

METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DE IMPACTO EN MICROFINANZAS RURALES

Horacio Esquivel Martínez

Ulises Hernández Ramos¹

DE MENDICO MALE
MERETUR QUI
EI DAT QUOD
EDIT AUT BIBAT²

Plauto, Trinummus, 339

RESUMEN

El artículo versa sobre métodos de evaluación de impacto socioeconómico de microcréditos otorgados por instituciones microfinancieras (IMF), a través de la metodología de grupo de control. El análisis se sustenta en una encuesta basal realizada a más de 3,000 usuarios y no usuarios denominados respectivamente, grupo tratamiento y grupo de control o testigo, durante dos años, 2004 y 2005. Se establecen también los fundamentos de la teoría del microcrédito y se estudian los componentes fundamentales, como masividad y cobertura, para que las IMF alcancen la sustentabilidad, planteando la dicotomía existente en la lucha contra la pobreza.

Términos clave: Microfinanzas, impacto, cobertura, masividad, regulación y pobreza.

¹ "Aquel que da de comer y de beber al mendigo le hace un flaco servicio".

² Candidato a Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México y Doctorante de Economía del Colegio de México, respectivamente. El presente trabajo se realizó a partir de un proyecto de tesis doctoral.

ORÍGENES DE LA MICROFINANZAS

Suele tratarse el origen de un paradigma no sólo por su escasa presencia en el tiempo, sino cuando el espacio que ocupa en el horizonte de una teoría es limitado tanto en su aportación como en la investigación que sobre él se ha realizado.

Tal es el caso del tema de las microfinanzas que, a diferencia de otras teorías, es aún un tema relativamente novedoso, incluso para economistas. Si bien en el pequeño mundo en que se desenvuelven los practicantes de las microfinanzas, como se les concibe a los donadores, dueños, gerentes, empleados e investigadores sobre este tema, hablar de orígenes resulta una obviedad.

El sentido del artículo y el propósito de los autores es dar a conocer el tema y divulgar su contenido no sólo entre el pequeño mundo de “expertos” sino a toda la comunidad científica, diseñadores de política pública y tomadores de decisiones que no lo conocen aún o que bien les resulta una entelequia vaga, lejana y poco asequible.

Dentro de la teoría económica, las microfinanzas no ocupan aún su propio espacio. Se les considera un subtema o un conjunto abigarrado de temas; en el mejor de los casos, un eclecticismo que no alcanza el *status* de teoría. En sendos cursos de microfinanzas se ofrece como una extensión de la teoría microeconómica³, bancaria o del dinero. En efecto, las microfinanzas tienen una connotación microeconómica por lo que toca a su impacto inmediato: la empresa y más precisamente la microempresa. En particular, la microempresa no establecida, cuyas características son que no paga impuestos sobre el ingreso o sobre ventas, que carece de acceso al sistema bancario, que no tiene garantías ni avales y comúnmente sin experiencia en el manejo de algún sistema de ahorro o crédito financiero.

Ello no quiere decir que los microempresarios no realicen operaciones crediticias o de ahorro en especie, sino que tradicionalmente lo hacen a través de agiotistas y prestamistas informales que cobran altas tasas de

3 Véase Xavier Freixas y Jean Charles Rochet, *The Microeconomics of Banking* y Alejandro Mungaray y Martín Ramírez Urquidy, coordinadores, *Lecciones de Microeconomía para microempresas*, Miguel Ángel Porrúa, México, 2004.

interés por los créditos que otorgan⁴. Por el lado del ahorro, organizan tandas o guardan el dinero en especie, como animales e insumos para la producción.

Las microfinanzas pueden también tener impacto a nivel agregado. De ahí que se les considere una herramienta de combate a la pobreza y un instrumento de política pública. Sus impactos en este caso pueden evaluarse ya no sólo en forma individual sino a nivel comunitario. He ahí una connotación macroeconómica de esta teoría. Diversos gobiernos han adoptado a las microfinanzas ante el fracaso de estrategias previas como los bancos de desarrollo⁵, surgen como respuesta viable, toda vez que las dos premisas básicas o planteamientos subyacentes de las instituciones microfinancieras son la sustentabilidad financiera, es decir, la recuperación de costos y la búsqueda de rentabilidad y por otro lado, la masividad de sus operaciones.

Sobre el segundo punto, vale la pena señalar que en efecto, las IMF requieren para sostenerse en el tiempo, de programas masivos, que lleguen a miles de posibles clientes, ahorradores y acreditados ubicados en los deciles de menor ingreso⁶. Es decir, que tengan alcance. Esto es así porque los créditos pequeños son proporcionalmente más caros de administrar que los créditos de mayor volumen. Pongamos por caso un crédito de un millón y un crédito de mil pesos.

Para ambos créditos, se requiere de personal administrativo, contable y de promoción, asumiendo de igual forma, un costo de operación y también un costo fijo. Sin embargo, si ese costo es de 3,000 pesos, claramente se observa que puede cobrarse dicha comisión en el caso del crédito del millón de pesos, pero no puede realizarse para un crédito de mil pesos. Para un crédito de un millón, la comisión por gastos administrativos y de operación es razonablemente baja: sólo 0.3%, mientras que para el crédito de mil pesos equivale a una desproporcionada cantidad de 300%.

4 Las microfinanzas vienen a regular este mercado, no es contra los bancos contra los que compiten, sino contra agiotistas cuyas tasas de interés suelen superar hasta el 10% diario. Véase Armendáriz y Mourduch, *The Economics of Banking*, 2005.

5 Como los casos de Banrural, Banpeco y BNCl en México.

6 Los usuarios del microcrédito son los ubicados en los deciles 1 a 5.

Este es el dilema que ha debido superarse para allegar servicios financieros a sectores marginados. Es así como ocurren dos eventos, uno de ellos es la masividad, es decir que en vez de otorgar un solo crédito de mil pesos, siguiendo el ejemplo, se otorguen en paquete mil créditos de mil pesos. Segundo, el ejemplo también nos indica el impacto que tiene sobre la tasa de interés, administrar pequeños créditos.

Asimismo, se expone otro ejemplo que aclare el problema de los costos y porqué la necesidad de alcanzar una cobertura extraordinaria en microfinanzas. Para ello, se tomará como ejemplo un préstamo de trescientos pesos, muy común para un microcrédito en el sector rural. En un caso extremo se supondrá una tasa de interés del 100% anual, con un crédito a un plazo de 16 semanas.

El acreditado pagará semanalmente capital e intereses incluidos, 25 pesos (equivalentes a cien pesos mensuales), distribuidos de la siguiente forma: \$18.75 de capital y \$6.25 de intereses. Mensualmente la proporción sería de 75 pesos de capital y 25 de intereses. Ello da durante el plazo del crédito, un total de cien pesos por concepto de intereses, por lo que al final del plazo, el acreditado pagará capital e interés incluido, cuatrocientos pesos.

Como puede observarse, es imposible para cualquier institución microfinanciera, pagar a sus acreedores por el capital empleado, pagar sueldos y salarios, impuestos, más una serie de gastos fijos como luz, teléfono y renta de local con 25 pesos semanales de los que \$6.25 corresponden a intereses.

Al pensar lo que pagaría cualquier IMF mensualmente por los conceptos anteriores, bajo el supuesto de alcanzar una eficiencia muy elevada y una reducción de sus costos a 10,000 pesos. La diferencia es de 9,900 pesos que debería cubrir de otra fuente si no contara con un volumen de operaciones suficiente para al menos alcanzar su punto de equilibrio. Tales son las razones financieras por las que el negocio de las microfinanzas debe ser masivo.

No obstante, la masividad por sí sola no resuelve el problema de la certidumbre, existe lo que Akerlof (1970) y Stiglitz y Weiss (1981) llaman el problema de la información asimétrica que para el caso de análisis, puede

resumirse como una situación en la que los bancos o intermediarios financieros no saben si los acreditados pagarán sus adeudos oportunamente (riesgo moral), incrementado ineficientemente las tasas de interés, pues sólo provocan que se queden en el mercado los proyectos que por su naturaleza son más riesgosos y prometen en consecuencia una tasa de rentabilidad suficiente para cubrir la tasa de interés (selección adversa)⁷.

ALGUNAS EXPERIENCIAS DE MICROFINANZAS

Las microfinanzas llegaron al mercado a principios de los años setenta, ofreciendo una metodología que prometía alcanzar a los más pobres, principalmente del sector rural, en cantidad suficiente y con la certeza de que pagarían sus créditos (Yunus, 1997). Los resultados a la fecha han sido altamente satisfactorios pues en la actualidad las microfinanzas se practican en todos los continentes, tanto en el sector rural como el urbano.

Este enfoque crediticio surgió en las zonas rurales de Bangladesh, uno de los países más pobres del mundo que en el terreno político venía de independizarse de Pakistán y acababa de sufrir un terremoto de grandes dimensiones. Por tanto se habla de un país pobre y en formación. Llama la atención que las microfinanzas no hayan surgido de las aulas de alguna universidad famosa de la Costa Este estadounidense sino que un profesor de economía hasta entonces desconocido, iniciara un programa piloto enfocado principalmente a mujeres, en las aldeas de Daka, algo que llamó entonces microcréditos.

Existen tres experiencias famosas de aquel país, el caso del Grameen Bank (GB)⁸, el modelo de Association for Social Advancement (ASA)⁹ y

7 *Riesgo moral y Selección adversa* son dos problemas causados por la información asimétrica. El riesgo moral o acción oculta en materia de crédito se refiere a la incertidumbre que tiene el acreedor o banco acerca de la forma en que el acreditado utilizará los recursos prestados o si tiene intención de pagar el crédito. La selección adversa o información oculta se refiere a la situación provocada por el riesgo en que incurre un acreditado para pagar un crédito. Ante incrementos en la tasa de interés provocados por las asimetrías informativas, los proyectos más seguros se retirarán del mercado, quedando sólo los proyectos de mayor riesgo. Para un análisis exhaustivo del tema véase: Stiglitz y Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". *American Economic Review*, 1981, 71 (3): 393-410, Akerlof, *The Market of Lemmons*, 1970 y Fausto Hernández Trillo, *La economía de la deuda, Lecciones desde México*, FCE, 2003.

