



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE ECONOMÍA**

---

División de Estudios de Posgrado  
Programa Único de Especializaciones en Economía

**MICROFINANZAS:  
UNA PERSPECTIVA DE SU FUNCIONAMIENTO  
EN AMÉRICA LATINA Y MÉXICO**

**ENSAYO**

que para obtener el grado de

ESPECIALISTA EN ECONOMÍA MONETARIA Y FINANCIERA

presenta:

**ALEJANDRA GONZALEZ AGUILAR**



Asesor de tesis: **Esp. Gabriel Delgado Toral**

Mayo de 2015  
Cd. Universitaria, DF



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.

---

# **Microfinanzas**

## **Una perspectiva de su funcionamiento en América Latina y México**

Alejandra González Aguilar

---

Introducción (1)

**Capítulo I. Marco de referencia** (7)

- 1.1. Banco Grameen (9)
- 1.2. El principal servicio: el microcrédito (13)
- 1.3. Origen del esquema financiero: microfinanzas (15)
- 1.4. Conceptualización de microfinanzas (16)
- 1.5. Modelos de negocio (22)
- 1.6. Banca sin sucursales (25)

**Capítulo II. Experiencias de las microfinanzas** (29)

- 2.1. Bolivia (31)
- 2.2. Brasil (35)
- 2.3. Chile (37)
- 2.4. El Salvador (39)
- 2.5. Perú (41)
- 2.6. México (43)

**Conclusiones** (47)

Referencias bibliohemerográficas (53)

# Microfinanzas

## Una perspectiva de su funcionamiento en América Latina y México

<p><b>Resumen</b></p> <p>El presente ensayo estudia la creación y aplicación de las microfinanzas a partir del éxito obtenido por Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz, con el Banco Grameen. Este nuevo esquema financiero se fue desarrollando y aparecieron diferentes modelos de negocio como el llamado banca sin sucursales. Lo anterior es estudiado en la región de Latinoamérica y México, con la finalidad de comprender que este nuevo esquema financiero beneficia a la población de bajos recursos acercándolos al sector bancario y financiero, promoviendo el autoempleo y creación de una fuente de ingresos propia, lo cual ayuda a combatir en cierta medida los problemas de desempleo y pobreza.</p> <p><b>Palabras clave:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Microcrédito</li><li>➤ Banco Grameen</li><li>➤ Microfinanzas</li><li>➤ Bancarización</li></ul>	<p><b>Abstract</b></p> <p>This paper studies the creation and implementation of microfinances since the success of Muhammad Yunus, Nobel Peace Prize, with the Grameen Bank. This new financial scheme was developed and then different business models appeared as the one call branchless banking. This is studied in Latinamerica and Mexico, in order to understand that this new financial scheme benefits the poor population bringing them closer to the banking and financial sector, promoting self-employment and creation of its own source of income, which helps in the combat of unemployment and poverty.</p> <p><b>Keyword:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Microcredit</li><li>➤ Grameen Bank</li><li>➤ Microfinances</li><li>➤ Banking</li></ul>
<p><b>JEL: G21</b></p>	

**INTRODUCCIÓN**



Durante los últimos años, la concentración del ingreso y los problemas de empleo en la región latinoamericana, incluyendo el caso mexicano, se han ido agravando cada día más. La falta de este último (el empleo) es uno de los principales problemas, en fecha reciente, debido a las condiciones adversas generadas por la crisis financiera internacional 2008-2009. Pero este problema va mucho más lejos. Las necesidades de la población, especialmente las de los sectores bajos, se sigue profundizando al no contar con un trabajo estable, por poner un ejemplo. Esta población, en un gran porcentaje, se ve obligada a trabajar en el sector informal para poder cubrir las necesidades básicas de sus familias, aunado a que una mayor proporción de la población se encuentra en un estado de pobreza y marginación viviendo con menos de un dólar diario.

Tanto en América Latina, que es nuestro campo principal de estudio, como en México, durante estos años de crisis, se han enfrentado a una complicada situación social y económica, sumado a los contrastes tan amplios que existen en la distribución de la riqueza. Por lo anterior, no existe una oferta de servicios financieros en las zonas rurales en donde vive la población más pobre del país, ya que los grandes bancos comerciales consideran a dicha población como no sujeta a crédito, ni tampoco existe confianza por parte del consumidor hacia el sistema bancario. Es por esta razón que se ha hecho énfasis en llevar los servicios financieros a diferentes regiones, para que todas las personas tengan acceso a éstos servicios que aún hoy en día llegan a ser inalcanzables para cierto sector de la población, principalmente para aquellos de bajos recursos.

Para combatir éste problema se han pensado en diversas soluciones como la “economía solidaria”<sup>1</sup> que trata de recuperar la dimensión ética y humana de las actividades económicas y poder establecer nuevos principios para la puesta en práctica de modelos económicos alternativos al capitalismo (Rommel, 2007). Bajo esta idea, con un enfoque más humano, es que se encuentran las microfinanzas, las cuales son un

---

<sup>1</sup> La economía solidaria no busca explotar a los trabajadores pero sí respetar el medio ambiente y hacer a las personas responsables de su propio desarrollo.

campo importante para lograr los objetivos de la economía social, ya que el hecho de otorgar servicios financieros como préstamos, seguros de vida y fondos de jubilación a todos aquellos que no tienen acceso al sector financiero, les brinda la oportunidad para salir adelante y buscar dentro del sector formal una fuente de ingresos propia y hacerse de un patrimonio. Así, familias con problemas de desempleo y pobreza pueden encontrar en las microfinanzas una fuente de empleo, pequeña, pero de gran ayuda para superarse.

Por otro lado, el ahorro puede ser muy útil como medio de financiamiento para actividades productivas propias o de otras personas y para el momento en que su fuerza de trabajo ya no pueda ser colocada dentro del mercado laboral. Los seguros de bajo costo también resultan de gran ayuda debido a que, por su condición de pobreza, las familias pueden acceder a este apoyo para enfrentar imprevistos.

El método utilizado en el presente trabajo es un estudio comparativo del desarrollo de las microfinanzas en diferentes países latinoamericanos en los que se ha desarrollado dicho sector, con el objetivo de conocer cómo han evolucionado a través de los años, sus pros y sus contras, así como los resultados que se han alcanzado con el paso del tiempo. Este estudio se realizará con base en la siguiente estructura temática:

Primeramente el marco de referencia, el cual tiene el objetivo de examinar el origen y conceptualización del microcrédito, mismo que inició con la idea que el Premio Nobel de la Paz 2006 Muhammad Yunus desarrolló en Bangladesh al darse cuenta que el otorgamiento de pequeños préstamos a personas de bajos recursos, en cierta manera, mitigaba los problemas de pobreza y empleo que tenía este sector de la población, lo cual se cristalizó con la creación del Banco Grameen.

Debido al éxito obtenido por el Banco, las microfinanzas han alcanzado una gran popularidad sobre todo en países donde existe un gran porcentaje de la población en condiciones de pobreza gracias a que se muestran como una solución tanto para combatirla como para acercar al mayor número de su población a los servicios



financieros; he aquí la importancia de la bancarización que va de la mano con el desarrollo de las microfinanzas. Esta experiencia ha dado paso al desarrollo en diversos países del microcrédito para crear un esquema financiero para las personas de bajos recursos que se ha nombrado microfinanzas. A través de los años el desarrollo de este sector ha permitido crear diversos modelos como el de banca sin sucursales.

El segundo capítulo tiene como objetivo principal analizar las experiencias de las microfinanzas en Bolivia, Brasil, Chile, El Salvador y Perú en el caso de Latinoamérica y México. Se hace un recuento de los esfuerzos para implementar y desarrollar este esquema financiero en la región latinoamericana para darnos una idea de las características propias en países donde la pobreza y el desempleo alcanzan dimensiones importantes.

Para situarnos en la problemática, en el caso de México el desempleo rebasó los 2.8 millones de personas en julio de 2009, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Así mismo, tenemos que el 10% de la población con mayores recursos percibe más del 40% del ingreso, mientras que el 60% restante vive en condiciones de pobreza (de los cuales el 20% están en condiciones de extrema pobreza), de acuerdo con datos de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) (Sedesol, 2002). El desarrollo de las microfinanzas en el país es relativamente nuevo, pero en la última década se han impulsado de manera decidida, creando múltiples programas y otorgando más recursos a quienes necesitan de financiamiento para crear un micronegocio y poder tener una fuente de ingresos propia.

Se pretende demostrar con la experiencia del Banco Grameen que en estos países también es posible combatir la pobreza, al menos en parte, por medio de las microfinanzas, facilitando el acceso de la población a los servicios financieros para poner en marcha proyectos y contribuir a mitigar el problema del desempleo.

La elección de países latinoamericanos para éste análisis fue no sólo porque es la región en la que México se encuentra, sino también porque este sector de las

microfinanzas ha contribuido (con sus matices) al crecimiento económico, la competitividad, la innovación y a la creación de empleo en esta zona. El desempleo y la pobreza representan un obstáculo para lograr un alto nivel de penetración de los servicios financieros entre la población de estos países latinoamericanos.

**CAPÍTULO I**  
**MARCO DE REFERENCIA**



## 1.1. Banco Grameen

El Banco Grameen fue el primero en ofrecer microcréditos como una alternativa contra la pobreza. Los orígenes del banco datan de 1976 cuando Muhammad Yunus, creador de dicho banco y cabeza del programa Economía Rural en la Universidad Chittagong, comenzó a estudiar las posibilidades para desarrollar un programa en el que se otorgaban servicios financieros, incluyendo el crédito a personas del sector rural con bajos recursos.

La idea se sustentó en que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir. Yunus ofrecía un préstamo con recursos propios a personas que fabricaban muebles de bambú, repercutiendo favorablemente en las familias de estos pequeños productores.

Debido a que los bancos no estaban interesados en ofrecer este tipo de préstamos porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero, Yunus creó el concepto de microfinanzas para combatir la pobreza y la hambruna que azotaba a Bangladesh. En sus inicios, el banco se fondeaba con donaciones de ONG's y ofrecía créditos a grupos solidarios de cinco o más personas, sobre todo mujeres, para llevar a cabo proyectos productivos. Esto le garantizó una tasa de retorno de los préstamos cercana al 100%.

