos clientes y tener acceso a mayores préstamos. La información almacenada del buró proviene de las microfinancieras que otorgan crédito, así como de las instituciones bancarias y todas aquellas que ofrecen productos financieros de esta naturaleza, las cuales proporcionan la información de manera periódica para formar la base de datos. Los burós de crédito tienen grandes economías de escala en el manejo de la

información, especialista en ofrecer información crediticia permitiendo reducir los costos.

Estos burós son intermediarios en la recolección, difusión y organización de la información. La mayor difusión de la información de los buenos clientes permite incrementar la competencia entre microfinancieras, permitiendo a los buenos clientes usar su reputación para negociar y comparar mejores alternativas de financiamiento. La calidad de información que obtenga el buro de crédito afecta la toma decisiones en el otorgamiento del crédito.

El objetivo que persigue, el buró de crédito es la universalización de la información crediticia, de tal forma que todas los intermediarios puedan tener una visión general de los prestatarios en cumplimiento de su deuda de manera confiable y oportuna, debido, a restricciones de competencia, la falta de un marco regulatorio y de confianza entre las instituciones no han permitido que la información éste disponible de manera oportuna y confiable, para las microfinanzas, la creación de buró de crédito con información relevante ayudaría al sector en:

- Disminuir los costos de transacción en la evaluación de los solicitantes de crédito de clientes potenciales con apoyo de su historial de crédito.
- Disminuye el riesgo de crédito al identificar a los clientes cuya voluntad de pago ya ha sido registrada.
- Al tener información disponible, disminuye la probabilidad de moratoria.
- Los incentivos de pagos a cuyos clientes que tienen una buena reputación de pago, con la información disponible de su comportamiento deudor.

La existencia de mejor información permite limitar las oportunidades del sobre endeudamiento, el comportamiento oportunista y el riesgo moral que acompañan al aumento de la competencia que distorsionan el mercado. El desarrollo de un buró de crédito en México necesita tener las condiciones adecuadas como lo menciona en una investigación de Alpizar y González – Vega (2006):

1. Una ley de información crediticia que permita tener una estructura a los propietarios de un buró de crédito.
2. Existen condiciones desiguales en la manera, como se comparten la información recopilada, tanto por las características monopólicas del sector por las condiciones de la ley.
3. El mercado de las finanzas populares representa un mercado de alto potencial para los burós de crédito y debería ser lo suficientemente atractivo para negociar su incorporación. Además, por el mismo motivo hasta hace poco los burós no han ofrecido productos atractivos para las Instituciones Microfinancieras.

En México el primer buró de crédito surge en 1996 como una sociedad crediticia autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), esta sociedad fue formada por dos empresas:

- Tras Union de México que se encarga de recolectar información de personas físicas
- Dun Bradstreet se encarga de reunir información de empresas

Estas dos empresas conformaron lo que se llamó Buró de crédito el cual cuenta con información de más de 27 millones de personas físicas y más de 1 millón de empresas; un registro de más de 51 millones de préstamos, hasta el 2005. Este buró con una buena base de datos que no tienen acceso las microfinancieras. Las razones de esta situación son las altas tarifas que cobra el buró, no cuenta con la información necesaria del segmento de mercado de las microfinanzas. Las ventajas del buró de crédito para las instituciones de microfinanciamiento:

- Conocer los datos generales del consumidor: nombre completo, fecha de nacimiento y Registro Federal de Contribuyentes.
- Domicilios particulares y datos de empleo reportados por las Instituciones crediticias.
- Créditos contratados, características y condiciones de cada contrato.
- Comportamiento histórico de pagos.

Para el prestatario:

- Conocer su historial crediticio y la forma cómo reportan la información las Instituciones crediticias.
- Tener la información para asumir compromisos inmediatos y a largo plazo, para conocer su situación actual.

El segundo intento de crear una base de datos mucho más confiable se dio hasta el 2005 llamado Círculo de Crédito que forma parte del Grupo Salinas, su base de datos está conformado con información de las tiendas de Elektra, Salinas y Rocha y Banco Azteca debido a que estas empresas atienden a la población de las microfinanzas; este buró cuenta con 23 millones de préstamos de más de 10 mil personas.¹⁷

Hoy día estas tres empresas forman lo que se conoce como Sociedades de Información Crediticia (SIC), y es importante señalar que existe una diferencia entre el buró de crédito y el buró de entidades financieras.