8 El origen del Grameen Bank puede encontrarse en el año 1976 cuando el profesor Muhammad Yunus, quien dirigía el programa de economía de la Universidad de Chittagong, inició un programa de crédito y servicios bancarios a los pobres del sector rural. El proyecto del Grameen Bank, inició operaciones en Jobra, una aldea cercana a la universidad. Véase: <http://www.grameen-info.org/bnk/hist.html>.

9 El modelo ASA fue organizado como una organización no gubernamental en 1978, con la visión de crear una sociedad más justa. Grupos de granjeros fueron organizados con la idea de crear un movimiento basado en la solidaridad entre la población rural. Md. Shafqul Haque Choudhury, el fundador y director general del ASA, es conocido como el Henry Ford de las microfinanzas por haber diseñado un modelo de crédito estandarizado, eficiente y de bajo costo para llegar a los más pobres. Véase: http://adb.org/documents/periodicals/microfinance/finance_200232.pdf.

el Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)¹⁰. Tres modelos privados de crédito rural. Los tres utilizan metodologías de microcrédito propias que han sido replicadas en distintos lugares del mundo. En México se tiene el caso del Grameen Trust Chiapas, un modelo de microcrédito para atención a mujeres del sector rural que inició la doctora Beatriz Armendáriz¹¹, de la Universidad de Harvard.

Otra metodología famosa es la de *village banking* o bancos comunales que desarrolló el profesor John Hatch, quien como él mismo cuenta, delineó en forma general durante un vuelo de Estados Unidos a Bolivia¹². Al llegar a la reunión que tenía programada, presentó la idea a ciertos inversionistas, quienes le extendieron una donación por un millón de dólares para terminar el proyecto que hoy es conocido como Fundación Internacional de Ayuda a las Comunidades (FINCA International). Esta institución al igual que las tres relatadas, atiende principalmente a mujeres del sector rural en los estados de Morelos, Guanajuato y Puebla.

Finalmente, otra metodología que nació de manera circunstancial, la de Acción Internacional, que surgió en los años sesenta como movimiento filantrópico, a partir de la inquietud de un joven estudiante de derecho, a quien conmovió la pobreza observada en un viaje recreativo a Venezuela. Acción es hoy una de las instituciones microfinancieras más grandes y reconocidas a nivel mundial en el combate a la pobreza.

Lo que se muestra en esta sección es que las microfinanzas no surgieron de los países desarrollados, ni de sus grandes centros educativos y de investigación, no son un paradigma que las naciones pobres adapten de las naciones más desarrolladas para tratar de aplicarlos a su circunstancia. Es precisamente al contrario, los países desarrollados (Washington, 1997) y los organismos internacionales (Banco Mundial, 1995) decidieron apoyar el movimiento microfinanciero ante dos hechos evidentes: el fracaso de las

10 BRAC, una organización nacional privada, inició en 1972, como una institución totalmente financiada por donadores. Fazle Hasan Abed, inició un programa de rehabilitación para ayudar al país a salir de la devastación y trauma de la guerra de liberación y se enfocó a ayudar refugiados que regresaban de la India. Hoy BRAC ha emergido como una institución autosuficiente, independiente y enfocada al desarrollo humano. Es una de las organizaciones más grandes en su campo, empleando a 97,192 personas, 61% mujeres, trabajando con el doble objetivo de aliviar la pobreza y empoderar a los pobres. Véase: <http://www.brac.net/history.htm>.

11 Véase su texto en colaboración con Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, MIT, 2005.

12 John Hatch, conferencia ofrecida en Provo, Utah, marzo de 2006.

políticas públicas diseñadas previamente para combatir la pobreza y el éxito alcanzado por las instituciones microfinancieras presentadas.

Destaca un tercer argumento, al cual se ha hecho referencia y que se explica con mayor detalle en el siguiente apartado, el referente a la presencia de fallas de mercado existentes en los mercados financieros rurales como argumento adicional a los dos hechos señalados.

Estas fallas tienen relación con la incapacidad de los agentes económicos para allegar servicios financieros a los pobres. Como se ha analizado, las razones subyacentes tienen que ver con las propias características del segmento popular: carencia de garantías, poca o nula experiencia crediticia y posesión de negocios no registrados. Para este tipo de negocios, la banca tradicional carece de métodos que permitan realizar la evaluación y el monitoreo a un costo accesible.

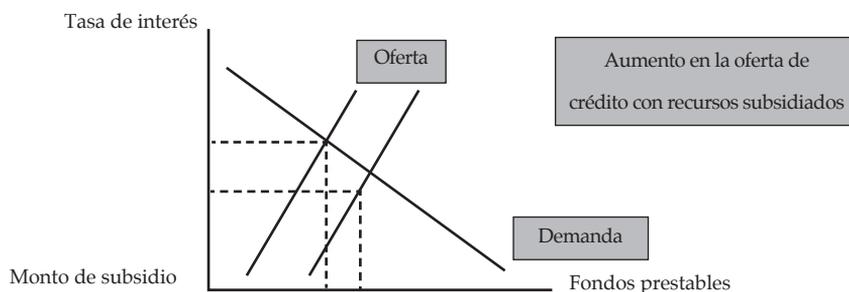
RESPUESTA DE LAS MICROFINANZAS PARA REDUCIR LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA

Brevemente se analizarán algunos modelos sobre los que se basa el examen de las IMF y el mercado de las microfinanzas.

Modelo tradicional de oferta bancaria

El siguiente gráfico hace particular referencia al *Supply Leading Model* traducido como Modelo de Oferta Adelantada a la demanda de crédito.

Figura 1. Crédito subsidiado de la banca de desarrollo (esquema de “oferta adelantada” de Robinson)



Fuente: Ruiz Durán, 2001.

El punto R representa la tasa de riesgo y el premio por cualquier riesgo sistémico. La curva cóncava S representa el caso con información imperfecta. Esta es elástica hasta el punto B en que se llega al límite del colateral que puede otorgar el acreditado.

A partir de ese punto, la curva se incrementa en la medida en la que los acreedores suben los intereses para compensar el riesgo moral. En cierto punto, la curva se hace negativa, reflejando la selección adversa que atrae acreditados riesgosos con altas tasas y la disminución de la oferta de fondos hasta llegar al racionamiento de crédito.

En el caso de las microfinanzas, representan una oferta de recursos S' que crece establemente, minimizando la selección adversa, el riesgo moral y evitando el racionamiento de crédito. (La falta de recursos prestables por parte de la banca tradicional). El punto P' representa un nivel más alto de inversión al mostrado con información imperfecta.

En virtud de la metodología empleada, las microfinanzas ayudan (en el punto P') a abatir los costos de adquisición de información a través de esquemas como el de grupo solidario, elevando así el nivel de inversión.

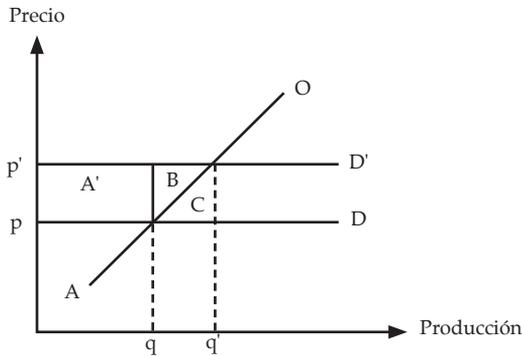
Lo anterior se explica porque a diferencia de los bancos comerciales que emplean una metodología de análisis crediticio basado en la experiencia previa de los acreditados, en la entrega de garantías y colaterales, y en la exigencia de estados financieros, las microfinanzas utilizan el conocimiento acumulado que la comunidad tiene de cada persona.

Los bancos utilizan una metodología de crédito muy costosa que los acreditados deben pagar mediante elevadas comisiones. En efecto, para la autorización de un crédito, se analiza todo antecedente crediticio del solicitante a través de un buró de crédito, se realiza un estudio del mismo basado en los estados financieros, se revisa que las garantías se encuentren libres de gravamen, éstas deben ser en proporción de dos a uno respecto al monto del crédito; se exige también que los solicitantes tengan relación previa de negocios con la institución bancaria.

Para quienes soliciten créditos de gran tamaño, estos gastos representan sólo una pequeña proporción del total. Sin embargo, para los usuarios del microcrédito, estas comisiones equivalen a una cantidad superior a los montos solicitados, lo que hace inviable el acceso al crédito bancario y a los servicios financieros tradicionales.

El siguiente gráfico ilustra claramente esta idea, por ejemplo, cuando un pequeño empresario ve que sus productos se venden en gran medida por efecto de un *shock de demanda* favorable, es muy posible que sienta la necesidad de incrementar sus capacidades productivas.

Figura 3. Shock de demanda y acceso al crédito



El shock de demanda favorable induce a que el precio de los productos se incrementen en el mercado, lo que provocará un aumento en el nivel de beneficios para este pequeño empresario (pasando del rectángulo A al rectángulo A' en la figura). Sin embargo, para obtener estos beneficios tendrá que hacer frente con un mayor nivel de producción, de q a q' .

Como se puede observar este nuevo rectángulo viene dividido por los triángulos B y C; la parte B representa los beneficios indirectos por la expansión de la producción, la cual sólo se logrará por la disponibilidad en el acceso al crédito de las instituciones financieras, mientras que la parte C representa las externalidades potenciales adicionales. El total de beneficios ($A' + B + C$) se encontrará dividido entre productores, consumidores y los agentes comerciales.