Después de ponerlo en práctica con éxito en varios pueblos cerca de la Universidad, consiguió obtener ayuda del Banco Central de Bangladesh y de algunos bancos comerciales nacionales para crear el Banco Grameen y expandir el proyecto a más ciudades donde se siguen obteniendo resultados positivos, como es el caso de Brasil y Bolivia. Para 1983 se convirtió en un banco independiente, el cual comenzó a desarrollar e innovar con diferentes proyectos, como otorgar préstamos para vivienda

(1984) con una tasa de interés del 8%.<sup>1</sup> Tal fue el éxito de dicho proyecto que 670,320 casas fueron construidas y, por esto, le fue otorgado el premio internacional Aga Khan<sup>2</sup> de arquitectura en 1989. Para 2009, el 90% de las acciones del banco eran propiedad de los prestatarios y sólo el 10% restante pertenece al gobierno.<sup>3</sup>

Los servicios otorgados por éste banco están dirigidos a las personas de más bajos recursos que no tienen acceso a los servicios financieros en Bangladesh. El objetivo es crear autoempleos para el sector rural de la población y ofrecerles servicios financieros ya que por sus condiciones de vida se han mantenido al margen de ellos.

Los créditos otorgados pueden ser destinados a diferentes fines como, por ejemplo, a la vivienda, educación y hasta para telefonía. Al ser considerado un banco de carácter social ofrece también asesorías, seguros, estrategias y orientación social a sus clientes para que éstos aprovechen de mejor manera su dinero, así como para que se desenvuelvan en un mejor ambiente: por ejemplo, mantener limpio el lugar donde viven, cumpliendo con reglas de higiene y de educación en sus hijos, con el fin de que a largo plazo puedan salir de sus condiciones de pobreza.

El banco dejó a un lado la manera convencional de otorgar préstamos y comenzó a prestarlos sin ningún tipo de garantía. Para poder ser acreedor a un crédito, era necesario pertenecer a un grupo de cinco integrantes, ya que sólo se otorgan créditos grupales. Primero se le otorgaba a dos de los integrantes del grupo, quienes debían devolver el crédito junto con los intereses en un lapso de un año, tiempo durante el cual los demás integrantes ejercían cierta presión para la realización de los pagos, mientras esperaban su turno para obtener el crédito.

---

<sup>1</sup> Para este tipo de préstamos la cantidad máxima que se prestaba era de 218 dólares, los cuales se pagaban en un período de cinco años de manera semanal.

<sup>2</sup> Premio islámico de arquitectura creado en 1977, otorgado cada tres años, el cual reconoce ya sea vivienda o desarrollo social, diseño contemporáneo y el diseño y tratamiento del medio ambiente en el que se ubique el proyecto.

<sup>3</sup> Banco Grameen; [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org) (junio, 2014).

Durante éste año el grupo se reúne de manera semanal con un funcionario del banco para recibir asesorías y capacitación para seguir desarrollando su proyecto. Muhammad Yunus sostenía que con los millones de pequeños proyectos de los beneficiarios de este banco sí era posible lograr un desarrollo económico.

Los créditos ofrecidos por el banco contaban con diferentes tasas de interés según su destino, por ejemplo, los destinados a la inversión tenían un 20% de interés anual, los que eran para viviendas un 8% y para estudiantes, dándoles preferencias a las mujeres, un 5%. En éste último tipo de préstamos si el estudiante alcanzaba el tercer nivel, era candidato para obtener otro préstamo para su educación superior, así como para su manutención y otros gastos escolares extras.<sup>4</sup>

También existen créditos con una tasa del 0% de interés y son los destinados a quienes tienen una necesidad extrema o sufren de alguna discapacidad. Para ellos existe un programa especial, en donde se adaptan a sus posibilidades de pago, además de contar con un seguro de vida sin ningún costo y son animados a desempeñar otro tipo de actividades, como la venta de productos a domicilio.

Si cualquier crédito otorgado no es devuelto en la forma acordada no se les volverá a otorgar uno a cualquiera de los integrantes del grupo. De la misma manera, los depósitos también son atractivos porque su tasa de interés va desde 8.5 hasta 12%. De ésta manera, es que se ha logrado tener una alta tasa de retorno y sobre todo que ésta se ha mantenido constante, ya que en el año 2000 fue del 98% y para marzo de 2009 sólo había disminuido en 0.06 puntos porcentuales (Muriel, 2000).

Según datos del mismo banco, la cartera de clientes para 2009 contaba con 7.8 millones de personas, de las cuales el 97% eran mujeres, hecho que les favoreció, porque ellas demostraron ser mejores para administrar el crédito y para pagarlo. Lo anterior se debió entender desde el punto de vista social ya que el crédito ha sido realmente destinado para el progreso y bienestar de la población.

---

<sup>4</sup> Banco Grameen; [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org). (junio, 2014)

En caso de fallecimiento del prestatario existe un programa en el cual el pago del crédito queda liquidado automáticamente. Cada que se cubre un 3% del préstamo, éste monto se transfiere a una cuenta de ahorros creada al momento de recibir el préstamo, la cual va generando un interés que será utilizado para cubrir su deuda y los familiares del prestatario reciben una cantidad como seguro por el fallecimiento de su familiar.

Desde 1995, el Banco Grameen no ha recibido ningún tipo de donación ni de ONG's, ni de los bancos, ni de donantes particulares; trabaja con los mismos depósitos de los prestatarios y con eso es suficiente para seguir operando y pagar los préstamos solicitados, al inicio de sus operaciones.

El éxito del Banco Grameen se atribuye a que ha sabido combinar el buen funcionamiento de un banco con el enfoque social. Es decir, un grupo preocupado por cubrir las necesidades de un sector de la población de bajos recursos que se ha mantenido al margen de los servicios financieros otorgados por la banca comercial.

De igual forma, el hecho de otorgar en primera instancia créditos de muy baja cuantía e irlos aumentando conforme se cumplan con los pagos, ayudó al éxito del banco en dos vertientes: en recuperar el dinero prestado y en incentivar al cliente a seguir obteniendo créditos para ir mejorando cada vez más su nivel de vida. Del otro lado de la moneda, al banco le ayudó a saber cuándo contará con dinero y programar así sus actividades.

Cabe mencionar que el Banco Grameen para 2009 había logrado cubrir 84,096 comunidades, prácticamente todos los pueblos de Bangladesh<sup>5</sup> y el 68% de sus clientes lograron superar la línea de pobreza. Debido al éxito obtenido, ésta experiencia se ha repetido en casi todo el mundo, pero sobre todo en países en vías de desarrollo.

---

<sup>5</sup> Banco Grameen; [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)



El Banco Grameen ha sido un modelo que muchos países han seguido a pesar de que no genera utilidades económicas, sin embargo ha sido innovador en su forma de operar y ha ayudado a personas de bajos recursos a superarse.

## **1.2. El principal servicio: el microcrédito**

Los microcréditos no son algo nuevo, es un tema que surgió siglos atrás con el atesoramiento del dinero, el cual es un antecedente del ahorro. Estos recursos se prestaban para generar cierto interés y ayudar a otras personas en sus necesidades de consumo o inversión.

Las cajas de ahorro son sociedades de ahorro y préstamo las cuales vinculan el crédito con el ahorro sin tener que contar con apoyo gubernamental o donaciones y canalizan dichos recursos a quienes lo demandan para darle un uso según las necesidades de cada persona o grupo de personas. En nuestro país existe la larga tradición de constituir “tandas”, una forma de ahorro que permite completar el consumo familiar, adquirir bienes de consumo duradero e, incluso, iniciar un pequeño negocio.

Las cajas de ahorro son el instrumento de ahorro popular más grande de México (Pañalva y Saleme, 2004), las cuales son supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Dentro de las cajas de ahorro participan un gran porcentaje de la población debido a que se ofrece un servicio de tipo social. Existen diferentes tipos de cajas de ahorro: las más pequeñas, que tienen un límite de socios y activos y no cuentan con un fondo que respalde los ahorros captados; otras son las cajas bajo el régimen de prórroga condicionada, las cuales cuentan con apoyo gubernamental para trabajar bajo las condiciones que la ley señala debido a que cuentan con un plan de trabajo bien estructurado; y por último se encuentran las cajas de ahorro ya autorizadas por la CNBV que pueden convertirse en Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo o Sociedades Financieras Populares, las cuales están conformadas por un grupo de inversionistas.

Por microcrédito se podría entender simplemente el préstamo en pequeños montos a diferentes grupos o individuos, mismos que pueden traer como consecuencia importantes cambios que les darán oportunidades para mejorar su calidad de vida, a través de un proyecto de inversión que será de utilidad para contar o aumentar sus ingresos. Son otorgados bajo ciertas reglas, por ejemplo, aquellos que se otorgan por primera vez a un nuevo cliente son de montos pequeños y cortos plazos, se determinan dependiendo de la capacidad que el cliente tenga para poder cubrir los pagos. Si demuestra ser un buen cliente, es decir si cubren todos los pagos de manera puntual, puede ser candidato a otro préstamo de un monto mayor al primero y así sucesivamente. Como se lleva un registro de los pagos no hechos puntualmente, también el monto del próximo crédito disminuye o ya no se le otorga un nuevo préstamo.

A pesar de la evolución que las microfinanzas han logrado obtener, siguen existiendo inseguridades para el otorgamiento de créditos, ya que la gente de bajos recursos no cuenta con ningún tipo de capital que avale o ponga en garantía por si no se cubren los pagos. En este sentido se ha implementado el sistema de grupos, en el cual, como su nombre lo indica, se otorgan créditos a un conjunto de personas de la misma zona o familia, lo cual les garantiza el pago y disminuyen los costos administrativos del financiamiento, ya que el mismo grupo es el que administra los préstamos individuales y se reúnen cada período de tiempo para discutir en qué se va a invertir el dinero. El papel o puesto del líder o jefe del grupo es rotativo, se turnan entre los integrantes cada año, con la finalidad de darle oportunidad a todos los miembros de asumir responsabilidades de liderazgo, incentivando una participación colectiva.

La ventaja de otorgar créditos grupales es que existe cierta presión para cada uno de los integrantes de pagar lo que les corresponde y de esto depende poder obtener más adelante otro préstamo más grande. A veces este tipo de préstamos no son de dinero, sino en especie: por ejemplo, ganado en cría o semillas, que resultan muy útiles para reconstruir los rebaños y la siembra después de un desastre. Una variante de estos créditos es que son pagados devolviendo al fondo la primera cría que se obtenga.

Para que este método tenga éxito no sólo se debe procurar el acceso fácil y rápido al crédito, sino también se debe dar información y capacitación para enseñar a la gente cómo llevar a cabo un proyecto de inversión, ya que para la mayoría será su fuente de ingreso. Asimismo, se debe intentar que todos los demás servicios financieros que se otorgan, sean de manera personalizada y flexible, porque la situación económica de cada uno de los clientes es diferente, por lo que la recuperación o la cantidad recibida de dinero será también de esta misma forma, dependiendo de las condiciones de cada uno.

### **1.3. Origen del esquema financiero: microfinanzas**

Las microfinanzas tienen sus antecedentes en las uniones de crédito, las cuales han existido desde el siglo XIX en Europa. Más adelante, en los años cincuenta del siglo XX existieron programas de créditos baratos concedidos a los campesinos latinoamericanos por donantes internacionales a través de los bancos de desarrollo agrícola. Estos programas fracasaron debido a la baja tasa de devolución, pues se sobreestimaron los rendimientos que se esperaban de las inversiones realizadas y por la fuerte dependencia de los criterios de los gobiernos y donantes.

