



Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa

DIVISIÓN CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

LAS MICROFINANCIERAS COMO UNA OPCIÓN
PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS EN MÉXICO.

TRABAJO TERMINAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A N:

GABRIELA GARCÍA GASTELUM

JESSICA MIRANDA CABRERA

ASESOR:
MAESTRO EDUARDO VILLEGAS HERNÁNDEZ

MÉXICO DISTRITO FEDERAL 2004



Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

**DIVISIÓN CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES**

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

LAS MICROFINANCIERAS COMO UNA OPCIÓN
PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS EN MÉXICO.

TRABAJO TERMINAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTAN:

GABRIELA GARCÍA GASTELUM

JESSICA MIRANDA CABRERA

ASESOR:

MAESTRO EDUARDO VILLEGAS HERNÁNDEZ



ÍNDICE

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA | 4 |
| CAPITULO I | |
| ○ LA BANCA COMERCIAL Y LA BANCA DE DESARROLLO INSUFICIENTES PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA EN MÉXICO | 16 |
| ○ LA BANCA COMERCIAL, SU POSICIÓN EN LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DIRIGIDOS A LA MICROEMPRESA | 20 |
| ○ BANCA DE DESARROLLO | 27 |
| CAPITULO II | |
| ○ PROGRAMAS DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA | 31 |
| ○ PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO | 34 |
| ○ REQUISITOS PARA PODER SER FINANCIADO POR UNA MICROFINANCIERA | 37 |

CAPITULO III

- LAS MICROFINANZAS 38
- ANTECEDENTES DE LA MICROFINANZAS 39
- LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS 42

CAPITULO IV

- LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
EN MÉXICO 49
- ALGUNAS MICROFINANCIERAS QUE
OPERAN EN MÉXICO 52
 - FINCOMUN 52
 - CAME 59
 - COMPARTAMOS 66

CONCLUSIONES 73

RECOMENDACIONES 77

ANEXOS 79

BIBLIOGRAFÍA 83

INTRODUCCIÓN

En México habitan millones de personas que sufren graves carencias en empleo, ingresos, vivienda, servicios públicos, alimentación, oportunidades de educación, etc. En este contexto, señalar que también carecen de los servicios bancarios mínimos parece irrelevante y alejado de las prioridades y demandas más urgentes.

El primer aspecto a destacar es precisamente la necesidad de servicios financieros por parte de las personas de escasos recursos. Las familias de bajos Ingresos quieren, pueden y necesitan ahorrar y lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus necesidades. El uso de nuevas metodologías (que trabajan sin subsidios, ni donativos, con tasas de interés activas y pasivas reales con instituciones auto sustentables y con indicadores de desempeño y recuperación de los créditos) ha modificado sustancialmente el perfil de los sistemas financieros y el bienestar de las familias que participan en estos proyectos. En México, la persistencia de rendimientos reales negativos en los instrumentos al alcance de las familias de menores ingresos; la ausencia de instituciones financieras cercanas a sus localidades y de instrumentos apropiados para satisfacer sus necesidades ha conducido a la desaparición del ahorro popular de los circuitos formales y obligado a su canalización a mercados informales o formas de ahorro en especie.

Esta perjudica a todos; los individuos ven afectados sus derechos económicos y su nivel de bienestar ya que, entre otras cosas, la ausencia de instituciones o instrumentos apropiados para sus necesidades los expone al peligro de que sus guardaditos se pierdan o sean robados; pagan `comisiones' a los guarda dinero para mantener los seguros y no reciben ningún interés por sus "depósitos" realizan operaciones con altos costos de transacción en tiempo y dinero cuando requieren un servicio bancario como en el caso de la recepción de remesas de sus familiares que trabajan en el extranjero); Son víctimas de agiotistas y prestamistas de los mercados informales que les cobran tasas de

interés por arriba de las de mercado y pierden parte de los escasos recursos que reciben cuando el tendero del pueblo les cambia una orden de pago o giro.

Las comunidades, los municipios, los estados y el país pierden la oportunidad de canalizar los recursos por estas personas (en mecanismos no monetarios o monetarios, pero fuera del sistema financiero) a su propio desarrollo económico o de otras regiones lo cual incide nuevamente en el bienestar de aquellos al carecer de oportunidades de empleo, ingresos y servicios.

A pesar de su pobreza en cierto sentido precisamente debido a ella, las familias de menores ingresos quieren instituciones confiables, sólidas y accesibles que les proporcionen cuatro servicios financieros básicos: ahorro, crédito (personal para proyectos productivos y para vivienda), seguros y pagos de remesas del exterior.