En órdenes para medir el impacto de este shock de demanda en los diferentes grupos involucrados, y en la búsqueda de la simplicidad, se supone una función de beneficios implícita a través de la función de producción tipo Cobb-Douglas de la siguiente forma:

$$\Pi = pY - rK - wL = p\vartheta K^\alpha L^{1-\alpha} (H\omega)^\beta - rK - wL$$

En esta ecuación se asume que los beneficios tienen una función directa o positiva con el nivel de producción y sus respectivos precios, pero una relación negativa con los costos del capital (incluyendo el costo del crédito) y los costos laborales. Los coeficientes φ , r y H representan la tecnología, la tasa de interés y el capital humano, respectivamente.

Como la parte B del incremento de los beneficios se encuentra estrechamente relacionado con la disponibilidad de los créditos y sus condiciones, se tiene que la M representa el monto monetario de dichos recursos.

Los impactos del shock de demanda vendrán representados por las siguientes ecuaciones:

$$\begin{aligned}\Delta A &= \delta p \left(\frac{2+r}{1+r} \right) p_0 \vartheta K^\alpha L^{1-\alpha} H^\beta \delta p = \frac{p_1 - p_0}{p_0} \\ \Delta B &= p \vartheta K^\alpha L^{1-\alpha} H^\beta \left(\frac{2+r}{1+r} \right) \left[\left(1 + \frac{M}{K} \right)^\alpha - 1 \right] - (1+r)M \\ \Delta C &= p' \vartheta (K+M)^\alpha L^{1-\alpha} H^\beta \left[\left(1 - \frac{t}{L} \right)^{1-\alpha} \omega^\beta - 1 \right]\end{aligned}$$

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

MERCADO OBJETIVO DE LAS MICROFINANZAS

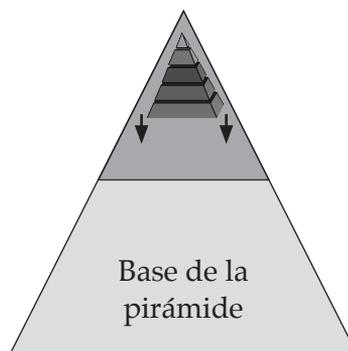
La siguiente tabla relaciona ingresos corrientes totales trimestrales promedio por hogar en México, por deciles de hogares, 2000-2002 (precios de 2002), según levantamientos de INEGI 2000 y 2002¹³.

Cada decil representa a un 10% de la población que equivale a 2.25 millones de familias aproximadamente; es así que las microfinanzas deben de satisfacer las necesidades de ahorro, crédito y otros servicios bancarios de más de 13 millones de 22.5 millones de familias que aproximadamente existen en el país y que en estudios de pobreza a nivel mundial se les designa como “la base de la pirámide”¹⁴.

En México, dicha base, correspondiente al decil 1 donde se encuentra la población más pobre, mucha de ella en el sector rural, detenta el 1.9% del ingreso total, mientras que el decil 10, donde está el 10% más rico, ostenta el 40% del ingreso nacional.

Tabla 1

Decil	Año		Variación 2000-2002
	2000	2002	
I	3,942.2	4,138.4	5.0
II	6,863.8	7,358.2	7.2
III	9,358.3	9,864.7	5.4
IV	11,935.4	12,443.7	4.3
V	14,807.9	15,479.9	4.5
VI	18,404.5	18,808.1	2.2
VII	22,973.8	23,411.5	1.9
VIII	29,215.4	30,023.1	2.8
IX	41,803.1	41,572.2	-0.6
X	100,571.6	90,003.7	-10.5
Total	25,987.6	25,311.0	-2.6



13 Tomado de Emilio Illanes, Primer Foro de Banca Social, Ciudad de México, 18 de abril de 2006.

14 *Ibid.*

PORQUÉ ATENDER AL SECTOR RURAL

La principal razón por la que las IMF deben tener como imperativo atender a las zonas rurales de México, se debe a que la intensidad de la pobreza en esas zonas geográficas es más elevada que en el sector urbano. Asimismo, son las mujeres el grupo más vulnerable dentro de ese sector, de ahí que sean ellas hacia quienes las microfinanzas dirigen sus esfuerzos principalmente. Por otra parte, la cohesión social entre pequeñas comunidades permite con mayor facilidad, la aplicación de la metodología y enfoque de las microfinanzas. El siguiente cuadro muestra la composición de la pobreza en México, destacando cómo la pobreza es más extendida en estas zonas.

Cuadro1. Composición de la pobreza por zonas

	Rural	Urbano
Alimentaria		
2000	68.40%	31.60%
2002	65.70%	34.30%
2004	59.90%	40.10%
Capacidades		
2000	61.32%	38.68%
2002	61.20%	38.80%
2004	54.60%	45.40%
Patrimonio		
2000	50.42%	49.58%
2002	48.50%	51.50%
2004	45.40%	54.60%

Fuente: Comité Técnico para la medición de la pobreza en México, citado por Emilio Illanes, Primer Foro de Banca Social, Ciudad de México, abril, 2006.

ACCESO DEL SECTOR RURAL A LAS MICROFINANZAS

Se habla de un modelo asiático y un modelo latinoamericano de microfinanzas (Tomás Miller Sanabria, 2006) que en principio se puede diferenciar por las características culturales de ambos contextos. Por ejemplo, el caso más famoso a nivel mundial, el del Grameen Bank de Bangladesh que, en un 94% orienta sus servicios a la atención de mujeres pobres del sector rural, diseñó 16 reglas que deben practicar y poner en marcha escrupulosamente todas las integrantes de los grupos solidarios.

Los grupos solidarios, son la metodología grupal diseñada por Yunus (1997) para que las IMF accedan con certidumbre a créditos y servicios financieros.

En Latinoamérica no se aplican de la misma forma las 16 reglas del Grameen Bank¹⁵, lo cual implica una primera diferencia entre el modelo latinoamericano de microfinanzas respecto de su contraparte asiática. No obstante, las mayores diferencias a las que se refiere Miller Sanabria (2006), tienen que ver con las metodologías de crédito y a la naturaleza de las IMF.

En esta región es más común encontrar metodologías de crédito individual para el mercado urbano, asimismo, en su mayoría las IMF son privadas y están orientadas a la rentabilidad financiera. La penetración de las IMF en la zona es menor a las de Asia, lo cual se explica por la densidad poblacional de las dos zonas geográficas. Un aspecto importante de las IMF en Latinoamérica es el tamaño de las instituciones, las cuales suelen ser mayores que las asiáticas. Por tanto, se tiene un paradoja, existen instituciones más grandes pero con menor penetración, sobre todo en el mercado rural, donde la pobreza es más intensa.

A pesar de que la oferta de productos está concentrada en el microcrédito, el crecimiento rápido de la industria, cuya tasa es cercana al 30% anual, y la orientación comercial del sector, han dado paso a la creación de nuevos productos, es decir, a la especialización. Lo anterior, implica el manejo y aplicación de tecnologías de información y manejo contable, por ejemplo *Micro Information Systems* (MIS) y *Microfin*, herramientas tecnológicas para hacer proyecciones financieras. Sin embargo, el sector está lejos de alcanzar la madurez en lo que se refiere a estos dos rubros (especialización y diseño de productos y uso de herramientas tecnológicas).

15 Véanse las 16 reglas del Grameen Bank en <http://www.grameen.com/bank/the16.html>. Consulta 11 de agosto de 2006.

MICROFINANZAS VS. POBREZA RURAL

La concentración de la pobreza en zonas rurales presenta condiciones para que se desarrollen las IMF rurales. Las figuras son diversas, Organizaciones no Gubernamentales (ONG), Sociedad Hipotecaria Federal (SOFOLLES), Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS), Sociedades Financieras de Ahorro y Crédito Popular (SFACP) e incluso bancos como Compartamos. El sector de cajas de ahorro, aunque con mayor presencia en el norte, centro y bajo de la República Mexicana, también ofrece servicios en esas zonas.

Por su condición de pobreza extrema, las zonas rurales del sudeste mexicano, han sido donde más IMF han establecido su base. Algunas de ellas muy conocidas como Al Sol Chiapas y Grameen Trust México. Promujer, otra organización de combate a la pobreza atendiendo principalmente a mujeres a través de la metodología de banco comunal, concentra la mayor parte de sus operaciones en el estado de Hidalgo.

EXPERIENCIAS DE IMF EN EL SECTOR RURAL

El Cuadro 2 muestra algunas experiencias de IMF que atienden en su mayoría mujeres del sector rural mexicano a través de distintas metodologías como grupo solidario o banco comunal. Alsol Chiapas, incluso ofrece, desde hace ya varios años, servicios de microseguros, un producto que se utiliza cada vez de manera más común por diferentes instituciones de este tipo. El crédito a la vivienda es otro mercado en el que están incursionando varias IMF.

La regulación ha dado a algunas IMF, la capacidad de obtener recursos por concepto no sólo de depósitos, también de bonos como ha sido el caso de Compartamos y créditos internacionales. Esto da a las instituciones mayor capacidad de llegar a más gente, no sólo pobres sino en general usuarios que no tienen acceso permanente a servicios financieros tradicionales.

Cuadro 2. Mercado de las microfinanzas rurales en México

Institución	Población objetivo	No. clientes	Porcentaje de mujeres	Cartera total en pesos	Préstamo promedio en pesos
Fundación integral comunitaria (FINCA)	Rural 75% Urbano 25%	41,100	95%	105 millones	2,700
Promotora de Servicios Rurales (FIMEDER)	Rural 100%	5,888	61%	2 millones	3,136
Alternativa Solidaria Chiapas (ALSOL CHIAPAS)	Rural 65% Urbano 35%	6,298	100%	9 millones	2,278
Banco Compartamos	Rural 96% Urbano 4%	365,710	99%	1,439 millones	6,452
Asociación Promujer	Rural 100%	10,063	100%	14 millones	2,513

Fuente: Elaboración propia con datos de Prodesarrollo. <http://prodesarrollo.org/directorio/dirSocios.htm>. Fecha de consulta: julio de 2006.