El buró de crédito refleja los pagos de los créditos que realizan cada una de las personas que solicitan un crédito, es decir, si son puntuales o tienen atrasos. El buró de entidades financieras es una herramienta que permite conocer todos los productos y servicios financieros ofertados en el mercado, sus calificaciones, sanciones, reclamaciones, etc., esto con la finalidad de conocer el desempeño de estas.¹⁸

La información oportuna sobre la capacidad y voluntad de pagos de las personas de bajos ingresos, es la herramienta principal de las microfinanzas para evaluar su solicitud de crédito. Esto ha permitido desarrollar tecnologías de crédito, por

¹⁷ Información obtenida de <https://www.circulodecredito.com.mx/index.html>

¹⁸ Recuperado de <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/servicios-financieros/677-sic-s>

así llamarlas que permiten tener más información sobre los créditos que se otorgan, es decir, llevar un control de estos. Las más comunes son:

1. Grupos solidarios: este tipo de metodología delega la responsabilidad de evaluación y monitoreo a los mismos clientes.
2. Visita domiciliaria: En esta metodología las microfinancieras visitan los hogares y los negocios para realizar la evaluación para otorgar el préstamo o no.
3. Credit Scoring: Es tipo de metodología realiza una evaluación socioeconómica del solicitante del préstamo para otorgar el crédito.

En la medida que las microfinancieras expandan sus operaciones de crédito a los diferentes sectores del mercado y amplíen la variedad de productos ofrecidos hacia el crédito al consumo, se podrán desarrollar productos y tecnologías adecuados que genere información financiera del mercado de crédito, lo que permitirá conocer más la situación financiera de los solicitantes y de esta forma reducir el riesgo.

3.1 TIPO DE INFORMACIÓN GENERADA POR EL BURÓ DE CRÉDITO

La importancia de la disponibilidad de la información crediticia no está en cuestionamiento, es uno de los aspectos claves para el desarrollo, la profundización de los servicios financieros ofrecidos por las instituciones de microfinanciamiento, de ahí la importancia del buró de crédito en el crecimiento y expansión del mercado de crédito de las personas de bajos ingresos, así como mejores productos financieros, tanto en las zonas rurales como urbanas.

“La generación de información al público y a autoridades financieras otorga mayor certidumbre al proceso de crédito de las instituciones microfinancieras. Esto resulta más fácil cuando las instituciones son reguladas, pues una de las ventajas de la regulación es la generación de información” (Esquivel, H., 2010). El objetivo del buró de crédito es generar información que evite el sobre endeudamiento de las personas y reducir los riesgos asociados al otorgamiento de un crédito, por consecuencia, la reducción del costo, tanto para las

instituciones de microfinanciamiento como para los clientes (menores tasas de interés).

La información crediticia permite:

(...) construir una “reputación colateral” basado en el comportamiento de pagos que es más efectivo que los derechos legales, es libre para todo el mundo, permite democratizar el crédito. En efecto, los microempresarios no cuentan ni con garantías ni con otros tipos de activos que les permiten acceder al crédito, por lo cual su mayor activo pasa a ser un buen historial de pago. (Larrín, 2009, p. 30)

El tipo de información generada por el buró de crédito es el perfil crediticio de las personas que han tenido o tienen algún crédito, esta información es transmitida por la red de instituciones que cuenten con un vínculo con el buró de crédito, pasa de las instituciones de crédito a las auxiliares de crédito (microfinancieras) que necesitan esta información para evaluar la solicitud de crédito de personas de bajos ingresos.

Es importante señalar que esta información no está completa, ya que no se conoce si los individuos tienen préstamos fuera de instituciones privadas o bancarias, es decir, que no se conoce a totalidad la estabilidad financiera de los solicitantes.

3.2 SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE INFORMACIÓN

La información crediticia generada por el mercado de crédito requiere un buen sistema de administración, esto permitirá a las instituciones de microfinanciamiento tener buena información para realizar su trabajo de manera eficiente y eficaz.