Este nicho tiene un gran potencial debido a que en 70% de los municipios que existen hoy en México no existe ninguna clase de instituciones financieras. Además, aunque se trate de montos muy pequeños, en el agregado puede convertirse en cifras considerables ya que la gran mayoría de los mexicanos se encuentran excluidos del sistema financiero.

Finalmente, es importante mencionar que caso todas las ONG proporcionan servicios adicionales a sus socios, orientados a la constitución y fortalecimiento de microempresas o de asistencia técnica y capacitación a las actividades productivas que realizan sus miembros.

Las actividades micro financieras no son un fin en si mismas sino que son un instrumento que apoya otras actividades o metas de las organizaciones, concentrándose, en la mayoría de los casos en fortalecer la economía. Adicionalmente, contribuyen a generar empleo (microempresas y autoempleo y por ende aumentando el ingreso de los beneficiarios de estas actividades y su nivel de vida.

Los recursos captados por los pequeños grupos de ahorro son canalizados a proyectos productivos de sus miembros o de las comunidades aledañas, reemplazando el servicio de intermediación financiera que deberían efectuar las instituciones de ese sector y contribuyendo al desarrollo económico regional.

Su importancia radica en poder transformar el ahorro existente en especie o en dinero pero fuera del sistema financiero con ahorro en efectivo que pueda utilizarse en diversos proyectos individuales y colectivos en lugar de estar guardado 'de bajo del colchón.

Los socios aumentan sus ingresos directamente por la percepción de rendimientos reales sobre sus ahorros (en contraposición a la pérdida del poder adquisitivo o de valor que representan algunas modalidades en especie). Por la vía del acceso al crédito, también resultan beneficiados pues financian actividades productivas generadoras de nuevos ingresos.

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

Cuando se oye hablar de Micro Pequeñas y Medianas empresas, por lo general se tiende a pensar en un sector poco importante para el desarrollo económico de una región o de un país, lo cual es totalmente falso; la MiPyME ha sido el sector empresarial que ha impulsado en definitiva el desarrollo de muchas economías que hoy pertenecen al selecto grupo de países desarrollados y ha colocado a muchos otros en las puestas de serlo.

De ahí que nos surge la idea de hacer este estudio sobre las MiPyMes y los beneficios que obtienen al ser financiadas por Micro financieras, ya que México no es la excepción, las MiPyMes representan el 99.7% del total de las empresas reconocidas en el país.¹

Conscientes del alto impacto económico que ejercen las MiPyMes en la redistribución de la riqueza y en la generación de empleo tanto en países industrializados como en los de menor grado de desarrollo, como es el caso de México, es conveniente mencionar como se clasifican las empresas en nuestro país.

Esencialmente, se basan en el número de empleados con los que cuentan. En el artículo tercero de la ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, pequeña y mediana empresa de diciembre de 2002 se tiene la siguiente clasificación:²

| Estratificación por Número de Trabajadores | | | |
|--|-----------|----------|-----------|
| Sector – Tamaño | Industria | Comercio | Servicios |
| Micro | 0 – 10 | 0 – 10 | 0 – 10 |
| Pequeña | 11 – 50 | 11 – 30 | 11 – 50 |
| Mediana | 51 – 250 | 31 – 100 | 51 – 100 |

Esta clasificación es la utilizada por instituciones como: Secretaría de Economía (SE), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Secretaría

¹ INEGI. Censos Económicos 1999. [En línea] Disponible en: www.inegi.gob.mx [8 de Mayo, 2003]

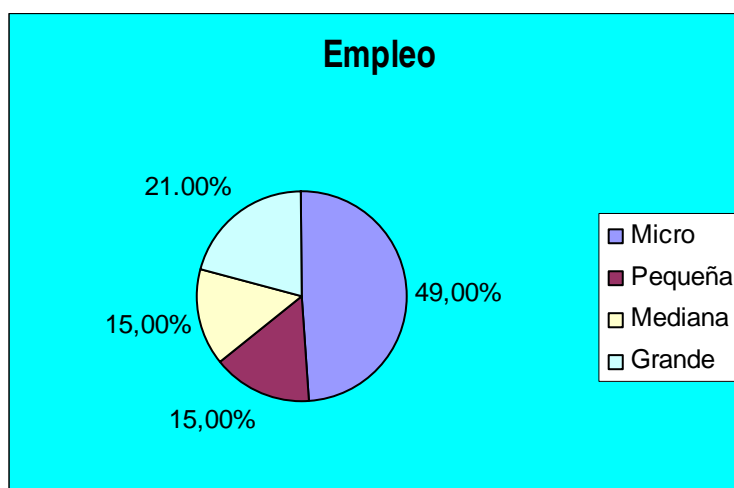
² Cornejo, Ortega, Villegas. “valuación en la empresa media” departamento de economía UAM I

de Educación Pública (SEP), Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, entre otras.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas orientan sus actividades en 52.1 por ciento al comercio, 35.3 por ciento a los servicios y 12.5 por ciento a la industria.