El cuadro 3 complementa las experiencias de microfinanzas, en su mayoría rural y orientada a la mujer, con los productos principales que se manejan en el mercado de las microfinanzas en México.

Cuadro 3. Productos principales de intermediarios microfinancieros en México

Institución	Productos de crédito	Productos de ahorro	Otros productos y microseguros
Fundación integral comunitaria (FINCA)	Crédito grupal: bancos comunales	No maneja	Seguro: cobertura de deudas
Servicios Financieros Comunitarios Fincomún (SFP)	Activo Fijo: Individual Bimbo: Crédito individual Temporada: Individual Negocios: Individual	Cuenta de ahorro Fincomún Ahorro para vivienda y préstamos hasta 145 mil pesos. Peque Ahorro: Ahorro para niños	Remesas: en desarrollo. Seguro de vida: Pagos semestrales de \$160. Cubre hasta \$25,000.00. Seguro de auto a valor convenido
Financiera Independencia, S.A. de C.V. (SOFOL)	Microcrédito tradicional individual al consumo. Credinmediato individual		

Continúa

Continuación Cuadro 3.

Promotora de Servicios Rurales, SA (FIDEMER)	Solución amigo: crédito grupal. Credifácil: crédito individual. Crediacceso: individual. Creditrabajando: grupal	Tarjeta de ahorro	Seguro: Cubre el doble de lo que adeude
Alternativa Solidaria Chiapas. Alsol Chiapas.	Crédito grupal para vivienda, consumo y comercial.	Ahorro, (suspendido temporalmente)	Seguro: Cobertura de deuda y pago de póliza al beneficiario por un monto de 10 mil pesos
Banco Compartamos, Institución de Banca Múltiple	Crédito Individual. Solidario. Generadora de ingresos, microcrédito paralelo. Todos para el consumo	Ahorro individual	Seguro: producto en desarrollo
Grameen Trust. Chiapas, AC	Grupo solidario. Crédito Individual	No maneja	Servicio agrícola, asistencia técnica y mercadeo, conferencias
Asociación Promujer	Crédito grupal para finalidad comercial	No tiene	Capacitación

Fuente: Elaboración propia con datos de Prodesarrollo. <http://prodesarrollo.org/directorio/dirSocios.htm>. Fecha de consulta: julio de 2006.

EL PROBLEMA DE LOS COSTOS Y ALTOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS MICROFINANCIEROS

Una crítica que se hace comúnmente a este campo es que pregona atender a los pobres, sin embargo, lo hace ofreciendo servicios caros. Como se señaló previamente, los servicios microfinancieros son caros porque parten del reconocimiento de costos asociados al proceso de intermediación financiera, algo que no hacían ni los bancos de desarrollo ni las instituciones filantrópicas.

Por otra parte, los bancos comerciales no atienden tradicionalmente a los pobres porque el sistema bancario se basa en una serie de principios radicalmente opuestos a los de las microfinanzas. La banca comercial atiende a las personas y empresas sobre la base del colateral: Garantías que deben ofrecerse por el acreditado en proporción de dos a uno respecto al monto de un crédito.

Desde un punto de vista conceptual, el sistema bancario no se basa sobre el flujo del proyecto, sino sobre la existencia de una infraestructura previa, aquello que el acreditado deberá ofrecer en garantía. En la banca comercial, sin garantía, no hay crédito. Esta es quizá la mayor diferencia que existe entre las microfinanzas y el mercado bancario.

En el primer caso, las instituciones (IMF) parten de la base de que los (*target clients*) clientes objetivo, carecen de un colateral, propiedades que puedan dar en garantía, de ahí que su fuente tradicional de recursos sean los agiotistas, que a cambio ofrecen crédito a tasas de interés muy por encima de las que ofrecen las IMF.

En el caso de los bancos, sus clientes son personas con una riqueza previa, riqueza en un sentido económico, no se refiere a grandes posesiones, sino a cierta base económica que permite a una persona acceder a cierto nivel de consumo y calidad de vida (Sen, 1998). Por tanto, los bancos no tienen como principio combatir la pobreza sino prestar sobre la base de activos ya existentes. De ahí que el mercado rural, incluso aquel donde existen poblaciones con flujos elevados de remesas, haya sido poco atendido por el sistema bancario (Donald Terry, 2005).

Las microfinanzas, por su parte, construyen o buscan construir activos inexistentes pero cobrando el crédito con intereses que reflejen los costos y los beneficios de las IMF. Por ello, las IMF deben buscar ser eficientes en su administración para mantener costos administrativos bajos que permitan ofrecer menores tasas de interés. Hay que señalarlo, no lo hacen por caridad sino, por un sentido de competencia económica. En la medida que bajen los costos de sus servicios, las IMF que así lo hagan, podrán competir con mayor éxito en el mercado.

Otra diferencia, ya destacada aquí, se refiere a los sistemas de evaluación. Mucho se ha hablado (Esquivel, 2006) de que la metodología microfinanciera de evaluación de crédito permite acceder a mercados antes desatendidos por la banca tradicional. Ello ha sido así porque estas metodologías como grupo solidario y banco comunal disminuyen las imperfecciones informativas a un menor costo, pues aprovechan información de las comunidades donde se encuentran los clientes objetivo. Lo hacen

involucrando a diversos miembros de una comunidad que ofrecen información sobre sus homólogos.

Bajo el método tradicional, esa misma información tendría que obtenerse a través de una escrupulosa investigación crediticia, empleando un oficial de crédito que realizara la evaluación bancaria en un tiempo considerable, a un costo proporcionalmente elevado y considerando activos que muchos clientes no tienen, como casas, terrenos y edificios debidamente registrados en el registro público y libres de gravamen, coches de reciente modelo (la mayoría de los clientes de las IMF poseen vehículos usados que traen de Estados Unidos).

Otra gran diferencia de las microfinanzas respecto de sus contrapartes bancarias y filantrópicas es que bajo el esquema de reconocimiento de costos, se asegura con mayor grado de certidumbre la permanencia del programa, a diferencia de los programas subsidiados o francamente dirigidos que ante la escasez de recursos cambian continuamente de dirección y objetivo o simplemente se agotan.

REGULACIÓN DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

“El principio esencial de la regulación es garantizar al público que deja su dinero en una entidad financiera, que será manejado correctamente a fin de protegerlo para que no lo vaya a perder”¹⁶. Como bien señala Puente (2006) la regulación sirve para cuidar los ahorros de los usuarios de los servicios microfinancieros. Da mayor certidumbre sobre la marcha de las instituciones, permitiéndole acceder a fuentes más baratas de recursos y ofrecer productos más atractivos para el público. Uno de ellos por ejemplo, el de pago de remesas con servicios asociados de ahorro, inversión y crédito.

Las IMF representan una necesidad creciente para la población, sobre todo aquella que radica en centros expulsores de migrantes y que por esa razón, reciben importantes volúmenes de dinero. Hay que recordar que México es el principal centro receptor de remesas en Latinoamérica muy por

16 Gonzalo Puente Ibarnegaray, Director Ejecutivo de FINCA México, Primer Foro de Banca Social de la Ciudad de México, Asamblea Legislativa del DF, Ciudad de México, 18 de abril de 2006.

encima de Brasil, Colombia, El Salvador o República Dominicana que son los que le siguen en orden al volumen de remesas (Donald Terry, 2005).

No obstante sus ventajas evidentes, como la posibilidad de acceder a nuevos negocios, Puente (2006) establece con claridad algunas desventajas de la regulación para las IMF como son:

- Tiempos y costos del proceso elevados, siendo una de las inversiones de mayor consideración tecnológica.
- Costos operativos adicionales por aportes a las autoridades como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y Federaciones; constitución de reservas legales y fondo de protección, incremento de liquidez, impuestos adicionales (a utilidades y distribución a empleados), auditorías externas y calificaciones de riesgo obligatorias periódicamente, publicaciones.
- Régimen de provisiones más elevado, lo que también provoca un encarecimiento de la operación.
- Aumento de personal en niveles ejecutivos para cumplir satisfactoriamente con la regulación (controles internos, manejo de riesgos, etc.), representando también un incremento en costos.
- Mayor requerimiento de información a los clientes, lo que provoca desconfianza de parte de ellos, perdiéndose la opción de buenos nuevos clientes y de los actuales (algunos).
- Exigencia de manejo individualizado de los clientes, con evaluaciones de capacidad de pago, reportes al buró de crédito, lo que además de traer dificultades en las organizaciones que manejan metodologías grupales, puede desvirtuar la esencia social de las mismas.

De lo planteado se desprenden dos desventajas claras para las microfinanzas: una, el encarecimiento de los costos de operación y dos, el riesgo de que se desvirtúe la esencia social, toda vez que se exige un manejo

individualizado de los clientes y reportes al buró de crédito. Ambas situaciones deberán, en lo futuro, complementarse con las metodologías de microcrédito sin perder su esencia basada en la solidaridad, el aval social y el prestigio al interior de una comunidad.

Todo ello, amenaza con romperse con el crecimiento y la regulación. De ahí la necesidad de ser capaces de diseñar nuevos instrumentos que vayan de acuerdo con las nuevas regulaciones sin romper con el contenido y el concepto de microfinanzas.

INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS FINANCIEROS RURALES

En México, el sector de la banca popular está sumamente fragmentado, se cuenta con la presencia de un sector viejo como es el de las cajas de ahorro y crédito popular que a su vez se divide en redes, federaciones y confederaciones y responde a una ley como es la de organizaciones y actividades auxiliares de crédito. En otros casos, dependiendo de intereses y objetivos, algunas se acogen a la Ley de Sociedades Cooperativas.