El fracaso de este modelo de créditos subsidiados dio lugar a mediados de los años setenta a otro modelo el cual era guiado por criterios de mercado, pero de igual manera fracasó porque dejaba fuera a las personas de bajos recursos debido a que las altas tasas de interés de los créditos eran imposibles de pagar con las utilidades de los micronegocios.

Fue en respuesta a esta situación cuando surgió la idea de los actuales microcréditos para las personas de bajos recursos, iniciativa que se ha expandido desde Asia a todo el mundo con una muy buena experiencia: el Banco Grameen<sup>6</sup> de Bangladesh, fundado

---

<sup>6</sup> Grameen, significa “rural” o “pueblo” en la lengua bangla.

y dirigido por Muhammad Yunus,<sup>7</sup> quien gracias a sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico desde los sectores de más bajos recursos, fue acreedor al premio Nobel de la Paz. Pero el Banco Grameen no fue el único, también estaba el Banco Dagang en Indonesia que se creó en 1970, y en América se creó Oportunidad Internacional en Colombia y Acción Internacional en Brasil en 1971 y 1973, respectivamente.

En la Cumbre Mundial sobre Microcréditos en Washington de 1997, promovida por Yunus con el apoyo de organizaciones como Naciones Unidas y el BM, se planteó la implementación y el desarrollo del microcrédito en América con gran fuerza y apoyo, lo que ha traído como consecuencia un gran surgimiento de Organizaciones No Gubernamentales (ONG's)<sup>8</sup> que disponen de programas para su implementación.

#### **1.4. Conceptualización de microfinanzas**

Por microfinanzas debe entenderse el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que se han mantenido al margen del sistema financiero, particularmente por no ser sujetas de crédito o por los elevados costos de administrar cuentas de poca cuantía. El concepto entraña un principio básico: apoyar a personas marginadas o vulnerables para superar su condición de pobreza a través del otorgamiento de préstamos para el autoempleo, la puesta en marcha de un negocio o el mejoramiento de sus condiciones de vida, apoyando programas de vivienda, educación y salud. El objetivo no es obtener ganancias, sino ofrecer un servicio con tasas de interés competitivas y cuyos recursos se reinvierten en beneficio de más personas.

---

<sup>7</sup> Economista indio y creador del concepto de microcrédito. Fue profesor en la universidad de Chittagong (Bangladesh) en donde comenzó a ayudar a campesinos de muy bajos recursos.

<sup>8</sup> Son grupos no lucrativos conformados por voluntarios, realizan servicios y funciones humanitarias, llevan los problemas de la sociedad al gobierno, supervisan acuerdos internacionales, y políticas. Algunas están organizadas en temas específicos. Por ser consideradas organizaciones sin fines de lucro se ven restringidas en algunas operaciones como la captación del ahorro.

Las microfinanzas no sólo se limitan a otorgar créditos para la producción o a microempresarios de bajos recursos, también ofrecen otros servicios financieros como seguros de diferentes tipos, fondos de jubilación, y transferencias (remesas). Cuentan con un carácter social, por estar enfocadas al sector de la población más vulnerable y marginado, ya que las ganancias generadas son de nueva cuenta invertidas y colocadas entre la población como nuevos créditos para que puedan ser utilizados en algún negocio.

Las microfinancieras son instituciones que tienen como objetivo principal otorgar servicios financieros a personas de bajos recursos sin ningún tipo de garantía, tanto de zonas urbanas como rurales, que no tienen acceso a los servicios ofrecidos por la banca comercial. Funcionan como un banco, captan recursos y los colocan en el mercado por medio de créditos con una tasa de interés (cuyos beneficios se reinvierten para otorgar mayores créditos). Entre los servicios que una microfinanciera presta esta principalmente el crédito ya sea para el consumo o para inversión; también ofrece cuentas de ahorro, capacitación empresarial, servicios de consultoría, servicios de inversión, fondos de pensión, transferencias de dinero, entre otros.

Existen diferentes tipos de instituciones que componen el sector microfinanciero como bancos comerciales, uniones de crédito, cooperativas de ahorro y crédito, cajas populares de ahorro y préstamo, ONG's, así como programas de gobierno. Las microfinancieras que son operadas por el gobierno deben contar con las siguientes características para poder recibir dicho apoyo:

- Tener previo conocimiento del área o comunidad en la que se desarrollará dicha microfinanciera
- Contar con experiencia en administración de recursos humanos y en actividades de desarrollo social
- Contar con solvencia moral lo que implica el reconocimiento de su comunidad
- Presentar un plan de trabajo que permitirá a la microfinanciera desarrollarse y operar de manera eficiente

- Contar con un equipo de trabajo preparado y capacitado.

En términos generales los objetivos de las microfinancieras están enfocados a aumentar la capacidad de sus clientes dentro de la producción y el consumo, principalmente, para mejorar su calidad de vida, aumentar sus ingresos y bienestar. Apoyan principalmente a pequeños productores agropecuarios, familias o grupos de personas con algún negocio en el área rural o en zonas suburbanas, mujeres, indígenas, personas excluidas de los servicios básicos como vivienda, salud y educación. Su principal estrategia es que el beneficiario desarrolle la capacidad de iniciar y sostener un negocio que servirá como una fuente de ingreso y/o autoempleo, para incorporarlo no sólo al sistema financiero si no al proceso de producción y al desarrollo.

Las microfinancieras iniciaron captando recursos de donaciones y otorgándolo como crédito. Gracias a la alta demanda fue que comenzaron a otorgar otro tipo de servicios financieros, tales como los seguros de vida y fondos de jubilación, que les permitió contar con mayores fondos para otorgar más préstamos. Estas instituciones de microfinanciamiento se apoyaron en las donaciones de particulares, a través de las ONG's y de instituciones como el BM, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), entre otras.

La banca comercial en primera instancia no creyó rentable el hecho de otorgar éstos servicios financieros por el alto riesgo que existía de no obtener la devolución del dinero prestado, pero para que dicha banca comercial estuviera más involucrada en esta actividad las ONG's formaron ciertas alianzas con estas instituciones para que ellas fueran quienes otorgaran el servicio y ellos les proporcionarían las garantías, así la banca comercial comenzó a involucrarse más en esta actividad sin tanto riesgo.

Para que una microfinanciera funcione adecuadamente es necesario que sea sustentable, eficiente y eficaz. Para cumplir con esto se necesita que alcance una

diferencia entre la tasa activa y el costo de los fondos, así como tener un alto volumen de operaciones. De ésta manera podrá fondear los préstamos con lo que capta como ahorro de los clientes y también podrá reinvertir los beneficios para otorgar más préstamos.

Para lograr lo anterior es necesario llevar un estricto control de los costos de operación y que el personal esté bien capacitado. Una opción que ayudó a hacer más eficiente el servicio es que los administradores fueran algunos de los beneficiarios de los programas, de ésta manera atrajeron más clientes debido a su experiencia. El acceso a la información es también vital, debe de ser precisa y detallada para crear así un alto grado de confianza en los clientes.

La efectividad que la microfinanciera logre será gracias al alcance de mercado que pueda tener, así como el volumen de sus operaciones, la tasa de retorno de los préstamos que otorgue y el desarrollo que logren tener las operaciones realizadas con el servicio otorgado en un período de 5 a 12 años. Esto es, si se otorgó un crédito para crear una microempresa, qué tanto se desarrolló dicha microempresa en ese período.

En el caso del ahorro, que es de gran importancia para las microfinancieras dado que permite obtener fondos para otorgar créditos, también resulta significativo para la población porque inculca este hábito y permite organizar de cierta manera los ingresos. Además, al contar con una cuenta de ahorro se tiene cierta protección por si llegara a ocurrir algún imprevisto y se fomenta la importancia de contar con fondos para el retiro.

Del lado de las microfinancieras, promover el ahorro es un medio para captar recursos más baratos, mismos que utilizará para otorgarlos en préstamos a una mejor tasa de interés que la que ofrecen por el ahorro, de esta forma obtienen un margen de ganancia mayor de la que obtendrían si dependieran de agentes externos.

Dentro del concepto de microfinancieras, pueden identificarse ciertas modalidades para acercar los servicios financieros a las personas en condición de pobreza, tales como:

- a) *Bancos de Pobres*. Son organizaciones dedicadas específicamente a los préstamos y al ahorro en comunidades de bajos recursos. Cada una tiene su propio estilo de trabajo y condiciones aunque casi siempre funcionan mediante grupos de beneficiarios.
  
- b) *Fondos rotatorios*. Frecuentemente denominados *Roscas (Rotating Saving and Credit Associations)*, los cuales constituyen el tipo de servicio de microcrédito más tradicional: otorgar préstamos a grupos de personas, que pertenezcan a una misma comunidad, quienes se harán responsables del préstamo y de que los pagos se hagan de manera puntual. Cada uno fungirá como fiador y será responsable en caso de que los pagos no se hayan realizado en la fecha indicada.
  
- c) *Bancos de aldea*. Son asociaciones de ahorro y crédito de las propias comunidades, gestionados por ellas mismas. Normalmente están constituidos por grupos de 25 a 50 personas de ingresos bajos que desean mejorar sus vidas a través de actividades de autoempleo.
  
- d) *Uniones de crédito*. Son el antecedente de las ahora llamadas cajas de ahorro y están conformadas por miembros de alguna asociación o personas que comparten determinados lazos (trabajadores de un sector, feligreses de una parroquia, vecinos de una comunidad), y que se agrupan para poner en común sus ahorros y proporcionarse créditos con tasas de interés razonables. Las uniones son cooperativas financieras sin fines de lucro y democráticas.
  
- e) *Bancos comunitarios*. Se tratan de instituciones formales o semiformales de microfinanciamiento que abarcan a toda la comunidad en su conjunto. Normalmente se fundan con la ayuda de ONG's u otras organizaciones que capacitan en actividades financieras a algunos miembros de la comunidad. Frecuentemente forman parte de programas de desarrollo comunitario más



amplios, en los que el ahorro de la población revierte en el financiamiento de proyectos de generación de ingresos y otras actividades.