Ledgerwood (1998) afirma que:

Un buen sistema de administración de información puede:

- Mejorar el trabajo de campo del personal, permitiéndoles mejorar el monitoreo de sus portafolios y proporcionar un mejor servicio para un incremento del número de clientes.
- Permite la mejor supervisión de sus áreas de responsabilidad, señalando prioritariamente áreas que requieren mayor atención.
- Ayuda a los administradores senior a mejorar el trabajo de la orquesta de la organización entera, para tomar decisiones operativas y estrategias bien informadas por la supervisión regular de la salud de la institución a través de un conjunto de reportes e indicadores bien escogidos.

Este sistema de administración de información se concentra en dos variables fundamentales para las microfinancieras: el crédito y el ahorro, para formar el perfil del solicitante del crédito, este tipo de información permite el rastreo o el seguimiento de préstamo, de esta manera determinar del riesgo del incumplimiento, así como su capacidad de endeudamiento del prestatario.

Hay que considerar que cada institución de microfinanciamiento tiene su manera peculiar de organizar sus operaciones de crédito, así como establecer una manera de seguimiento del crédito, esto refleja, los procedimientos operacionales y el flujo de información de las microfinancieras.

Las microfinancieras tienen tres fallas fundamentales en la administración de la información:

- Un sistema de contabilidad, dónde, el núcleo es el libro mayor.
- Un sistema de monitoreo de crédito y ahorro, que capture la información y proporcione reportes acerca del rendimiento de cada préstamo desembolsado. A menudo con un monitoreo del sistema de ahorro que supervisa todas las transacciones relacionadas con ahorros de los clientes

- En el diseño de un sistema para reunir datos sobre el impacto en el cliente. (op. cit., 171)

Bajo esta idea, Ledgerwood (1998) nos advierte sobre el sistema de administración de información “El sistema no debería ser diseñado para establecer conjuntos distintos de "reglas" para los diferentes tipos de productos dentro de cada tipo principal de producto financiero (préstamo, ahorro y etc.)”

La idea es generar información totalmente confiable que pueda minimizar el riesgo al momento de otorgar un crédito a cualquier individuo. La posibilidad de otorgar créditos a las personas de ingresos bajos ha contribuido a generar una base de datos más amplia que de certeza, hasta cierto punto, de la capacidad de pago que tienen.

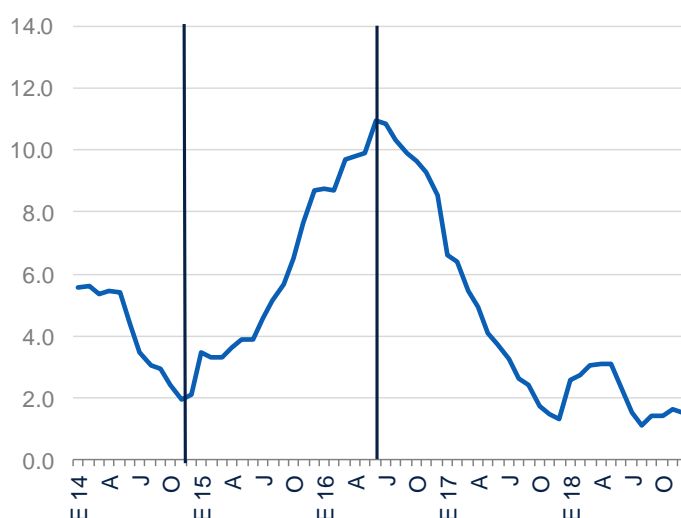
4. COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO EN MÉXICO

Es evidente que el tema crediticio en México tiene muchas vertientes que aún no se han concretado, por lo que podríamos decir que es un tema pendiente. Uno de los principales objetivos de Reforma Financiera en el 2014 fue incrementar el alcance del modelo financiero enfocado al crédito de consumo, esto con la

premisa de que activaría la economía. Sin embargo, según indica la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018, en la actualidad solo el 31% de la población cuenta con algún crédito formal.

Se puede decir que el bajo nivel de crédito se debe a la informalidad, y es que el 55% de la población se dedica a algún empleo de esta índole, según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.¹⁹

Gráfica 6. Crédito vigente al consumo (var % real anual)



Fuente: Situación Banca México, BBVA, Primer trimestre 2019

En la gráfica 6 podemos observar una disminución en el crédito al consumo, una de las razones se explica en el párrafo anterior, seguido de un menor ritmo de crecimiento en la actividad económica debido a la disminución de empleos.