Por otra parte, se tiene al sector de Organizaciones no Gubernamentales que tiene otro tratamiento legal, aun cuando muchas manejan productos de captación sin que se les regule adecuadamente. Existen también bancos como Banco Azteca, Compartamos y Autofin recientemente autorizados y COPPEL, en vías de autorización. Se encuentra el sector de IMF que se acogen a la muy controvertida Ley de Ahorro y Crédito Popular bajo dos figuras: sociedades financieras populares o sociedades financieras de ahorro y crédito popular.

Sobre esta ley, algunos practicantes y académicos (Puente, 2006; Conde, 2006), señalan que tiene un sesgo hacia el sector cooperativista y está poco orientada hacia el sector microfinanciero. Dentro del sector popular, existen además, cuando menos cuatro redes bajo las cuales se agrupan las distintas ONG, cooperativas, uniones de crédito, IMF, Cajas de ahorro, etc. Éstas son: *Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular (Comacrep)*, *Prodesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C.*, *Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCCS)* y *Asociación Nacional de*

Microfinancieras y Fondos (ANMYF), sin contar los organismos gubernamentales como el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), que agrupa alrededor de 158 IMF ¹⁷.

Se trata de un sector sumamente disperso, heterogéneo y diseminado al que le falta orden, es decir, un marco legal de aplicación general y sencilla que ofrezca claridad y certidumbre al desempeño del sector.

CLASIFICACIÓN DE IMF RURALES: ORGANISMOS Y ASOCIACIONES

Entre los organismos que aglutinan a las IMF y que sirven para organizar al sector destacan:

La Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos A.C. (ANMYF)

- Agrupa 41 asociados que en conjunto cuentan con 200 mil clientes y administran 1,500 millones de pesos.
- Constituida en septiembre de 2002.
- Su objetivo es coadyuvar a la solución de problemas que enfrente este sector para lo cual organiza foros y convoca reuniones.
- La cobertura geográfica de sus asociados abarca todo el país ¹⁸.

Prodesarrollo Finanzas y Microempresa A.C.

Es una red nacional de instituciones financieras populares dedicadas a la provisión de finanzas populares que contribuyen al combate de la pobreza.

- Prodesarrollo surge en 1992, a través de seis organizaciones sin fines de lucro en lo que se llamó la mesa del empleo.
- En 1997, con el apoyo de SEEP, *The Small Enterprise Education and Promotion* y la *Fundacion Ford*, y la participación de 13 organizaciones,

¹⁷ En Bolivia todo el sector de instituciones microfinancieras se encuentra representado en una sola red de microfinancieras, lo que da más cohesión y representatividad al sector. Gonzalo Puente I. Quinto Encuentro Nacional de Microfinanzas, Guadalajara, 18 de mayo de 2006.

¹⁸ www.finanzaspopulares.org.mx. Fecha de consulta, agosto 2006.

la Mesa del Empleo se transformó en Prodesarrollo, constituyéndose en 2000 en asociación civil con 22 organizaciones socias.

- PRODESARROLLO cuenta con 38 organizaciones socias incluyendo algunas de las IMF más grandes de México ¹⁹.

Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular: COMACREP

- El COMACREP representa a ocho organizaciones que constituyen el 80% del sector en socios, clientes y activos financieros.
- Esta instancia busca fortalecer el sector de finanzas populares a través de la creación de confederaciones de conformación especializada, cada una integrada con sociedades cooperativas de ahorro y préstamo o con sociedades financieras populares ²⁰.

*Asociación Mexicana de uniones de Crédito del Sector Social (AMUCCS)*²¹

- La AMUCCS nació hace más de quince años con el objeto de crear, promover, organizar, constituir y operar instituciones financieras rurales de México. Fue promotora de una red de uniones de crédito rurales, de la creación de fondos de autoaseguramiento, de cooperativas, de cajas de ahorro y crédito y microbancos en diversas regiones del país.
- La AMUCCS se integra por cuatro uniones de crédito campesinas, siete redes de microbancos rurales, tres cooperativas de ahorro y crédito y otros organismos y nuevas IMF, ubicadas en las zonas rurales pobres y marginadas del país. Entre todas eligen mediante asamblea, un Consejo Directivo que a su vez, nombra una Dirección General, ésta busca la consolidación y expansión de las instituciones financieras rurales al servicio de las familias pobres. AMUCCS es independiente del gobierno, partidos políticos y orientación religiosa.

¹⁹ www.prodesarrollo.org. Fecha de consulta julio 2006.

²⁰ www.comacrep.org.mx. Fecha de consulta, julio 2006.

²¹ <http://www.amucss.net/9.0.html>. Fecha de consulta, 3 de septiembre de 2006.

El Banco Nacional del Ahorro y Servicios Financieros SNC (BANSEFI) tiene entre sus objetivos:

- Coadyuvar al sistema financiero mexicano a incrementar su profundidad y cobertura para atender la demanda de productos de ahorro y crédito.
- Ayudar al fortalecimiento institucional del sector de ahorro y crédito popular.
- Para el logro de lo anterior, existen tres elementos:
 - a) Nuevo marco normativo: Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)
 - b) La transformación del PAHNAL en BANSEFI, como banco de desarrollo y vehículo para promover y coordinar la transformación del Sector de ACP, asignándole tres mandatos:
 1. Promover la cultura del ahorro entre la población de menores recursos
 2. Constituirse como la caja central del sector.
 3. Coordinar los apoyos temporales del gobierno federal.
 - c) La Inversión temporal del gobierno federal para fortalecer la capacidad institucional del sector de ACP ²².

MEDICIÓN DE IMPACTO EN IMF

La generación de información al público y autoridades financieras da mayor certidumbre al proceso de crédito de las IMF. Como se ha visto, este proceso resulta mas fácil cuando las IMF son reguladas, pues una de las ventajas de la regulación es la generación de información.

²² Aarón Silva, Primer Foro de Banca Social del Distrito Federal, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, 18 de abril de 2006.

Lo mismo sucede cuando se quiere analizar el desempeño de las IMF, se requiere de información financiera a la cual sólo se tiene acceso cuando las instituciones son reguladas.

Si lo que desea un donador internacional como el Banco Mundial, o nacional, como el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, es conocer el impacto que están teniendo los recursos, deberá obtener información.

Al respecto, hay dos fuentes primarias de información, una es la que proporciona directamente la IMF y otra la que proviene de encuestas realizadas por los donadores o instituciones reguladoras (Bansefi, 2004). La información que proporciona la IMF es principalmente de carácter financiero pues su interés consiste en medir la rentabilidad de sus operaciones.

Por otro lado, al donador que puede ser el gobierno o bien un organismo de la sociedad civil o fundación, le interesa conocer el impacto social o económico de los recursos que canaliza a través de las IMF. De ahí la importancia por realizar estudios o análisis de impacto económico o social de estos programas.

Esto es así, porque mientras la IMF busca maximizar ganancias, el donador buscará maximizar los beneficios socioeconómicos de sus programas. Si las microfinanzas no resultan ser la mejor opción para maximizar dichos beneficios socioeconómicos, los donadores buscarán una mejor alternativa.

Como un intento para captar el impacto del crédito de las IMF en México, en el siguiente apartado se presenta un análisis introductorio al proceso de medición de impacto en programas del sistema de ahorro y crédito popular (SACP) en el país o México.

METODOLOGÍA DE ANÁLISIS PARA MUESTRAS DE USUARIOS DE MICROCRÉDITO

En el 2003 se dio inicio a un proyecto con duración de cinco años denominado "Programa de Fortalecimiento al Ahorro y Crédito Popular y Microfinanzas Rurales", encabezado por el Banco del Ahorro Nacional y

Servicios Financieros, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo (BANSEFI) y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

Mediante este proyecto se busca conocer los cambios y las diferencias que en términos económicos y sociales existen entre hogares de *tratamiento*, donde alguno de sus miembros es socio o cliente de alguna sociedad de ahorro y crédito popular; y hogares *testigo* donde ninguno de sus miembros es socio o cliente de ninguna SACP y tampoco tienen alguna cuenta en la banca formal, pero es requisito indispensable que tengan condiciones socioeconómicas similares a los hogares del primer grupo.

De acuerdo con el diseño de las encuestas y con los resultados para 2004 y 2005, se realizó una primera comparación entre distintos hogares respecto al acceso y uso de servicios microfinancieros, principalmente aquellos que ofrecen las SACP, así como una proyección de los cambios en los hogares hacia un acceso cada vez más completo de servicios financieros.

La metodología que se ha seguido para la estructura de la *Encuesta basal sobre ahorro, crédito popular y microfinanzas rurales*, ha sido el diseño de dos tipos de población objetivo, y un grupo de interés:

- a) Hogares de los socios de las Sociedades de Ahorro y Crédito Popular (SACP) incluidos en la red y censo de BANSEFI así como en las entidades de interés para SAGARPA, identificados como hogares de *tratamiento*.
- b) Hogares no usuarios de los servicios de las SACP, ni de la banca formal, con un perfil socioeconómico similar al de socios de la muestra de SACP, denominados hogares *testigo*.
- c) Representantes (autoridades) de las localidades rurales: presidente municipal, delegados, subdelegados, comisarios ejidales, representantes del área de salud.

Siguiendo esta metodología, se diseñaron y seleccionaron dos muestras a nivel nacional para las poblaciones de interés:

- a) La muestra de tratamiento para los hogares donde alguno de sus miembros es socio o cliente de SACP. En ella se incluyó a un grupo de hogares ubicados en municipios rurales marginados y muy marginados en estados que son de interés especial para SAGARPA.
- b) La muestra testigo, para los hogares donde ningún miembro es socio (usuario) de alguna SACP, ni tiene cuenta en la banca formal. Parte de las entrevistas de esta muestra fueron asignadas a comunidades rurales marginadas y muy marginadas que son de interés especial para SAGARPA ²³.