- f) *Cooperativas*. Son asociaciones democráticas de personas unidas para satisfacer determinadas necesidades o aspiraciones económicas, sociales o culturales, que a veces incluyen actividades de ahorro y financiamiento para sus miembros.
- g) *Asociaciones de ahorro*. Se trata de grupos de personas unidas por determinados lazos políticos, religiosos o culturales, que llevan a cabo actividades de microfinanciamiento y ahorro pero frecuentemente combinadas con otras actividades, como la creación de estructuras de apoyo para crear microempresas y otras iniciativas relacionadas con el trabajo.
- h) *Individual*. En este modelo, el microcrédito se presta directamente a un beneficiario concreto, siguiendo criterios individuales, no basándose en su pertenencia a una asociación. En muchos casos este sistema forma parte de un programa de crédito más amplio, en el que se proporcionan otros servicios, como los educativos. Pero se trata de un modelo muy inusual dado que, al no contemplarse la formación de grupos, existe una menor presión para devolver los préstamos al tiempo que no se estimula la creación del tejido social.

Los servicios que ofrecen las microfinancieras, para su éxito y relativa rentabilidad, tienen que sustentarse en unidades de negocio de bajo costo administrativo. La banca comercial, hasta hace algunos años, no había incursionado en este campo debido a que resulta muy costoso abrir sucursales en zonas rurales o en lugares donde la afluencia de clientes y operaciones sea poca. Para subsanar esta situación, se han creado alternativas para acercar los servicios financieros a personas de bajos recursos.

## 1.5. Modelos de negocio

En los últimos años en México se han realizado esfuerzos por parte de la banca comercial, de microfinancieras y de otras instituciones para tener un mayor alcance en cuanto a la oferta de sus servicios financieros, pero siempre tomando en cuenta sus propios beneficios como son la disminución de costos y al mismo tiempo aumentar sus utilidades.

Las instituciones bancarias y, particularmente, las tiendas comerciales encontraron un nicho de mercado sumamente atractivo en el otorgamiento de créditos a personas de bajos recursos para la adquisición de bienes de consumo duradero. También han proliferado las casas de empeño y de préstamos personales. Uno de los aspectos a destacar es que ofrecen préstamos de fácil acceso pero a un costo financiero muy elevado.

Un caso ilustrativo es el Grupo Elektra, que tiene un abanico de servicios financieros dirigidos particularmente a personas de bajos ingresos. Si bien el negocio del crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero está vigente desde hace décadas, es a partir de los años ochenta del siglo pasado cuando tomó auge debido al alto margen de rentabilidad por las elevadas tasas de interés que se cobraban, aún más altas de lo que cobraba la banca comercial. El esquema está sustentado en ofrecer el servicio a personas que no son sujetas de crédito de la banca comercial y cubrir las deudas con pagos semanales pequeños pero con un elevado costo financiero.

Por su parte, la captación del ahorro y demás servicios financieros inicia en 2002, con la autorización por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de la operación de Banco Azteca, en 2003 de Afore Azteca y en 2004 de Seguros Azteca. Los productos de captación tenían como característica la apertura de cuentas de poca cuantía y pagaban intereses similares a los de otros bancos. Los seguros ofrecen la ventaja de ser accesibles en cuanto a su costo y garantizaban ciertos beneficios a personas que nunca habían contado con este tipo de coberturas.

El objetivo de este tipo de empresas es muy claro, ofrecer servicios financieros al 60% de la población en condiciones de pobreza que no tiene acceso a la banca comercial. Sin embargo, debe destacarse que el margen de intermediación del Grupo Elektra es muy alto, lo cual ha dado lugar a que el modelo de negocio sea replicado por otras empresas. Así, otras tiendas de autoservicios han realizado ciertos acuerdos con la banca comercial para ofrecer servicios financieros en sus puntos de venta. Desde hace algunos años se puede retirar dinero en efectivo por medio de tarjetas de débito en cualquier caja de los autoservicios.

De esta forma, se suprimen los cajeros automáticos dentro del supermercado, lo cual le genera menores costos al banco. Ese es el caso de Banamex, que ha promovido que los pagos de sus tarjetas de crédito puedan hacerse a cualquier hora del día en cualquier establecimiento de la cadena Wal-Mart<sup>9</sup> de ésta manera ya no se tiene la necesidad de acudir a la sucursal en un horario específico para realizar el pago, evitando así, las filas interminables, lo que también le favorece al banco debido a que le genera un menor costo, ya que por cada transacción realizada dentro de la sucursal le cuesta entre 1 y 3 dólares (Huérfano, 2009).

Existen cadenas de autoservicio que se han sumado a las filas de instituciones que ofrecen algún tipo de servicio financiero como Soriana, que junto con Banamex, creó una sociedad empresarial y estableció dentro de los supermercados sucursales bancarias donde los clientes pueden tener acceso a créditos, así como ofrecer apoyo a pequeñas y medianas empresas (PYMES), recibir remesas y contar con seguros y afores. Existen dentro de la cadena tarjetas de ahorro, las cuales pueden ser prepagadas y recargables, lo cual permite realizar operaciones en las cajas de la tienda o en cajeros Banamex.

También otras tiendas departamentales otorgan tarjetas de crédito para poder utilizarlas en consumo, ya sea en sus cadenas o en otros establecimientos. Este es el caso de

---

<sup>9</sup> Como lo puede ser Suburbia, Bodega Aurrera, Superama, Vips, entre otras.

Wal-Mart, que otorga casi a cualquier persona una línea de crédito sin necesidad de presentar comprobante de domicilio, sólo necesita presentar una identificación oficial y llenar una solicitud para que la tarjeta le sea entregada en cuestión de minutos y lista para utilizarse. En cuanto a los pagos, estos pueden hacerse en la misma tienda o inclusive en sucursales de Bancomer.

En 2007, se inauguraron las primeras sucursales de Banco Wal-Mart en México, ofreciendo servicios financieros a personas de bajos recursos que son clientes de su cadena comercial pero a un alto costo. Ofrecen todo tipo de servicios como cuenta de cheques, cuentas de inversión, de ahorro y créditos los cuales van de \$1,500 a \$50,000 y se otorgan a una tasa de interés del 59% pagándolo a diferentes plazos (12, 18 o 24 meses), siendo lo que varía el Costo Anual Total (CAT). Por ejemplo si se presta el mínimo (\$1,500) a un plazo de 12 meses el CAT resulta ser de 69.35% pagando al final del periodo 39.97% más, si el plazo es de 24 meses el CAT se eleva a 87.74% pagando 83.40% más de lo prestado.<sup>10</sup>

Famsa es otra empresa comercial que recibió autorización en 2002 para operar Banco Ahorro Famsa. Esta institución otorga servicios financieros como ahorro, inversión y crédito a personas de bajos recursos para lo que ha diseñado diferentes planes de pago con pequeños cantidades, siguiendo el modelo de negocios de Elektra. Como cualquier banco, ofrece cuentas de ahorro con pequeñas cantidades, pagando tasas de interés del 1 al 3% anual; en otros productos, los requerimientos de inversión son mayores y la tasa de interés es mayor.

Las características de este tipo de instituciones es que ofrecen la posibilidad de invertir pequeñas cantidades de dinero, para fomentar el ahorro, y se tiene la flexibilidad de realizar pagos y retiros a través de las cajas de las tiendas comerciales. En algunas operaciones no se cobran comisiones y se tiene disponibilidad de los recursos en cualquier momento, desde luego con una menor tasa de interés.

---

<sup>10</sup> Banco Wal-Mart; [www.bancowalmart.com](http://www.bancowalmart.com)

El punto es ampliar la cobertura de los servicios financieros entre la población de bajos recursos, con los menores costos administrativos y un buen margen de intermediación. Abrir una sucursal en una localidad donde prevalece la pobreza es inoperante. Incluso algunos grupos generan economías de escala para obtener una mayor rentabilidad. En ese contexto el grupo Carso diseñó un esquema de pequeños módulos en sus tiendas (Sanborns y Sears) para ofrecer los servicios financieros de Banco Inbursa. Los pagos y retiros pueden hacerse a través de las cajas de éstas tiendas y también es posible pagar algunos servicios (teléfono, luz, agua).

Otra modalidad son las casas de préstamo que están supervisadas por la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) las cuales otorgan dinero en préstamo dejando en garantía joyas, electrodomésticos o automóviles, mismas que quedan aseguradas por el tiempo que dure el préstamo establecido en un contrato que es firmado y en donde se estipulan los montos a pagar, así como derechos y obligaciones por parte de la casa y del cliente.

Las casas de empeño manejan una tasa de interés que van desde 48 hasta 159.6% anual, mientras que los bancos comerciales cobran una tasa de interés anual de alrededor del 40%. Es decir, las casas de empeño son las instituciones más caras que existen para obtener un crédito. Además, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) mediante un ejercicio determina que existen casas de empeño en donde se presentan joyas con un valor de \$25,000 y se obtienen préstamos entre 2,000 y \$5,700; esto es, sólo del 8 al 22% de su valor.

### **1.6. Banca sin sucursales**

Existen entidades bancarias que ofrecen sus servicios a través de diferentes locales y no a través de una sucursal como habitualmente se hace, esto con el fin de disminuir costos pero sobre todo de tener mayor alcance y presencia en zonas rurales muy alejadas o simplemente donde no se tenga acceso a servicios financieros, como lo son

las comunidades marginales, de ésta manera se puede llegar a la mayor cantidad de personas como sea posible.

Los establecimientos que se utilizan de manera más común son oficinas de correo, tiendas comerciales, farmacias, gasolineras, entre otros establecimientos; por ejemplo, en Brasil, una tienda minorista cuesta solamente el 0.5% del costo total de establecer una sucursal como tradicionalmente las conocemos (Lyman, 2006).

Dentro de las microfinancieras hay un grupo de agentes que opera dentro de la banca pero sin sucursales, enfocados también al sector de la población de bajos recursos y también a ofrecer diversos servicios financieros como el microcrédito, uso del dinero electrónico, tarjetas para realizar pagos y compras del cual se derivan dos diferentes modelos: el primero basado en bancos y el segundo basado en entidades no bancarias.

### **Modelo basado en bancos**

Este modelo se sustenta en tiendas comerciales no bancarias o minoristas, a través de las cuales se puede llegar a clientes de bajos recursos por medio del dinero electrónico. Las tiendas comerciales juegan el papel de intermediario entre el banco y el cliente y otorgan servicios financieros como la realización de operaciones en efectivo para bancos y entidades no bancarias, de ésta manera obtienen honorarios por transacción, utilizando dinero ocioso y personal subutilizado para generar nuevos ingresos. Los agentes minoristas también obtienen más negocios como consecuencia del aumento de clientes que solicitan servicios financieros (Lyman, 2006).

### **Modelo basado en entidades no bancarias**

Los clientes de este tipo de negocios no tienen ningún trato con el banco ni tampoco tienen cuentas bancarias, sin embargo la microfinanciera sí puede que lo tenga para depositar dinero y poder contar con cierto nivel de liquidez. La obtención del crédito y de otros servicios financieros se presenta a través de estas instituciones sin tener contacto

con el banco. Este esquema permite acercar los servicios financieros a personas de comunidades marginadas o del medio rural, con el apoyo de programas gubernamentales o donaciones de ONG's.