Esto se puede traducir de la siguiente forma, las instituciones financieras al ver un incremento de la informalidad tomarán mayores precauciones en el momento de otorgar un crédito, ya que no existe una certeza de la capacidad de pago, ahorros y sobretodo de los ingresos, por lo tanto, el riesgo en este caso es mayor.

¹⁹ Datos recuperados de <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/default.html#Tabulados>, Agosto 2019.

Según datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en su comunicado de prensa del primer trimestre del 2019, indican un crecimiento en la cartera de crédito comercial, con relación al año anterior, teniendo siete puntos porcentuales a favor.

Cuadro 1. Cartera de Crédito Total, Banca Múltiple

Cartera de Crédito Total Banca Múltiple Saldos nominales en mmdp	Marzo 2018	Febrero 2019	Marzo 2019	Variación real %	
				Anual	Mensual
Cartera de crédito total	4,772	5,209	5,254	5.9	0.5
Créditos comerciales	3,032	3,342	3,372	7.0	0.5
Empresas	2,295	2,587	2,630	10.1	1.2
Entidades financieras	195	214	222	9.4	3.2
Entidades gubernamentales	541	541	521	-7.5	-4.1
Créditos al gobierno federal o con su garantía	30	31	31	-2.7	-1.1
Créditos a estados y municipios o con su garantía	324	297	298	-11.5	0.0
Créditos a organismos descentralizados o desconcentrados	35	48	47	29.6	-1.8
Créditos a empresas productivas del estado	151	165	144	-8.4	-12.7
Consumo	979	1,038	1,042	2.3	0.0
Tarjeta de crédito	383	401	401	0.7	-0.4
Personales	210	215	215	-1.4	-0.3
Nómina	230	245	249	4.2	1.0
ABCD	136	154	155	10.1	0.4
Automotriz	124	142	143	10.9	0.4
Adquisición de bienes muebles	12	12	12	1.6	1.0
Operaciones de arrendamiento capitalizable	0	0	0	11.1	1.2
Otros créditos de consumo	21	22	22	-2.6	-1.6
Vivienda	761	829	840	6.1	0.9
Media y residencial	656	728	737	8.0	0.7
De interés social	11	9	9	-17.4	-1.4
Créditos adquiridos al INFONAVIT o el FOVISSSTE	90	87	89	-4.9	2.1
Garantizados por la Banca de Desarrollo o Fideicomisos Púb.	4	4	5	3.8	8.9

Fuente: Comunicado de prensa CNBV, marzo 2019

Con respecto a las expectativas de la demanda de crédito para el primer trimestre de 2019, los bancos con mayor participación prevén en promedio aumentos en los segmentos de intermediarios financieros no bancarios y crédito hipotecario, así como una disminución en la demanda de las pymes no financieras, mientras que no prevén cambios significativos en el resto de los segmentos.²⁰

Sin embargo uno de los factores importantes tanto para instituciones bancarias como para microfinancieras, es la cartera vencida y la morosidad de los clientes.

²⁰ El Economista, 8 de febrero 2019. <https://www.economista.com.mx/sectorfinanciero/Bancos-anticipan-mayor-demanda-de-credito-en-Mexico-en-2019-20190208-0077.html>

A partir del 2018, se ha visto un incremento en la morosidad promedio de tarjetas de crédito de algunos bancos, esto es debido a la disminución de empleos que se ha venido generando.