Ahora bien, la regionalización del país a nivel de entidades federativas fue la siguiente:

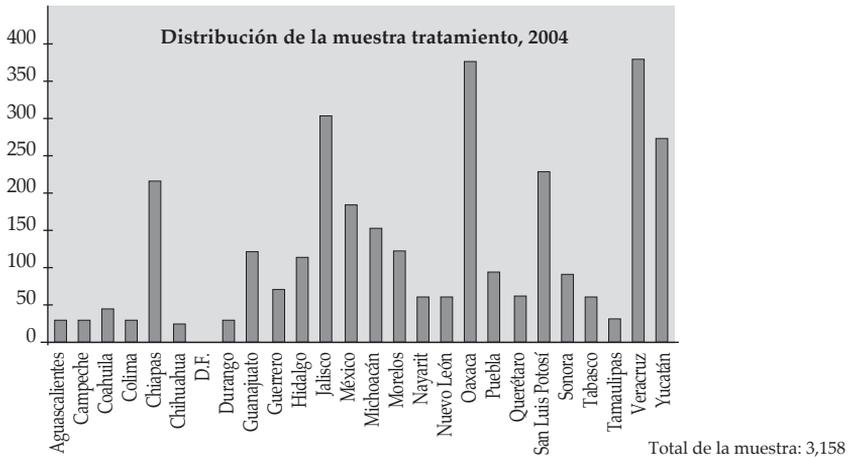
- *Norte*: Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nuevo León, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas y Zacatecas
- *Centro*: Colima, Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Nayarit y Querétaro.
- *Sur*: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán

ANÁLISIS DE LOS PRIMEROS RESULTADOS

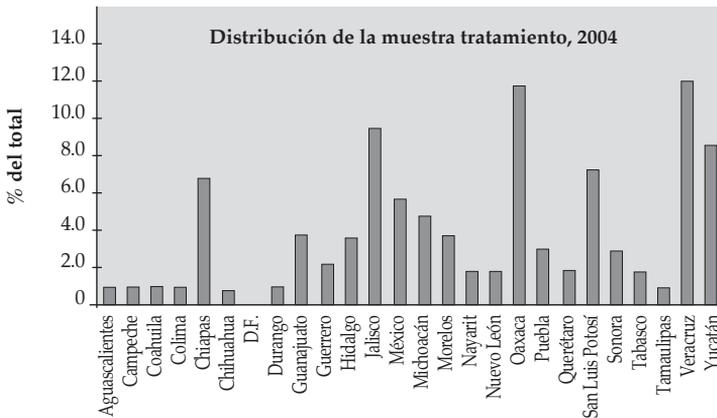
La distribución regional de las muestras analizadas ha tenido como propósito el estudio de aquellas poblaciones con un alto índice de marginación socioeconómica; sus pesos absolutos y relativos para el grupo denominado *tratamiento* del año 2004 se presentan mediante los gráficos 1.a y 1.b.

23 Microregiones de alta y muy alta marginación.

1.a Distribución regional de la muestra 2004



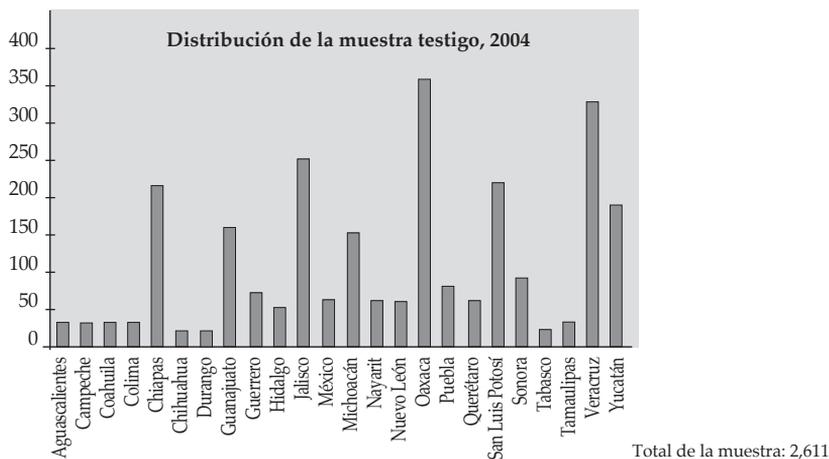
1.b Peso relativo regional de la muestra 2004



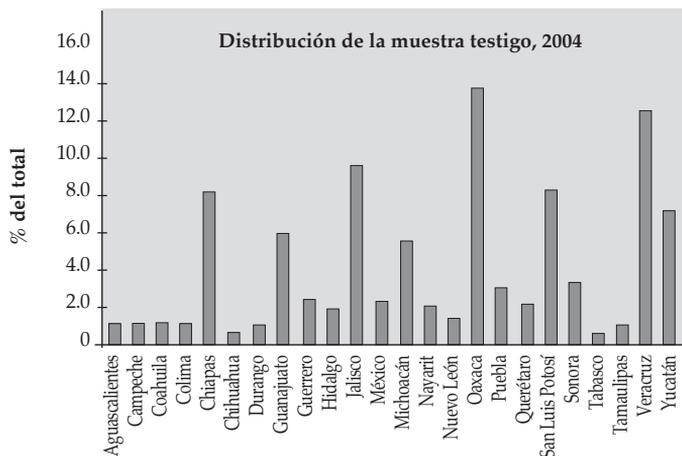
Mediante estos gráficos se observa que los estados que se priorizan para el análisis son aquellos donde los niveles de marginación económica son más marcados, tales como Oaxaca, Veracruz, Chiapas, Jalisco, Yucatán, San Luis Potosí, Estado de México. El gráfico 1.b muestra el peso relativo de cada uno de los estados muestrales sobre el total analizado. Debemos tener en cuenta que el componente de las muestras varía de acuerdo con cada grupo y cada año, así por ejemplo, para el caso de la muestra *tratamiento* de 2004 es de 3,158.

Ahora bien, la distribución regional para el grupo llamado *testigo* se presenta en los gráficos 1.c y 1.d

1.c Distribución regional de la muestra



1.d Peso relativo regional de la muestra

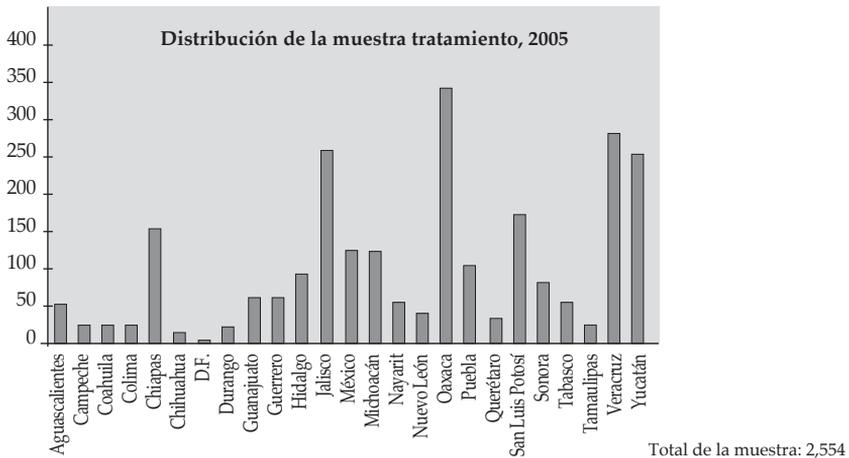


Al igual que con el grupo *tratamiento*, los estados que se priorizaron en el grupo *testigo* variaron relativamente. Sin embargo, los estados con más alta marginación son: Oaxaca, Veracruz, Chiapas, Jalisco, Yucatán, San Luis Potosí, Estado de México. También se observa que el Distrito Federal ya no aparece.

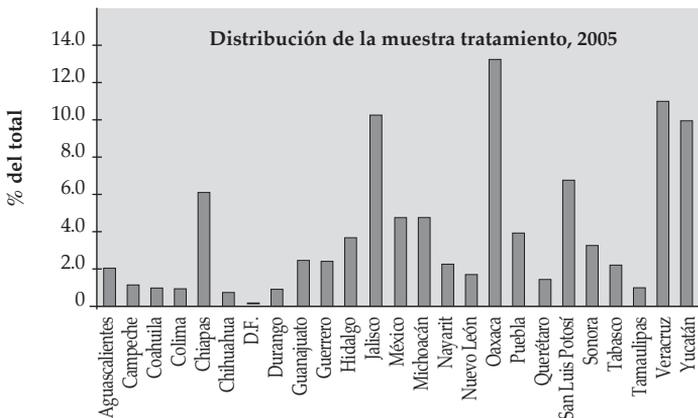
El gráfico 1.d muestra el peso relativo de cada uno de los estados muestrales sobre el total analizado. El monto compuesto por esta muestra es de 2,611.