Dentro de los dos modelos arriba señalados existen algunos riesgos que deben ser tomados en cuenta. Por ejemplo, existen riesgos con los agentes y riesgos del dinero electrónico que utilizan solamente algunos minoristas, como son los siguientes:

*Riesgos relacionados con los agentes*

Por ser minoristas no operan como la banca comercial común lo hace y por lo mismo, por estar dirigidos a otro tipo de gente, pueden estar ubicados en zonas peligrosas y no contar con seguridad ni personal capacitado para tomar decisiones crediticias. Dentro de esta división se encuentran otros riesgos:

Riesgo crediticio: consiste en que el dinero que se presta no es pagado en el tiempo que se acordó.

Riesgo operacional: son las posibles pérdidas de procesos internos, personas o simplemente de acontecimientos externos. Por ejemplo, por llevar una mala administración de la microfinanciera o tener alguna falla debido a la suspensión del sistema.

Riesgo jurídico: son los riesgos que se corren de tipo legal por no conocer bien las leyes del país o los reglamentos correspondientes, como puede ser el incumplimiento de un contrato.

Riesgo de liquidez: al ser microfinancieras pequeñas, es el hecho de no contar con dinero en efectivo suficiente para prestárselo a otros clientes. Por ejemplo, haber otorgado muchos créditos y que cuando una persona haga un retiro de su cuenta de ahorros el banco no cuente con dinero líquido para poder dárselo.

Riesgo de reputación: cuando las microfinancieras no tienen un buen desempeño o son víctimas de un acontecimiento que puede dañar su imagen. Por ejemplo, un cliente inconforme que les puede crear una mala fama en su comunidad por no haber recibido un buen servicio o el servicio que se le prometió.

*Riesgo relacionado con el dinero electrónico*

Este riesgo consiste, por ejemplo, en que cierto agente no bancario recoja los fondos reembolsables de los clientes a cambio de dinero electrónico y se los apropie o los utilice de manera inapropiada, lo que resultaría en una insolvencia e incapacidad de satisfacer los reclamos de los clientes. La probabilidad de que una entidad no bancaria se vuelva insolvente, depende del tamaño financiero de la microfinanciera y de la manera que mantiene la liquidez para poder respaldar el dinero electrónico en circulación.

El depósito del producto neto de la emisión de dinero electrónico en bancos supervisados asegura una adecuada liquidez del dinero que existe en circulación y que servirá para atender las reclamaciones de los clientes. Este es un riesgo que se corre no sólo en países en desarrollo sino también en los desarrollados. Un ejemplo de este riesgo puede ser las transferencias vía internet debido a una mala conexión, a una falla en el sistema, a virus o *hackers*.



**CAPÍTULO II**  
**EXPERIENCIAS DE LAS MICROFINANZAS**



Las microfinanzas se han extendido alrededor del mundo debido al éxito que han obtenido como una alternativa para combatir la pobreza. Es por eso que se ha hecho énfasis en llevar los servicios financieros a todas las regiones, para que todas las personas tengan acceso.

América Latina es una de las regiones donde se tiene gran interés en desarrollar la industria de las microfinanzas, con el objetivo de acercar a las comunidades de bajos recursos los servicios financieros. Es por esto que se han elegido a países como Bolivia, Brasil, Chile, Perú y El Salvador que con el paso del tiempo han impulsado el desarrollo de éste sector conforme a su situación actual tanto política, económica y social.

### **Bolivia**

Bolivia no es la excepción y las microfinancieras han ayudado no sólo a aumentar la productividad de los negocios de sus clientes, también los han apoyado para mejorar su calidad de vida. En este país se han realizado esfuerzos desde finales de la década de los ochenta para integrar a su población con los servicios financieros, ya que con la crisis de esta década, sector informal creció a grandes pasos llegando a contribuir entre un 20 y 25% del producto interno bruto (PIB), además mostraron un aumento de la migración del campo a la ciudad<sup>1</sup> y una fuerte crisis en el sector minero.<sup>2</sup>

Primero se experimentó con préstamos agrícolas a productores de bajos recursos, mismos que no tuvieron éxito por caer en altísimas e insostenibles tasas de morosidad. En 1986, se crearon varias ONG's, entre ellas el Programa de Desarrollo Emprendedor (PRODEM), el cual es un fondo financiero privado que ayudaba de manera específica a las microempresas. Era financiada por la Agencia de los Estados Unidos para el

---

<sup>1</sup> La gente migraba a la ciudad buscando una mejora en su calidad de vida pero debido a su nivel de educación, que era muy bajo, y a que algunos no hablaban español su búsqueda de trabajo se dificultaba orillándolos a incorporarse al sector informal.

<sup>2</sup> Debido a la caída en los precios mundiales del estaño, que trajo como consecuencia el despido masivo de las minas públicas, las cifras siguieron creciendo debido a la venta o desaparición de más minas. Todas estas personas se incorporaron al sector informal.

Desarrollo Internacional (USAID, por sus siglas en inglés), el Fondo Social de Emergencia Boliviano, así como por la Fundación Calmeadow. Las ONG's comenzaron a especializarse, ya fuera en otorgar créditos a las PYMES o en otorgar otros servicios como asesorías, capacitación y asistencia técnica para que las estas pudieran crecer.

Antes de que se otorgaran microcréditos, las personas de bajos recursos tenían que acudir a usureros o a préstamos informales los cuales resultaban a largo plazo muy caros, ya que las tasas de interés iban desde 100 hasta el 300%. Debido a esto fue que se comenzó a poner en práctica los créditos masivos de bajo importe, los cuales consistían en otorgar el crédito a un grupo de personas<sup>3</sup> para hacerse responsables en conjunto del pago. De ésta forma si una de las personas no cumplía con el pago, las demás se harían responsables o fungirían como fiador para realizar dicho pago; esto fue llamado garantía solidaria.

Esta opción fue de gran éxito ya que los trámites y el contrato eran sencillos, los créditos eran rápidamente otorgados y los pagos eran flexibles, dependiendo de cuánto pudiera pagar el cliente. Así PRODEM logró tener una tasa de morosidad baja y el crédito a grupos solidarios se convirtió en uno de los servicios con más éxito, aunque el crédito individual, el cual era enfocado al sector industrial, obtuvo también buena respuesta.

Algunas de las bondades de PRODEM eran: *a)* ofrecía también servicios de capacitación para administrar mejor el dinero, contabilidad, administración y mercadeo (así fue como rápidamente comenzó a crecer y expandirse); *b)* experimentó también un grave problema que impedía su desarrollo: poder captar ahorro ya que como ONG esto le estaba prohibido. Se decidió que debía transformarse en un banco comercial para poder captar fondos de los mercados financieros que eran los únicos mercados suficientemente grandes para poder satisfacer toda la demanda que ya se tenía, además se podría ofrecer todo un abanico de servicios financieros.

---

<sup>3</sup> Dicho grupo de personas no tenían que ser forzosamente familia, bastaba con conocerse, vivir y trabajar cerca, para lo cual el personal de la institución realizaba visitas a los negocios de los clientes varias veces a la semana. Los créditos otorgados eran de alrededor de 100 dólares.

Para 1992 PRODEM logró obtener la licencia de banco, creándose el Banco Solidario (Banco Sol). Fue el primer banco comercial dirigido a proveer servicios financieros a microempresarios y la primer microfinanciera en el mercado de valores. Ésta transformación trajo como consecuencia una rápida expansión de sucursales y, aunado a esto, un incremento en sus costos, lo cual fue resuelto aumentando el número de clientes y el tamaño de los préstamos otorgados en lugar de aumentar los intereses de los créditos ya existentes (todo esto se logró manteniendo su mismo nivel de recuperación y clientes ya existentes).

El hecho de que PRODEM se convirtiera en banco trajo como consecuencia que el proyecto pudiera ser rentable y viable a largo plazo. Estaría regido por el sistema financiero, lo que les daría a sus clientes mayor confianza y seguridad de que se trataba de una institución seria en donde sus ahorros estarían a salvo bajo cierto respaldo legal. De igual forma, la estructura de un banco con ventanilla permitió a todo el comité de crédito de cada oficina (gerente, subgerente de ahorro, subgerente de crédito y asesores) tener un trato directo y eficiente con los clientes para realizar transacciones en efectivo.

Banco Sol en un principio era la única institución en la rama de las microfinanzas, por lo que se llegó a considerar un monopolio que tuvo grandes ventajas, ya que su cartera de clientes se elevó considerablemente. Con el paso del tiempo se crearon algunos otros bancos aumentando la competencia y obligando a Banco Sol a ofrecer una tasa de interés más baja. Hubo también instituciones que no duraron mucho tiempo en el mercado debido al mal manejo en el otorgamiento de créditos grandes que no tenían un destino productivo, ni asesoraban a sus clientes de cómo utilizarlo de mejor manera, lo que complicaba su devolución.

Banco Sol siguió otorgando los mismos servicios que PRODEM, hasta el año 2000 cuando ya no sólo se otorgaban créditos grupales (de 4 a 8 integrantes) si no individuales: a vivienda, crédito para capital de trabajo a corto plazo, crédito a inversión

de mediano y largo plazo, líneas de crédito, servicio de cobranza, tarjetas de débito, cajeros automáticos, giros y transferencias, seguros de vida, compra y venta de divisas, entre otros servicios financieros. Además de todas las acciones y programas llevados a cabo se trataron dos puntos muy importantes, claves del éxito: el repago a la medida y el servicio rápido y sencillo.

El primero consistía en que la institución se adaptaba a los ciclos de pago que el cliente pudiera hacer, es decir, que fueran semanales, quincenales o mensuales. El segundo consistió en agilizar el procedimiento para otorgar en pocas horas los créditos y que el cliente saliera de la institución ya con el dinero en mano.

Para poder subsistir con todas las variantes entre un préstamo y otro se tuvieron que crear sistemas de control estrictos de todas y cada una de las operaciones para mantener informadas a las autoridades correspondientes de supervisión y regulación bancaria. Para el año 2000 existían entre 250 y 300 mil microcréditos en vigor (Ynaraja, 2000), número que corresponde aproximadamente a la mitad de los microempresarios del país.

El banco ha apoyado a más de 1.35 millones de proyectos microempresariales, tiene más de 210 mil clientes de depósitos que captan alrededor de 280 millones de dólares. El Banco cuenta con sucursales en ocho ciudades de Bolivia, a través de una red de 100 agencias,<sup>4</sup> y se mantiene como uno de los tres bancos más estables y sostenibles de Bolivia.

Para Bolivia, el hecho de invertir a través de las microfinanzas en la creación de microempresas ha significado una estrategia de desarrollo económico. En la actualidad Bolivia cuenta con instituciones de microfinanzas totalmente autosuficientes en todo el país, como el Banco los Andes Procredit, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones financieras de desarrollo como el Fondo de Crédito Solidario, Fundación Agrocapital y programas para la mujer.