Cuadro 2. Índice de morosidad, primer trimestre 2019

IMOR ^{1/} Banca Múltiple Cifras en porcentaje	Marzo 2018	Febrero 2019	Marzo 2019	Variación en pp	
				Anual	Mensual
Cartera de crédito total	2.19	2.12	2.09	-0.10	-0.03
Créditos comerciales	1.31	1.29	1.28	-0.03	-0.01
Empresas	1.72	1.65	1.63	-0.09	-0.02
Entidades financieras	0.06	0.12	0.10	0.04	-0.01
Entidades gubernamentales	0.01	0.00	0.00	-0.01	0.00
Consumo	4.50	4.40	4.35	-0.15	-0.06
Tarjeta de crédito	5.30	5.31	5.32	0.01	0.01
Personales	6.41	6.25	6.15	-0.26	-0.10
Nómina	2.70	2.83	2.65	-0.05	-0.18
ABCD	2.27	2.17	2.22	-0.05	0.05
Automotriz	1.70	1.95	2.01	0.31	0.06
Adquisición de bienes muebles	8.33	4.71	4.67	-3.66	-0.04
Operaciones de arrendamiento capitalizable	2.52	0.66	0.75	-1.78	0.09
Otros créditos de consumo	4.67	3.06	3.17	-1.50	0.11
Vivienda	2.72	2.63	2.55	-0.17	-0.08
Media y residencial	2.62	2.41	2.32	-0.30	-0.09
De interés social	8.85	8.49	7.94	-0.91	-0.55
Créditos adquiridos al INFONAVIT o el FOVISSSTE	2.41	3.49	3.55	1.14	0.06
Garantizados por la Banca de Desarrollo o Fid Públicos	9.52	9.95	9.11	-0.42	-0.84

^{1/}IMOR = Índice de Morosidad = cartera vencida / cartera total.

Fuente: Comunicado de prensa CNBV, marzo 2019

Podemos observar en el cuadro 2 que en relación con el 2018, existe un ligero incremento del 0.02% en tarjeta de crédito y una disminución del 0.26% y 0.05% en créditos personales y de nómina, respectivamente.

CONCLUSIONES

Debido a una falta de bancarización se han desarrollado nuevas opciones de créditos como lo son los informales. Este tipo de crédito se ha convertido en una opción para las personas de bajos ingresos, sin embargo, su gran desventaja son las altas tasas de interés, por lo que terminan pagando en algunos casos hasta el 200%, del crédito que solicitaron.

Se podría pensar que los intermediarios financieros no se están interesados en el mercado de las microfinanzas debido a los altos costos y a una baja rentabilidad.

Las microfinancieras no cuentan con los instrumentos adecuados para medir la capacidad de pago de las personas de bajos ingresos, Valdez (2004) afirma que:

En general los productos que ofrecen las instituciones de microfinanciamiento provienen de modelos estandarizados de otros países que en el mejor de los casos se han adaptado al entorno nacional. Hasta ahora se ha tenido un enfoque orientado al producto. Sin embargo, en la mayoría de las industrias maduras se ha dado una transición de una orientación hacia el producto a una hacia el mercado, por lo que es necesario crear productos adecuados a las necesidades de los clientes, no solo los tradicionales de ahorro y crédito. La diversificación de los productos es tercer reto por superar que puede abrir puertas para el desarrollo del mercado de las microfinanzas.

La falta de productos adecuados para las personas de bajos ingresos, se deben, a muchos factores, por ejemplo, desconocimiento del mercado, la información asimétrica, etc., los que existen son adaptaciones de productos exitosos de otros países en desarrollo, sin embargo, existen muchas coincidencias entre estas naciones en desarrollo, pero, no todos los productos fueron aceptados en el mercado de crédito de las personas de bajos ingresos. Por otro lado, la carencia de información y la garantía social de los grupos solidarios no es suficiente para que la banca tradicional ingrese a este mercado, principalmente, por su estructura de costos y la información asimétrica, esto, trae consigo, el riesgo moral y la selección adversa son los principales problemas que debe superar las microfinancieras.

Aun en este contexto, las microfinancieras tienen la posibilidad, de desarrollar un producto que permite superar los problemas de la información asimétrica, que es, los contratos contingentes, pero, tiene que estar diseñados para ayudar al prestatario para evitar el incumplimiento del pago, que se adapten a los problemas que pueden tener una persona, por ejemplo, que tenga una mala venta, que se quede sin trabajo, entre otras razones.

Esta idea se fundamenta en uno de los objetivos de las microfinancieras de combatir la pobreza y ser la base del desarrollo sustentable de las regiones pobres de los países en desarrollo, y solucionaría el problema de ser autosuficiente y combatir la pobreza (las microfinanzas no son la panacea para superar el problema). Otro problema es la separación de las personas de acuerdo con su perfil de riesgo, esta tarea se le dio a la garantía.

La garantía o colateral no es un instrumento eficiente para distinguir entre las personas de un perfil de alto y bajo, representa para las instituciones de microfinanciamiento representan un costo de almacenamiento alto, su principal función es enviar un mensaje que no cumplas con los pagos la institución recupera su inversión y que quede cómo ejemplo para los demás clientes.