Las MiPyMes constituyen una importante fuente de empleo en el sector privado de los países industrializados. Las Micro Pequeñas y Medianas Empresas no sólo concentran la mayoría de unidades productivas, sino además representan una oportunidad para transmitir los beneficios del crecimiento a una gran parte de la población, ya que engloban un gran porcentaje de los empleos del país.

Según la Organización de Cooperación y desarrollo Económico (OCDE) (1994), en los países que la integran, el número de empleos que proporcionan las MiPyMes representa entre el 57% en Estados Unidos, el 81% en Italia y en México, como se puede observar en la siguiente gráfica, representan el 79 %.³



Como podemos ver, la MiPyME desempeña un papel importante en el desarrollo económico de México. En términos numéricos, este segmento representa en promedio el 99% del total de empresas en los países de la

³ SIEM (Página Web del Sistema de Información Empresarial). *PyMEs en México*. [En línea] Disponible en: www.siem.gob.mx/portalsiem/ [8 de Mayo, 2003]

OCDE, mientras que en América Latina las cifras oscilan entre el 95.0 y el 99.0% en promedio.⁴

El sector de las MiPyMes cuenta con una amplia gama de fortalezas derivadas de su tamaño y capacidad de adaptación, que bajo condiciones adecuadas una buena administración y un buen posicionamiento en el mercado competitivo, les permitan sortear condiciones económicas desfavorables transitorias; para convertirse en el sector principal para la creación de un gran número de empleos, para la reactivación de la economía que a su vez ayudará a que haya una más justa distribución de la riqueza.

Dicho sector tiene el potencial de convertirse en fuente de crecimiento y desarrollo aprovechando sus ya mencionadas ventajas de generación de empleos con un adecuado nivel de ingresos. Es por eso que es importante que cuente con una administración eficiente y una fuente de financiamiento que realmente cumpla las expectativas y necesidades de las MiPyMes.

A continuación mostraremos cuáles son los errores más comunes que cometen los empresarios de las MiPyMes, así como también los determinantes que inciden en la competitividad de las empresas.

De acuerdo con la empresa CRECE⁵ los errores más comunes de las MiPyMes son⁶:

Falta de misión y visión. La determinación de la misión y visión ayuda a modelar sólidamente la cultura empresarial eficaz, ofrecen un panorama completo de los valores, filosofía y aspiración que orientan la acción de la

- organización y tienen potencial para lograr la motivación de los miembros que participan en esta.

⁴ INEGI. *Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos 1999.* [En línea] Disponible en: www.inegi.gob.mx [12 de Junio, 2002]

⁵ CRECE Aguascalientes es una empresa que se dedica a la Consultoría.

⁶ Aguascalientes. *Los errores más comunes en la micro y pequeña empresa... y como solucionarlos.* [En línea] Disponible en: www.creceags.org.mx [23 de Abril, 2003]

- Desconocimiento de la matriz “FODOA”⁷. Con la matriz de análisis estratégico se evalúan las fuerzas y debilidades internas de una organización, así como las oportunidades y amenazas de su ambiente externo.
- Carencia de establecimiento de objetivos. El empresario se forma mentalmente cual es el objetivo de su empresa sin embargo no lo establece de manera escrita ni formal por lo que el personal que colabora con el no los conoce y por lo tanto las actividades que realiza muchas veces no se encaminan a la consecución del objetivo.
- Falta de políticas y procedimientos. Las empresas por lo general establecen sus bases de operación de manera verbal e informal lo cual origina falta de uniformidad al realizar las actividades. Regularmente no se tienen por escrito los manuales de políticas y procedimientos que proporcionen la información sobre el orden cronológico y secuencial de las operaciones que se realizan en la empresa.
- Falta de evaluación y seguimiento. La mayoría de las empresas carecen de sistemas de evaluación de desempeño del personal. Cuando se establecen políticas en las empresas no se supervisan que esta sea cumplida por el personal, incluso el primero en romper las políticas de procedimientos es el dueño del negocio lo cual trae como consecuencia que el personal minimice la importancia de las mismas.
- Estructura organizacional deficiente. El empresario conoce las funciones y actividades a desarrollar en la empresa, además de quienes deben realizarlas; sin embargo por no estar documentados, la mayoría de las veces, existe duplicidad de funciones e intervención de más de una persona en girar instrucciones a los empleados y trabajadores.
- Comunicación deficiente. El no tener definidas las líneas de autoridad genera una comunicación deficiente entre los miembros de la organización ya que estos no saben con certeza a quien acudir o no se

⁷ FODA son las siglas de: Fortaleza – Oportunidades – Debilidades - Amenazas

generan vínculos de confianza para que se puedan comunicar los problemas que surjan en la operación cotidiana del negocio.