---

<sup>4</sup> Banco Sol; [www.bancosol.com.bo](http://www.bancosol.com.bo).

## Brasil

Brasil ha logrado un adelanto de sus microfinanzas a través del desarrollo de sus corresponsales no bancarios, el cual se ha dado gracias al avance tecnológico y al impulso de su gobierno hacia estas nuevas prácticas así como a las políticas regulatorias.

El costo de una sucursal bancaria es muy elevado, lo que ha llevado a buscar otras alternativas para poder llegar a todo tipo de población. En 1999 se autorizó a la banca comercial operar a través de corresponsales bancarios en entidades donde no tuvieran presencia y asumiendo todo tipo de responsabilidad. Sin embargo, sólo contaban con ciertas funciones: recibir solicitudes de apertura de cuentas, pagos entre cuentas de depósitos, analizar la base de clientes y sus créditos y recibir pagos.

Para el 2000 los corresponsales podían operar en cualquier lugar lo que llevo a ganar más clientes. En 2003 se autorizó a todo tipo de instituciones financieras como cooperativas de crédito, sociedades de microcrédito, compañías hipotecarias, entre otras a contar con corresponsales bancarios.

Después de ésta última medida, el uso de corresponsales no bancarios fue en aumento, ya que para el 2000 las sucursales tradicionales representaban el 30% del total de la red y los corresponsales sólo el 25.4%. Las cifras para 2005 cambiaron drásticamente: las sucursales tradicionales participaban con 14.1% mientras que los corresponsales lo hacían con 56.1% (Prieto, 2006).

Existen tres tipos de corresponsales bancarios:

1. Agencia: ofrece todos los servicios financieros pero tiene restricciones de horario.

2. Puesto Bancario Avanzado ofrece todo tipo de servicios financieros pero sólo a los empleados del lugar en donde se encuentre.

3. Puesto de Servicios Avanzado: cada uno de ellos elige los servicios que ofrecerá así como el horario de atención y se encuentra sólo en comunidades donde no existe una sucursal del banco.

La experiencia de los bancos en el uso de corresponsales no bancarios ha sido un éxito como lo demuestra el uso de las terminales punto de venta, las cuales son instaladas por el banco para operar en establecimientos como agencias de lotería y supermercados, tal cual lo hace la Caja Económica Federal, o en agencias de correos como el Banco Postal. Contar con éste tipo de terminales operadas a través de una red le cuesta al banco alrededor de un centavo de dólar por cada transacción.

Lemon Bank es una institución bancaria que atiende a personas de bajos recursos y que opera solamente a través de corresponsales no bancarios. Por ésta razón cuenta con tres modalidades de corresponsales, la primera es aquella que utiliza la infraestructura del establecimiento comercial, la segunda opera dentro del establecimiento pero con su propia infraestructura, y la tercera modalidad es un establecimiento que ofrece servicios de papelería y celulares.

Otra modalidad de operar de esta institución es lograr que los clientes puedan pagar sus servicios e impuestos dentro de un autobús con su teléfono celular, lo que le permite al cliente ahorrar tiempo mientras se dirige a su trabajo o cualquier destino. Este servicio funciona a través de un sensor óptico para leer códigos de barras, el cual tiene conexión directa con el banco por medio de una línea de celular; el pago se hace a un cobrador el cual lo deposita en un cofre del que resulta imposible sacar el dinero.

Para poder tener acceso a servicios financieros los clientes brasileños de bajos recursos deben cumplir con los mismos requisitos de identificación que cualquier otro cliente, pueden abrir cuentas de poco valor utilizando documentos proporcionados por



el Instituto Nacional de Seguridad Social, siempre y cuando estos documentos tengan información para identificarlos. También pueden abrir cuentas temporales mientras se confirma su identidad, lo que da tiempo a los agentes de investigarla. Brasil ha tenido un gran éxito en el sector de las microfinanzas.

## **Chile**

Hasta 1996, las ONG's habían sido las únicas instituciones enfocadas a atender las necesidades de los microempresarios con financiamiento, capacitación y desarrollo tecnológico. Cuando se crea el Banco Estado de Chile es cuando se comienza a atender al sector de bajos recursos, el cual no estaba atendido por la banca comercial, pero siempre con el claro objetivo de ayudar a lograr el desarrollo de las MYPE.

Las microfinanzas en Chile, han logrado desarrollarse en los últimos años, gracias a la incursión del Estado dentro de éste sector a través de la creación de programas que incorporan a la población a los servicios financieros. Gracias a ésta evolución las microfinancieras se han expandido así como los servicios ofrecidos, incluyendo el ahorro (cuentas de ahorro, fondos mutuos, depósitos a plazos), administración de efectivo (tarjeta de crédito) y seguros (cobertura familiar y de crédito) con la finalidad de satisfacer las necesidades de personas de bajos recursos excluidos del sistema financiero. Lo anterior se ve reflejado en la cartera de créditos de las microfinancieras, la cual ha aumentado en un 17% desde principios de ésta década al año 2007 (Morales y Álvaro, 2007).

Al ser el crédito el principal servicio de las microfinanzas, podemos mencionar al Banco Estado de Chile quien otorga créditos de alrededor de 4,615 dólares. Los pagos y plazos del pago eran flexibles y pueden ir desde los 3 a los 24 meses, dependiendo de las capacidades del cliente. El prestatario es elegido a través de una rigurosa evaluación para minimizar el riesgo del retorno del crédito, debido a que se evalúa su capacidad de pago y sus antecedentes crediticios para poder otorgarlo, lo cual se hace en menos de 48 horas. Si los prestatarios muestran una buena conducta con respecto a

sus pagos pronto y puntuales, en los siguientes préstamos pueden gozar de una tasa de interés menor. Existen 4 tipos de créditos otorgados por el banco: Crédito Capacitación, PC F@CIL, Seguro Salud, Chequera Electrónica, entre los que varían el monto, el plazo, la tasa de interés y el destino del crédito.

Así mismo, el gobierno ha implementado en Chile un programa de financiamiento el cual recibe apoyo y recursos del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), que se encarga de financiar los gastos tanto financieros como administrativos, y del Fondo de Fomento para el Desarrollo Competitivo de la Microempresa (siglas), que ofrece servicios con recursos del Estado a través del Servicio de Cooperación Técnica y el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SERCOTEC) para impulsar la creación y desarrollo de microempresas. Ambos fondos trabajan con el fin de hacer más eficiente el servicio de financiamiento y apoyo a los microempresarios.

En particular, SERCOTEC impulsa y fomenta los proyectos asociativos de empresas, los cuales constan de la unión de cinco empresas como mínimo localizadas en áreas cercanas que desarrollen actividades similares o complementarias. Esta unión sólo puede ser válida si ninguna de las microempresas involucradas tiene algún tipo de adeudo o retraso con sus pagos. Las principales actividades financiadas en éste programa son las tecnológicas y comerciales.

Chile, sin lugar a dudas, es un país que ha brindado un gran apoyo a los microempresarios lo cual ha sido fundamental para que se puedan expandir y desarrollar, generando mayores oportunidades de empleo en el país. Un factor de gran ayuda es el nivel de bancarización con el que cuenta Chile (60%), el cual es uno de los más altos de América Latina. Cuenta con un mercado de capitales desarrollado, cierta estabilidad política y un sistema de contabilidad estable y seguro, lo que le ha permitido en los últimos años lograr un importante desarrollo del sector de las microfinanzas.

Esto se debe también a que el Estado ha tenido mayores niveles de participación a través de programas, así como de políticas que han ayudado a incorporarse al mercado

mayor número de intermediarios financieros, logrando aumentar el número de éstas y ampliar su gama de servicios, ya que ahora no sólo se ofrecen microcréditos sino también cuentas de ahorro, seguros, medios de pago entre otros servicios.

## **El Salvador**

El Salvador es un país que con el paso del tiempo ha desarrollado el sector de las microfinanzas, diversificando su oferta y haciéndolo más competitivo. Esto ha generado una disminución en las tasas de interés, así como una mayor participación del sector bancario y una diversificación de los servicios financieros, hechos y pensados para atender a todo tipo de clientes. Sin embargo, el desarrollo de las microfinanzas se ha concentrado en el área urbana<sup>5</sup> lo cual lleva a la población de esta zona a enfrentarse con el problema de la restricción cada vez mayor del apoyo recibido, ocasionando que los servicios financieros no tengan alcance en la zona rural del país.

Hoy en día en la zona rural de El Salvador la mayoría de la población se dedica a actividades agropecuarias con tecnologías inapropiadas, así mismo, el acceso a servicios financieros es casi nulo e ineficiente ya que los pocos créditos que se otorgan son destinados a cultivar granos y no a desarrollar proyectos productivos como la creación de microempresas.

En general, las MYPE's a las que se les brindan servicios financieros han evolucionado en la última década de manera favorable, ocasionando que la participación de las mujeres aumente considerablemente. Durante el período de 1998 a 2000 el número de microempresas en el país aumentó, llegando casi a 10 mil, de las cuales 6 de cada 10 son mujeres, mismas que conforman el 58% del total del empleo en éste sector, que corresponde a un tercio de la población económicamente activa (PEA), según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Villalobos y Arie, 2000).

---

<sup>5</sup> Según un estudio sobre la Industria de las Microfinanzas en El Salvador, realizado por la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas, el 85% de las MYPE en El Salvador se concentra en las áreas urbanas del país.

La banca comercial también incursionó en el sector. Tal es el caso de ProCredit que es el líder en el mercado seguido de HSBC, el Banco Agrícola y el Banco Salvadoreño el cual es un reflejo de la evolución y desarrollo que ha sufrido el sector de las microfinanzas en éste país ya que comenzó en 1998 con una sola sucursal y gracias al apoyo y asesorías recibidas logro expandirse en el 2001.

La oferta de servicios financieros a las MYPE's en El Salvador es a través de diferentes intermediarios financieros no bancarios como lo son las ONG's, cooperativas de ahorro y crédito, y líneas de microcrédito de bancos privados e instituciones del Estado. Algunas microfinancieras que cumplen con ciertos requisitos obtienen financiamiento de instituciones de segundo piso como el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), bancos comerciales y apoyo externo.

Por parte del gobierno se han implementado diversos programas para desarrollar el sector de las microfinanzas y ayudar a la población. Un ejemplo es el Programa de Garantía Agropecuaria (PROGARA), el cual proporciona garantías complementarias a pequeños empresarios o productores del sector agropecuario para que puedan tener acceso a un crédito de manera más sencilla, al mismo tiempo que se reducen los riesgos obtenidos por la institución financiera que otorga el crédito.