Ahora bien, los créditos a las personas de bajos ingresos se caracterizan por tener riesgo moral alto, es decir, sí realmente el crédito se va a utilizar para la realización del proyecto de inversión o se irá directamente a la compra de bienes de consumo, no se cuenta con información simétrica en el otorgamiento del préstamo. De esta situación, la falta de información conlleva a un alto grado de incumplimiento, ocasionando, el racionamiento del crédito, cómo respuesta y protección al alto riesgo de incumplimiento.

El racionamiento del crédito se caracteriza por sus elevadas tasas de interés como mecanismo de distinción entre los prestatarios de bajo y alto riesgo, también resalta la necesidad de un buró de crédito que recolecte la información crediticia de las personas de bajos ingresos, así permite a las microfinancieras aprender las características del mercado de crédito, además, de combatir los problemas de riesgo moral y selección adversa.

Bibliografía

Adams, Dale W. and J.D. Von Pischke (1992), "Microenterprise Credit Programs: Dejá Vu". *World Development* 20 (10): 1463-70.

Aguirre Sánchez, Jorge (2008). "Una aplicación del modelo agente-principal a las microfinanzas en México", Tesis de Maestría en Economía, División de Economía, CIDE

Alpizar, Carlos A. y Claudio González- Vega (2006). "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-USAID.

Alpizar, Carlos, Malena Svarch y Claudio González-Vega (2006). "El entorno y la participación de los hogares en los mercados de crédito". En la colección de ensayos sobre *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA-USAID.

Arkerfol, G. (1970). The market of "lemon": Quality uncertainty and the market, mechanism. *Quartely Journal of Economics*.

Campos, P. (2005). *El ahorro popular en México: acumulando activos para superar la pobreza*. México: Porrúa.

Carreón Rodríguez, Víctor G. y Malena Svarch Pérez (2007), "Impacto del crédito en el bienestar", CIDE Documentos de Trabajo 406, División de Economía.

Conde Bonfil, Carola. (2007), "Servicios financieros populares" en Mario Mendoza Arrellano, Gustavo Meixuerio Nájera y Mauricio Fernandez Candia (coordinadores), *Reformas necesarias para una economía social en México*, Centro de Estudios Sociales y de Opinión 1, Cámara de Diputados LX Legislatura, México,, pp.71-84.

Del Valle, Córdova Eva Elizabeth, Material Didáctico: Crédito y Cobranzas, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. Recuperado de: http://fcaenlinea.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf

Esquivel, H. (2010). Medición del efecto de las microfinanzas en México. *Comercio Exterior*, 9-27.

Gómez- Soto, Franz y Claudio González- Vega (2006). "Formas de asociación cooperativas y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de 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.

Hidalgo, Nidia. (2002), "El microfinanciamiento y la política gubernamental mexicana 2011-2006", México, Universidad Autónoma Chapingo.

Hoff, Karla and Joseph E. Stiglitz. 1993. "Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives." In K. Hoff, A. Braverman and J. E. Stiglitz, eds., *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*. New York: Oxford University Press

Igancio Perrotini, B. A. (2003). Las microfinanzas e información asimétrica: Las cajas solidarias de México. *Comercio Exterior*, 839-850.

Larrin, C. (2009). *¿Existe un modelo de Microfinanzas en América Latina?* Santiago: CEPAL.

Ledgerwood, Joanna. 1998. *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. Washington, DC: World Bank. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12383> License: CC BY 3.0 IGO.

Nicholson, W. (2005). *Microeconomía Intermedia y sus aplicaciones*.

Pindyck, R. S. (2004). *Microeconomía*. Madrid: Prentice Hall.

Robinsón, Marguerite, 2004, *La revolución microfinanciera: finanzas sostenibles para los pobres*, Sagarpa, Banco Mundial, INCA Rural, México.

Stiglitz, K. H. (1990). Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspective. *The World Bank Economic Review*, 235-250.

Valdez Pedro Hidalgo y Nidia Celarié (2004) "Las microfinanzas y la provisión de servicios financiero en México" Comercio Exterior, Vol. 54, Julio, pp. 598-604.

Vera Nava Andrea (2006), "Microfinanzas sostenibles: una herramienta para disminuir la pobreza extrema" Tesis de Licenciatura, ITAM, México.