Siguiendo este análisis, los resultados de 2005 para la muestra *tratamiento* se presentan en los siguientes gráficos:

2.a Distribución regional de la muestra



2.b Peso relativo regional de la muestra

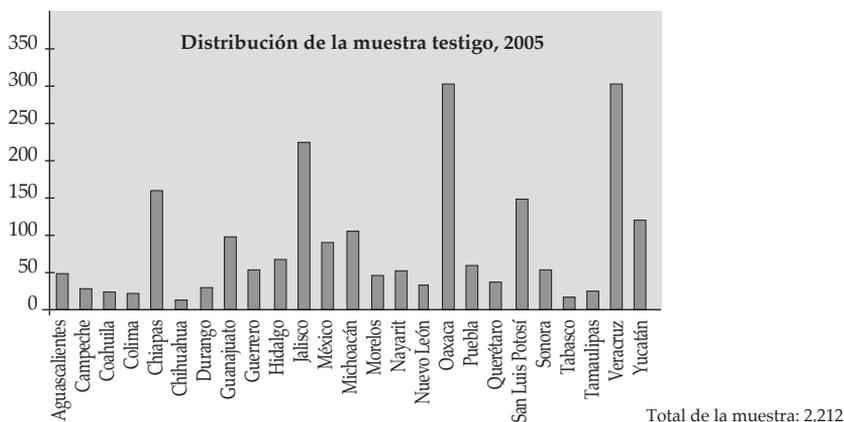


Los gráficos 2.a, 2.b muestran la distribución regional del grupo *tratamiento* 2005 y el peso porcentual regional. De acuerdo a estos resultados, la

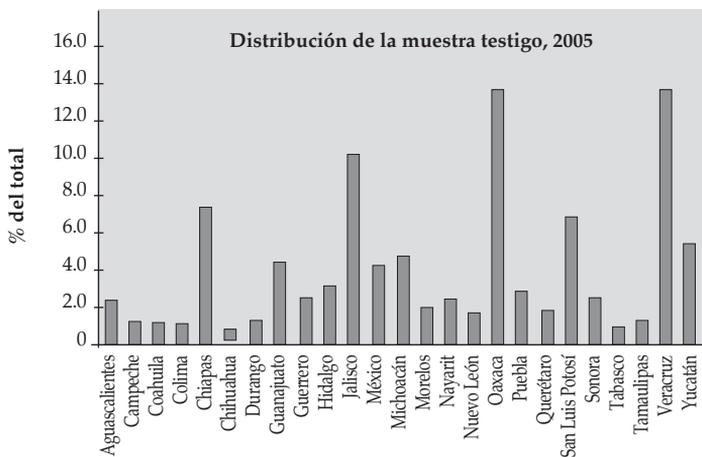
importancia regional se sigue respetando, sin embargo, el estado de Guanajuato muestra una clara disminución, esto sólo significa que el número total de entrevistados en ese estado disminuyó, y no necesariamente que haya disminuido el número de personas atendidas. Los estados que se priorizaron en el grupo *tratamiento* variaron relativamente con respecto al de 2004. El número total para esta muestra es de 2,554.

Para el grupo *testigo* se observan los siguientes resultados:

2.c Distribución regional de la muestra



2.d Peso relativo regional de la muestra



Los gráficos 2.c, 2.d muestran la distribución regional del grupo *testigo* 2005 y el peso porcentual regional. El gráfico muestra que los estados que se priorizaron en el grupo *tratamiento* variaron relativamente, sin embargo son los estados de Oaxaca, Veracruz, Chiapas, Jalisco, San Luis Potosí, Estado de México. El gráfico 2.d muestra el peso relativo de cada uno de los estados muestrales sobre el total analizado. El monto compuesto por esta muestra es de 2,611.

FUENTES DE INGRESO DE LAS MUESTRAS 2004 Y 2005.

En términos generales, Berumen toma en cuenta 11 tipos de fuentes de ingreso para las muestras:

1. Préstamo en las cajas de ahorro, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas, uniones de crédito.
2. Préstamo en bancos comerciales.
3. Préstamo en una SOFOL.
4. Préstamo en NAFIN, FIRA, BANRURAL o Financiera Rural, Crédito a la palabra, etc.
5. Préstamo con un amigo, pariente o vecino.
6. Préstamo con un comerciante que vende en abonos.
7. Préstamo con algún prestamista.
8. Préstamo en la tienda que vende a crédito.
9. Préstamo con el patrón o jefe de trabajo.
10. Préstamo en la caja de ahorro familiar, vecinal, de su trabajo o municipal.
11. Préstamo en otras instituciones.

Para analizar las fuentes de ingreso de las muestras analizadas, éstas se homogeneizaron para poder compararlas y estudiar las tendencias de los ingresos. Los resultados se muestran en forma simplificada mediante los siguientes gráficos:

Gráfico 3.a

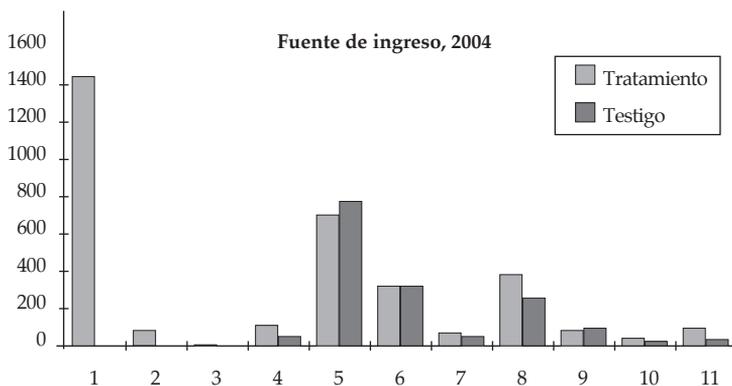
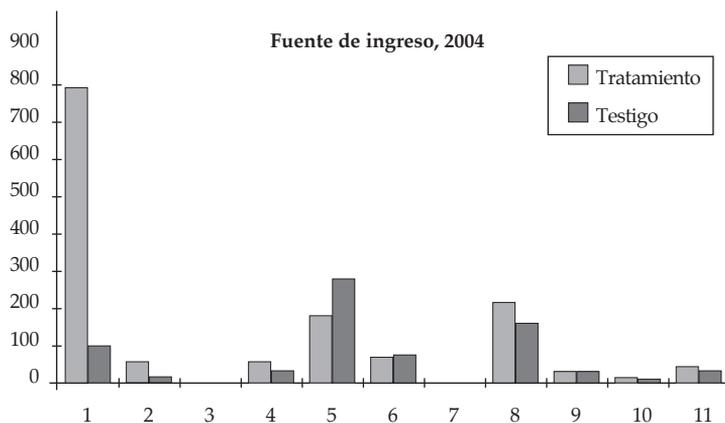


Gráfico 3.b



Estos gráficos muestran en el eje horizontal las fuentes de ingreso enumeradas anteriormente, mientras que el eje vertical representa el monto absoluto de encuestados que afirmaron positivamente sobre el origen de estos recursos.

Las tendencias son relativamente continuas, lo más característico de estos resultados consiste en la cantidad de personas atendidas por cada una de las fuentes, es decir, para el segundo año de estudio, en el año 2005, el número de personas atendidas por estas fuentes de ingreso ha disminuido consecutivamente.

Las respuestas del grupo *testigo* en 2005, indican que su fuente de recursos se halla entre parientes o amigos, desafortunadamente, la estructura de las encuestas no considera la pregunta explícita de las remesas familiares, por lo que sólo se pudo establecer de forma probabilística que las remesas han influido en forma considerable sobre el impacto en la superación de la pobreza.

MONTO DE LOS RECURSOS

En términos monetarios, los apoyos de las distintas fuentes también pueden ser analizados por medio de la base de datos del proyecto. Los siguientes cuadros dan cuenta de estos resultados:

Cuadro 4. Muestra tratamiento

Fuente	Monto promedio 2004	Peso relativo	Monto promedio 2005	Peso relativo
1	7202.33	54.40	4474.33	64.13
2	1470.01	11.10	513.44	7.36
3	282.77	2.14	0.59	0.01
4	416.18	3.14	109.51	1.57
5	911.93	6.89	442.06	6.34
6	268.42	2.03	85.53	1.23
7	226.87	1.71	0.00	0.00
8	764.58	5.77	499.82	7.16
9	99.57	0.75	53.78	0.77
10	171.82	1.30	47.65	0.68
11	1425.34	10.77	750.31	10.75
Total	13,239.82	100.00	6,977.02	100.00

Como puede observarse, para la muestra *tratamiento*, tanto para 2004 como para 2005, los recursos monetarios provenientes de los préstamos en las cajas de ahorro, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas, uniones de crédito, tienen un alto peso relativo o de importancia, ya que de representar el 54.40% de sus recursos totales promedio en 2004, pasó a ser de 64.13% en 2005. Las demás fuentes de recursos tienen una menor importancia como los préstamos de otras instituciones (10.75%), los préstamos comerciales (7.16%) y los préstamos de parientes y amigos (6.34%).

No obstante, como se señaló previamente, el monto promedio del crédito disminuyó en la muestra *tratamiento*. Lo que indica una disminución en la importancia relativa de esta fuente de recursos en el ingreso total de los acreditados. Esto es así en prácticamente todas las fuentes de recursos, incluida la bancaria, que disminuyó casi un 50% de un año a otro.

Las explicaciones del comportamiento anterior pueden ser variadas, sin embargo, se puede atribuir a la disminución de la oferta de recursos disponibles ante la baja rentabilidad de las operaciones, o bien ante una baja recuperación de créditos. La segunda causa, puede encontrarse en algo que sucede en la mayoría de los programas piloto, que el impulso inicial se pierde una vez que los programas se estabilizan hacia su nivel real de demanda. Por ejemplo, cuando dejan de recibir promoción. Esto sucede mucho en negocios novedosos en los que se aplica mucho la Ley de Say²⁴.

Por otra parte, para hablar de tendencia, se tendrá que revisar los años posteriores, por lo que una de las tareas pendientes que excede el alcance de este análisis, corresponde al estudio de periodos subsiguientes.

24 La Ley de Say era la respuesta de la economía clásica al argumento de la insuficiencia de demanda agregada utilizada por Sismondi y Malthus para explicar la posibilidad de que una situación de sobreproducción generalizada y desempleo de recursos productivos se extendiera indefinidamente en el tiempo. Esta ley es una pieza fundamental de la economía clásica. Lleva ese nombre en honor de Jean Baptiste Say, economista francés que vivió entre los siglos XVIII y XIX, que presentó esta ley en su *Traité d'économie politique*. Frecuentemente, la Ley de Say, se resume en la expresión: la oferta crea su propia demanda. La idea que intenta transmitir esta ley es que los recursos productivos no permanecerán ociosos por falta de demanda agregada. Véase <http://www.eumed.net/tesis/jcrc/C-05.pdf#search=%22ley%20de%20say%22>. Fecha de consulta, 16 de agosto, 2006.