Este programa se ha enfocado a actividades agrícolas, principalmente el café. Otro programa es el de Garantía para Pequeños Empresarios (PROGAPE) que de igual manera otorga garantías pero a microempresarios, como su nombre lo indica, que solicitan créditos para adquirir o reparar capital de trabajo.

A pesar de que las condiciones económicas no han sido favorables dentro del país<sup>6</sup> y el sector de las microfinanzas ha tenido que enfrentarse a cambios y reestructuraciones

---

<sup>6</sup> El Salvador ha experimentado transformaciones significativas en sus operaciones y desarrollo institucional en un entorno externo cada vez más complicado. La entrada de nuevos actores como bancos comerciales internacionales, los procesos de apertura comercial y la firma de tratados de libre comercio, los efectos de la dolarización sobre las tasas de interés y la

de sus planes estratégicos, ha logrado mostrar un rápido crecimiento en años recientes, logrando avances significativos en su gestión administrativa, lo que ha traído como consecuencia un aumento en los niveles de rentabilidad y un mayor aprovechamiento de los servicios financieros.

## Perú

Las microfinanzas en Perú comienzan a desarrollarse en la década de los ochenta con la creación de organizaciones económicas y políticamente independientes, como son las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en zonas fuera de la capital, de ésta manera se ayudaban a personas de bajos recursos que no tenían acceso a servicios financieros a través de créditos. Debido al éxito obtenido, para 1990 se permitió crear sucursales de éstas cajas en más provincias, y para 1998 se habían otorgado alrededor de 400 mil préstamos.

El papel del Estado ha sido importante para el desarrollo de las microempresas a través de varias acciones: en 1992 otorgó líneas de crédito rotatorias y en 1994 se destinaron 50 millones de dólares para las instituciones de microfinanzas. También la cooperación internacional ha ayudado a darle cierta credibilidad a las cajas, como el BID que otorgó 25 millones de dólares entre 1995 y 1996, Alemania donó entre 1985 y 1995 7.5 millones de dólares, los cuales se utilizaron para el desarrollo institucional de las cajas.

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito tienen una política estricta acerca de sus servicios, dependiendo de la antigüedad de la sucursal; en el primer año de operación sólo pueden otorgar servicios de préstamo, para el segundo año además de los préstamos se ofrecen servicios de ahorro,<sup>7</sup> al tercer año ya se pueden otorgar créditos para microempresas.

---

demanda de crédito y otros servicios financieros, etc., configuran un nuevo contexto que incide en el crecimiento institucional futuro de la industria.

<sup>7</sup> Las Cajas Municipales y las Cajas Rurales son las únicas microfinancieras autorizadas para la captación de depósitos. A pesar de que este servicio ha aumentado considerablemente en los últimos años debido al aumento de microfinancieras; en general sigue siendo pequeña.

Este tipo de medidas se deben al riesgo que representa otorgar créditos sin ningún tipo de garantía. Sin embargo, las solicitudes de crédito sí eran evaluadas y entregadas de manera rápida, obteniendo una respuesta en un lapso de dos a cuatro días cuando se pide por primera vez; al ser una renovación la respuesta se tiene con mayor rapidez, esto comparado con una solicitud del mismo tipo en una sucursal de la banca comercial en donde la respuesta tarda hasta tres meses.

Las cajas ofrecen tres tipos de préstamos: prendarios, personales y créditos microempresariales. Los primeros son préstamos de bajo riesgo y consisten en que el prestatario empeña joyas de oro de 18 quilates con una tasa de interés del 6 al 9.5% mensual. El segundo tipo de préstamo se otorga a una tasa de interés entre el 5 y el 7% mensual, y el plazo va desde un mes hasta dos años.

El tercero, y más importante, por tratarse de créditos dirigidos a los microempresarios, tienen plazos variables de 1 a 12 meses y de 6 meses a 2 años, dependiendo de la actividad a la que van dirigidas. Los pagos son variables, incluso hay quienes pagan de manera diaria, sin embargo los más comunes son semanales y mensuales; las tasas de interés varían entre 4.5 y 5% mensual.

El monto de los préstamos que se otorgan también varía dependiendo de la actividad hacia la que va dirigida, pero el promedio del monto prestado es de 823 dólares. Hay que tomar en cuenta que los primeros créditos otorgados son de pequeños montos y dependiendo del comportamiento del cliente en la devolución del crédito, éste va aumentando.

Perú es un país que ha logrado un crecimiento del sector de las microfinanzas debido a la rápida expansión de agencias durante los primeros cuatro años de ésta década, tanto en zonas urbanas como rurales incluyendo las marginadas, en las que también se han llegado a desarrollar algunas microempresas.

Según un análisis realizado por el Economist Intelligent Unit en 2008 con apoyo del BID y la Corporación Andina de Fomento (CAF) llamado Microscopio, Perú es el país con mejores condiciones en América Latina para desarrollar las microfinanzas (Sotelo, 2009). Esta afirmación se deriva del análisis de la calidad del marco regulatorio con que opera el sector, es decir, la regulación, creación y funcionamiento de las microfinancieras y el papel que juega en esta regulación el gobierno, así como el clima de inversión que posee el país y el desarrollo institucional para las microfinanzas.

## **México**

En México las instituciones microfinancieras datan de los años cincuenta con la aparición de las cajas de ahorro. Gracias al éxito obtenido, diez años después, se creó la Confederación Mexicana de Cajas Populares, que integraba 500 cajas de ahorro que se habían desarrollado en federaciones estatales. Pero ésta Confederación no resultó ser eficiente ni funcional por lo que se agruparon las federaciones estatales en federaciones regionales.

Hasta antes de 1985 las cajas populares se convirtieron en asociaciones no lucrativas. En 1991 se convirtieron en intermediarios financieros regulados con la capacidad de otorgar créditos y hasta 1993 la Caja Popular Mexicana se constituyó como sociedad de ahorro y préstamo.

En 1994, al surgir la figura de Cooperativa de Ahorro y Crédito, varias cajas que integraban la Caja Popular Mexicana se separaron, lo que produjo un cambio en el sector de ahorro y crédito popular, como la simplificación de requisitos para las cooperativas de ahorro y préstamo. Se incluyeron dentro del sector, como entidades lucrativas, a las uniones de crédito que se dedicaban a captar recursos.

Existían ONG's dedicadas a otorgar microcréditos y captar ahorros en pequeña escala en zonas marginadas, a pesar de todo esto siguieron existiendo cajas de ahorro como asociaciones civiles y sociedades civiles. En 1996 reiniciaron operaciones como

sociedades de ahorro y préstamo con sólo veintitrés cajas populares y con el paso del tiempo se han integrado otras veintisiete, así la Caja Popular Mexicana sólo capta y coloca recursos entre sus socios, no cuenta con ningún tipo de subsidio y está plenamente enfocado a llevar servicios financieros a la gente de escasos recursos.

En el año 2000 se presentaron algunos problemas: fraudes, deficiencias en la administración de las cajas populares, así como problemas de solvencia, por lo que se tuvo que crear la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Esta ley planteó como objetivo “regular, promover y facilitar el servicio de captación de recursos y colocación de crédito por parte de las entidades de ahorro y crédito popular; la organización y funcionamiento de las federaciones y confederaciones en que aquellas voluntariamente se agrupen; regular las actividades y operaciones que las entidades de ahorro y crédito popular podrán realizar con el propósito de lograr su sano y equilibrado desarrollo; proteger los intereses de quienes celebran operaciones con dichas entidades y establecer los términos en que las autoridades financieras ejercerán la supervisión del sistema de ahorro y crédito popular” (Diario Oficial de la Federación, 2007).

La supervisión de ésta ley recayó primeramente en la CNBV, después en las confederaciones y en las federaciones, las cuales se conformaron por las entidades de ahorro y crédito popular. Las entidades dentro del sector de ahorro y crédito tenían como principal función otorgar préstamos a gente de bajos recursos por lo que estaban dirigidos principalmente a consumo.

El problema en México es el desempleo y, por tanto, la situación de pobreza de la población. El gobierno creó programas desde décadas atrás para ayudar y apoyar a gente bajo estas condiciones y evitar que más población cayera en la pobreza. Lo hace a través de programas dedicados a la creación de microempresas, como el Programa de Inversiones para el Desarrollo Rural (1970-1982), en 1973 se creó en Chihuahua uno de los primeros programas enfocados a mujeres llamado SADEC/FEMAC, el cual dió origen a un banco comunal, Programas de Desarrollo Regional (1983-1988), Fondo



Jalisco (1985), Programa Nacional de Solidaridad (1988-1995), Compartamos (1982), Microcréditos Santa Fe (1996), Oportunidades (2008), entre muchos otros.

Desde 1949, con la creación del Patronato de Ahorro Nacional se ha buscado fomentar la cultura del ahorro, pero a pesar de todos estos esfuerzos y de su conversión a Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), no se logró tener una amplia cartera de clientes a pesar de que éste ofrece mayores tasas de interés que la banca comercial.

Con respecto al crédito, a principios de la década de los ochenta las empresas pequeñas fueron excluidas debido al alto costo que estas representaban, por lo que se intentó llegar a ellas por medio de la banca de desarrollo. Sin embargo, debido a la crisis de la deuda en esta década, disminuyó el presupuesto por lo que la banca de desarrollo dejó de recibir apoyo y por tanto dejó de apoyar a las microempresas. Así fue como se decidió que se convirtiera en banca de segundo piso, reduciendo así el riesgo de otorgar préstamos a PYMES, lo que atrajo a la banca comercial a otorgar mayor número de créditos.

Para la crisis de 1994 el número de intermediarios financieros que otorgaban créditos se redujo notablemente ya que para ese año el financiamiento de la banca comercial al sector no bancario como porcentaje del PIB era de 44.89 mientras que para el año 2000 paso a 20.43 puntos porcentuales. Por parte de la banca de desarrollo, el crédito otorgado como porcentaje del PIB pasó de 16.3 puntos porcentuales en 1995 a 7 puntos para el año 2000 (Ruiz, 2002). Debido a esta falta de apoyo es que surgió la creación de montepíos, los cuales crecieron en un 500% de 1993 a 1998 cobrando una tasa de interés desde el 5 hasta el 10% semanal y otorgando créditos a corto plazo en su mayoría.

En los últimos años, el sector de ahorro y crédito popular en México se ha regulado con el objetivo de proteger a los ahorradores y reconocer tanto a las cooperativas de ahorro y préstamo como a las financieras populares y a las cajas de ahorro como sociedades

sin fines de lucro. Esta regulación ha sido a través de la Ley de Ahorro y Crédito Popular con la finalidad de lograr un crecimiento y poder ofrecer más y mejores productos y servicios.

Desde hace algunos años todas las cajas de ahorro deben contar con la autorización de la CNBV para poder prestar sus servicios. En la Ley de Ahorro y Crédito Popular se estableció la supervisión delegada, es decir, la CNBV se apoyó en federaciones que eran integradas por varias sociedades las cuales realizaron la supervisión de sus socios, para poder lograr esto se tuvieron que formar Comités de Supervisión que debían ser certificados por la propia CNBV.

Todas las entidades de ahorro y crédito popular debían presentar sus estados financieros de manera pública, con el objetivo de proteger los intereses de los ahorradores y promover el sano desarrollo del sector. Se ha demostrado que al formalizar la prestación de servicios de ahorro y crédito popular a través de la regulación y supervisión de las entidades que componen al sector, se obtienen mejores fuentes de fondeo y mayores posibilidades de ofrecer mayor número de servicios para atender de manera más completa las necesidades de la población.

Las regulaciones hechas a éste sector han traído como consecuencia una mejoría y un desarrollo en la prestación de servicios financieros a través de las sociedades de ahorro y crédito público así como de las cajas de ahorro, existiendo hoy en día alrededor de 75 de éstas últimas.

Sin embargo, con la situación económica actual y como consecuencia de la crisis en 2009 éste sector solamente creció 20% (2009, diario *El Economista*), es decir, cinco puntos porcentuales menos que en 2008, y la cartera vencida sufrió un aumento el cual corresponde a créditos dirigidos a consumo y a microcréditos productivos.

**CONCLUSIONES**



El presente trabajo expuso que las microfinanzas son un instrumento eficaz para reducir la pobreza por medio de préstamos en pequeña escala, tal como lo hizo el Banco Grameen en Bangladesh, el cual fue el primero en alcanzar el éxito enfocándose en el género femenino. De ahí en adelante se han obtenido buenos resultados en diversos países de América Latina, como Bolivia o Brasil, quienes han apoyado a instituciones de bajos costos para proporcionar servicios financieros, incluso por medio de puestos de revistas.

Se explicó también que la implementación de las microfinanzas en Latinoamérica se ha encaminado hacia el combate de la pobreza a través de pequeños préstamos otorgados sin garantía y con un costo financiero competitivo para gente de bajos recursos que cuentan con un proyecto de inversión viable, lo cual implica poner a disposición no sólo la ayuda económica sino también asesorías sobre cómo llevar su negocio en cuanto a la administración y comercialización para lograr que dicho negocio se convierta en una fuente de ingresos exitosa, con la finalidad de que esas personas de bajos recursos estén en posibilidades de pagar el crédito y de favorecer al desarrollo de la economía solidaria.

Como se pudo analizar en los diferentes países de Latinoamérica el nivel de bancarización es muy bajo, la gente aún no tiene una cultura financiera, por lo que este sector resulta un buen aliado para lograr elevar el nivel de bancarización. Hoy en día, el microfinanciamiento se ha enfocado a las mujeres, tal como lo hace el Banco Grameen, debido a que han demostrado tener un gran potencial empresarial y ser más responsables, no sólo para el pago de los créditos, sino también por ser quienes cuidan más el valor del dinero, lo administran de manera más eficiente y son quienes tienen mayor consciencia de lo que realmente es necesario dentro del hogar.

Por estas razones es que la mayoría de los programas implementados están dirigidos, como ya se mencionó, a las mujeres. En el caso de México, por ejemplo, se implementó el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) enfocado únicamente a mujeres de bajos recursos y a encaminar sus proyectos para generar fuentes de

empleo e ingresos en comunidades rurales a través de créditos otorgados a grupos de 5 a 40 mujeres. El FOMMUR al igual que otros programas en la región latinoamericana, al estar enfocados a las mujeres cuentan con un alto nivel de recuperación de los créditos, en el caso del FOMMUR, este programa tiene en promedio, desde 2001 hasta el primer trimestre de 2009 una tasa de recuperación de hasta el 97%, por ejemplo en 2001 se tiene la cifra más baja de 94%, mientras que para 2004 y 2008 la tasa es de 99% y para 2007 ésta es del 100%.

Se puede concluir que de los programas implementados por los diferentes gobiernos, la gran mayoría están enfocados a los sectores bajos de la población, sin embargo las personas más marginadas siguen estando excluidas ya que el alcance aún no es suficiente. Cabe hacer mención que también se tienen malas experiencias debido a que no han existido las condiciones necesarias para impulsar las microfinanzas de manera eficiente o simplemente no se ha entendido la dinámica necesaria para poder desarrollarlas.

Actualmente, las microfinanzas se han enfocado a personas de bajos recursos, principalmente en zonas donde no se tiene acceso a los servicios financieros, esto debido a que los grandes corporativos cuentan con mayores posibilidades de acceder a mercados de capitales, tanto nacionales como internacionales, mientras que las personas pobres a través del microcrédito u otros servicios financieros pueden desarrollar una actividad productiva que los ayude a mejorar sus ingresos y por tanto su calidad de vida.

Esta actividad está siendo más activa en países en desarrollo como medio para combatir la pobreza e impulsando la bancarización o penetración de los servicios financieros entre la población. La posibilidad de erradicar la pobreza a través de las microfinanzas es viable, ya que al otorgar dinero sin garantías a una tasa muy competitiva hace que las personas puedan invertirlo en un proyecto productivo que no solo les dará una fuente de ingresos si no también generan fuentes de trabajo. Así mismo al contar con posibilidad de ahorrar en una institución financiera les crea este

hábito financiero y en caso de presentarse alguna emergencia podrán recurrir a él para solucionar sus problemas.

El objetivo de los diferentes gobiernos latinoamericanos, con el impulso de los programas de microfinanciamiento, es lograr un mayor bienestar económico y social, por lo que sus esfuerzos se enfocan en dinamizar al sector menos productivo y darles herramientas para que puedan tener cierta actividad y con eso poder cubrir sus necesidades. Para ello se examinó cómo cada uno de los países comenzó ya una batalla contra la pobreza experimentando con la implementación del crédito en pequeños montos, logrando así un verdadero éxito y extendiendo esta práctica a más países.

En este trabajo se presentaron los primeros esfuerzos para la implementación del sector de las microfinanzas, sin embargo falta mucho por hacer ya que aún existe un gran porcentaje del sector más pobre de la población desplazado de los servicios financieros que la banca comercial ofrece, por lo que resulta importante continuar con este estudio ya que el sector de las microfinanzas cobra cada vez más fuerza y protagonismo.





**REFERENCIAS BIBLIOHEMEROGRÁFICAS**



Acevedo, Rommel (2007)/ “Perspectivas del micro crédito en la erradicación de la pobreza”, *Latin American and the Caribbean regional forum annual ministerial review*.

Barona, Bernardo (2004)/ “Microcrédito en Colombia”, vol. 20, enero-marzo.

Cabezas, Dora/ “Las instituciones microfinancieras como medio de inserción de las mujeres a la actividad económica”, *Facultad de Economía*, Universidad de Colima, México.

Castro, Rubén (2007)/ “Cajas de ahorro ¿Una opción?”, diario *El Universal*, junio 21.

Diario Oficial de la Federación (2007)/ “Ley de ahorro y crédito popular”, agosto 31.

Foschiatto, Paola y Giovanni Stumpo (2002)/ “Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productores locales. Estudios de caso en América Latina”, *Editorial Cooperazioni Italian CEPAL, Naciones Unidas*, Santiago de Chile, marzo.

Gulli, Hege (1999)/ “Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?”, *Unidad de Microempresa, Departamento de Desarrollo Sostenible*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

Huérffano, Edgar (2009)/ “El esquema tiene ventajas de costos y de innovación”, diario *El Economista*, diciembre 22.

Imperial, Ramón (2007)/ “Consolidación y transformación de la caja Popular Mexicana”, *SAGARPA*, México.

Lyman, Ivatury (2006)/ “Empleo de Agentes en la Banca sin Sucursales para los Pobres: Beneficios, Riesgos y Reglamentación”, *Revista Enfoques* núm. 38, octubre.

Morales, Liliana y Álvaro Yáñez (2007)/ “Microfinanzas en Chile. Resultados de la Encuesta de Colocaciones en Segmentos Microempresariales”, *Unidad de Productos e Industria Bancaria*, Chile, agosto.

Muriel, María (2000)/ “Microcrédito y pobreza: un ejercicio empírico sobre el impacto del Banco Grameen”, *Boletín económico ICE* núm. 2659, julio.

Orozco, Mónica, Citlali de Alba y Gabriela Cordourier (2004)/ “Lo que dicen los pobres: una perspectiva de género”, *Secretaría de Desarrollo Social, Serie: documentos de investigación*, septiembre.

Padilla, Patricia (2008)/ “Las microfinancieras somos políticamente muy atractivas”, *Revista Envío* núm. 317, Nicaragua, agosto.

Pañalva, Laura y María Saleme (2004)/ “Clusters, microfinanciamiento, factores laborales”, *Departamento de Producción Económica*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.

Prieto, Ana (2006)/ “Ampliación del acceso a los servicios financieros, mediante corresponsales no bancarios: la experiencia de Brasil y Perú”, *Documentos Asobancaria*, núm. 3, Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia, julio.

Ray, Debraj (1998)/ “Economía del desarrollo”, Ed. Antoni Bosch, Estados Unidos.

Rojas, Liliana (2006)/ “El acceso a los servicios bancarios en América Latina: identificación de obstáculos y recomendaciones”, *Center for Global Development*, junio.

Ruiz, Clemente (2002)/ “Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional”, *Facultad de Economía*, Universidad Nacional Autónoma de México.

Sedesol (2002)/ “Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX”, *Serie: Documentos de Investigación* núm. 2, agosto, México.

Sotelo, Sara (2009)/ “Microfinanzas en Perú: desafíos y posibilidades”, *Microfinance Research Paper*, agosto 8.

Villalobos, Iris y Arie Sanders (2000)/ “Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos”, *CEPAL*, serie Financiamiento del Desarrollo, Santiago, noviembre.

Ynaraja, Ramón (2000)/ “Bolivia: una experiencia en microfinanzas”, *Boletín Económico de ICE* núm. 2655, junio.

(2009)/ “Se desacelera crecimiento en cajas de ahorro”, diario *El Economista*, marzo 18.

Banco Grameen; [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)

Banco Interamericano de Desarrollo [www.iadb.org](http://www.iadb.org)

Banco Sol; [www.bancosol.com.bo](http://www.bancosol.com.bo)

Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR); [www.fommur.gob.mx](http://www.fommur.gob.mx)

Fondo Monetario Internacional, [www.imf.org](http://www.imf.org)

Microfinanzas en Bolivia; [www.microfinanzasbolivia.com](http://www.microfinanzasbolivia.com)

Proyectos Inergias; [www.proyectosinergias.com/2009/02/el-pretigioso-premio-aga-khan-de.html](http://www.proyectosinergias.com/2009/02/el-pretigioso-premio-aga-khan-de.html)