Cuadro 5. Muestra testigo

Fuente	Monto promedio 2004	Peso relativo	Monto promedio 2005	Peso relativo
1	2.11	0.14	0.00	0.00
2	11.49	0.75	58.50	4.89
3	0.38	0.02	0.00	0.00
4	44.81	2.91	31.83	2.66
5	715.38	46.39	535.07	44.69
6	272.70	17.68	66.47	5.55
7	59.92	3.89	0.00	0.00
8	274.59	17.80	274.95	22.96
9	81.23	5.27	115.44	9.64
10	22.14	1.44	12.88	1.08
11	57.49	3.73	102.19	8.53
Total	1,542.24	100.00	1,197.33	100.00

Ahora bien, este segundo cuadro muestra los pesos absolutos y relativos de las fuentes de recursos para la muestra *testigo*, es decir, todas aquellas personas que no están integradas en los programas de apoyo gubernamental, y que por lo tanto, tienen que buscar otras fuentes de recursos alternativos; para este caso particular, se tiene que los préstamos de parientes o amigos tienen un alto peso relativo, a pesar de disminuir al pasar de 46.39% de los recursos promedios en 2004, a 44.69% en 2005, es decir, una disminución de 1.7%.

Cabe resaltar que los préstamos de las tiendas que venden a crédito, de los jefes de trabajo, de bancos comerciales y de otras instituciones aumentaron su importancia como fuentes de recursos en esta muestra.

Como una conclusión preliminar, se puede decir que los apoyos de las cajas de ahorro, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas y uniones de crédito tienen un impacto monetario favorable a los grupos de alta marginación económica de México.

Los resultados de este cuadro complementan lo expuesto anteriormente, aquí no se presenta un patrón delimitado pues no en todos los casos disminuye el monto promedio de fuentes de ingreso. Como se explicó previamente, se trata del grupo *testigo*, por lo que es un grupo con características similares a las del grupo *tratamiento* pero cuyo acceso a las fuentes de crédito es limitado.

Un aspecto interesante es el que se refiere a la fuente 1; como puede observarse, ésta corresponde al sistema de SACP, donde se observa un decremento. Hay que considerar que son los grupos quienes dan la información y aquí indican una disminución en el monto de ingreso promedio por dicha fuente.

La única razón que explica lo anterior, es que las SACP están ampliando la oferta de servicios y disminuyendo el monto de créditos otorgados. Es decir, la cobertura de servicios se está extendiendo a grupos que antes no eran atendidos pero en cambio, se está reduciendo el monto del empréstito.

APOSTILLAS

En lo tocante a su desempeño, las instituciones microfinancieras deben lograr la recuperación de sus recursos y la incidencia socioeconómica en la superación de la pobreza en regiones geográficas consideradas como marginadas o excluidas de las instituciones financieras formales. Esto requiere, como se mencionó, la necesidad de ofrecer servicios financieros integrales a través de instituciones autosustentables.

Sin embargo, el nuevo contexto de apertura económica y financiera lleva a los servicios de referencia a adaptarse a una mayor competencia, requiriendo del diseño de productos que respondan a las necesidades de los usuarios, seguir ampliando su alcance y cobertura, y la inclusión del factor tecnológico como un eje primordial de su crecimiento y consolidación.

En cuanto al impacto socioeconómico de este tipo de instituciones, los primeros resultados que arrojan las encuestas basales sobre el programa de fortalecimiento al ahorro y crédito popular y microfinanzas rurales, muestran que han sido positivos en términos monetarios, al incrementarse

su peso relativo en las fuentes de recursos de los grupos atendidos. No obstante, también evidencian que aquellas fuentes de recursos que implican endeudamiento de corto y mediano plazo no han disminuido.

Por lo que toca a los grupos sociales no atendidos por las SACP, los resultados indican que prevalece la importancia del apoyo familiar y patronal en sus recursos, mientras que los apoyos financieros de la banca comercial hacia este grupo también han disminuido.

Desafortunadamente, como se señaló, los datos disponibles conllevan a plantear que en la actualidad aún se carece de información suficiente para ponderar fehacientemente el desempeño de las IMF. Esta situación limita la capacidad del modelo para evaluar si las IMF son capaces de reducir la pobreza. A fin de encontrar un modelo que permita evaluar el impacto con total certidumbre, se requiere llevar a cabo más investigación en este campo. Para encontrar un modelo que permita evaluar el impacto con total certidumbre.

Por ahora, las conclusiones parciales a las que se ha llegado, indican una mejoría inicial en términos monetarios en todos los casos y, de confirmarse con encuestas subsecuentes, una tendencia a abandonar el uso de instrumentos microfinancieros en aras de fuentes distintas. Se requiere un estudio mucho más detallado sobre la dirección y gasto de dichos recursos, el cual podría arrojar luz en la obtención de una conclusión más completa sobre el papel de las IMF en los grupos sociales atendidos. Por lo pronto, se percibe un papel mucho más relevante de las remesas de connacionales en el incremento del ingreso y la complementación del gasto en general.

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA

- AKERLOF, G., "The Market for Lemmons", *Quarterly Journal of Economics*, LXXXIV, pp. 488-500, 1970.
- ARMENDÁRIZ DE AGHION, Beatriz y Morduch, Jonathan, *The Economics of Microfinance*, MIT Press, 2005.
- BEBCZUK, Ricardo, *Información asimétrica en mercados financieros*, Cambridge University Press, 2000.
- CARR, James y Yi Tong Zhong, *Replicating Microfinance in the United States*, Johns Hopkins University Press, 2002.

- CONDE BONFIL, Carola, *¿Pueden ahorrar los pobres?*, La Colmena Milenaria, México, 2000.
- DONALD F., Terry, "Para mejorar el impacto de las remesas en el desarrollo" *Foreign Affairs*, Vol. 5, Número 3, Julio-Septiembre 2005.
- ESQUIVEL MARTÍNEZ, Horacio, "Las microfinanzas como respuesta para reducir la información asimétrica: el caso de la Ciudad de México", *Comercio Exterior*, Vol. 56, Número 8, agosto, 2006.
- ESQUIVEL MARTÍNEZ, Horacio, "Microcrédito vs. pobreza", *Ejecutivos de Finanzas*, num. 3806, febrero, 2006.
- ESQUIVEL MARTÍNEZ, Horacio, "Oferta y demanda de servicios microfinancieros", *Primer Foro de Banca Social de la Ciudad de México*, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, 18 de abril de 2006.
- FREIXAS, Xavier y Rochet, Jean Charles, *Microeconomics of Banking*, MIT, 1997.
- HERNÁNDEZ TRILLO, Fausto, *La economía de la deuda*, FCE, México, 2003.
- ILLANES, Emilio, "Análisis de la oferta y demanda de servicios microfinancieros en México", *Primer Foro de Banca Social de la Ciudad de México*, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, 18 de abril de 2006.
- LACALLE CALDERÓN, Maricruz, *Microcréditos: de pobres a microempresarios*, Ariel, 2002.
- MANSELL CARSTENS, Catherine, *Las finanzas populares en México*, ITAM, México, 1995.
- MICROCREDIT INTEREST RATES, *Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres*, CGAP, documento interno, Agosto, 1996.
- MILLER SANABRIA, Tomas, "El modelo latinoamericano de Microfinanzas visto desde adentro", *Foreign Affairs en español*, julio-septiembre, Vol. 6, núm. 3, 2006.
- MUNGARAY LAGARDE, Alejandro y Ramírez Urquidy; Martín, *Lecciones de microeconomía para microempresas*, Miguel Ángel Porrúa, 2004.
- NIMAL, Fernando y Meyer, Richard, "Finance for the Poor", *ASA the Ford Motor Model of Microfinance*, *Quarterly Newsletter of the Focal Point for Microfinance*, Vol. 3, Núm. 2, Junio, 2002.
- PRINCIPIO CLAVES DE LAS MICROFINANZAS, *Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres*, CGAP, Endorsed by the G8., www.cgap.org.

- PUENTE IBARNEGARAY, Gonzalo, "Regulación de instituciones microfinancieras", Primer Foro de Banca Social de la Ciudad de México, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, 18 de abril de 2006.
- RAMÍREZ SOLANO, Ernesto, *Moneda, Banca y Mercados Financieros*. Prentice Hall, México, 2001.
- ROBINSON, Marguerite, *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor*. The World Bank, 2001.
- RUIZ DURÁN, Clemente. *Microfinanzas: Mejores prácticas a nivel nacional e internacional*, UNAM-GDF, México, 2002.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Manuel, *Economía mexicana para desencantados*, FCE, México, 2006.
- SHARIFF, Iffath y Word, Geoffrey. *Challenges for Second Generation Microfinance*. The University Press Limited, 2001.
- SILVA AARÓN, "Construcción de la base Institucional", *Primer Foro de Banca Social de la Ciudad de México*, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, 18 de abril de 2006.
- SKERTCHLY MOLINA, Ricardo, (coordinador), *Microempresa, financiamiento y desarrollo*, Miguel Ángel Porrúa, México, 2000.
- STIGLITZ, J., and Weiss, A., "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, 71, 393-410, 1981.
- The Hidden Wealth of the Poor, a Survey of Microfinance, *The Economist*, 5 de Noviembre, 2005.
- WOODWORTH, Warner y Hiatt, Shon, *Socio Economic Results of Microfinance in Mexico and Ecuador*, Utah Academy of Sciences, Arts and Letters, Weber State University, Abril, 2003.
- YUNUS, Muhammad, "El Banco de los Pobres", conferencia magistral, *Letras Libres*, abril 2006.
- YUNUS, Muhammad, *Hacia un mundo sin pobreza*, Andrés Bello Editor, México, 1997.
- ZAPATA MARTELO, Emma; Vázquez García Verónica, et al., *Al. Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales*. Plaza y Valdés, México, 2003.
- ZELLER, Manfred y Meyer, Richard, *The Triangle of Microfinance*, Johns Hopkins University Press, 2002.