- Falta de controles administrativos. Los empresarios en su mayoría desconocen la situación financiera exacta de su negocio, debido a que no llevan los controles ni registros necesarios para conocer sus ingresos, egresos, rotación de inventarios, porcentaje de ventas a crédito, etc. La contabilidad solo se utiliza con fines fiscales y no para la toma de decisiones de las empresas.
- Utilizar un estilo de administración reactiva y no preventiva. No perder de vista aspectos de planeación, organización, dirección y control, para esto se deben agrupar en áreas las diversas actividades que se llevan a cabo como: ventas, servicio, personal, finanzas; identificando con lo que se hace en cada una con la finalidad de delegar autoridad y responsabilidad.
- No utilizar principios de manejo de personal. La correcta selección y contratación, evitando tomar decisiones con ligereza, mediante el reforzamiento de las técnicas. Partir de un buen conocimiento del ambiente laboral y sus elementos como son: salarios, sistemas de pago, formas de contratación, horarios de trabajo, seguridad social, asociaciones y sindicatos.
- No existir un contacto directo y abierto con sus clientes. Es tan simple, aunque no sencillo, para conocer a sus clientes, independientemente si han utilizado o no nuestros servicios, debemos generar un sistema de monitoreo mediante el cual podamos obtener un panorama general de la relación que tenemos con cada uno de ellos, dicho sistema debe ser periódico y sistemático, para poder así registrar datos representativos.

A pesar de que el presidente Vicente Fox, en diversas ocasiones ha reiterado que su gobierno destina y destinara recursos para impulsar el surgimiento y desarrollo de micro y pequeñas empresas, -mejor conocidas por él como changarros- este impulso no es suficiente, los prestamos, la mayoría de las veces no son suficientes y eso si el empresario lo logra conseguir, es un tramite complejo.

La asociación de empresarios de Iztacalco, que podrían ser un sector representativo de los empresarios de MiPyMes agrupan de la siguiente forma los obstáculos más frecuentes para obtener un crédito:

1. Los intereses que se deben pagar por el crédito, superan las posibilidades de paga de los empresarios
2. Hay prioridad para otorgar los prestamos a las grandes empresas y más si son exportadoras que a las micro y pequeñas empresas
3. no hay una política económica que realmente se ocupe del financiamiento a este sector
4. Los tramites que se tienen que realizar para obtener el crédito están burocratizados y la corrupción impera en el momento en que una solicita el préstamo.
5. los empresarios no cuentan con un proyecto bien definido con toda el análisis financiero que se requiere lo cual hace que los prestamistas no vean claramente la viabilidad del proyecto ni su rentabilidad.

Con base en lo que escribe Ayuzabeth de la Rosa en su articulo “La Micro, Pequeña y Mediana empresa en México: sus saberes mitos y problemática”⁸ los problemas financieros que presenta este sector son:

- Problemas de financiamiento o de acceso al crédito debido a la falta de garantías, avales y proyectos de inversión poco atractivos.
- Se caracteriza por aprovechar el ahorro familiar como instrumento de capitalización e inversión.

⁸ De la Rosa Albuquerque, Ayuzabeth. “La Micro, Pequeña y Mediana empresa en México: sus saberes mitos y problemática” Revista Iztapalapa N. 48 UAM- I 2000.

- No cuenta con apoyos fiscales.
- Desconoce los diversos instrumentos financieros.
- Se distingue por: baja capitalización, menores requerimientos de inversión por unidad de empleo y reducidos márgenes de ganancia, además de poca liquidez y baja rentabilidad.
- Los rendimientos sobre la inversión son elevados.
- Cuenta con sistemas de cobranza ineficientes.
- No cuenta con un adecuado control de actividades económico-financieras ni con una evaluación correcta de sus costos.
- Posee baja capacidad de ahorro e inversión.
- Una de sus peculiaridades es la descapitalización.

A todo esto nosotras agregamos el problema de la falta de una correcta y ordenada administración, ya que los dueños del negocio son los “todo” dentro de la empresa, no cuentan con administradores capacitados, con una visión a largo plazo, solo piensan en la idea de subsistencia y no de expansión.

- El dueño tiende a aislarse, en lugar de formar grupos o sociedades por la cultura de desconfianza.
- Cree que lo que hace es lo correcto y que no hay nada mas, no acepta ideas para mejorar.
- Actúa más por impulsos o corazonadas que por análisis de las situaciones.

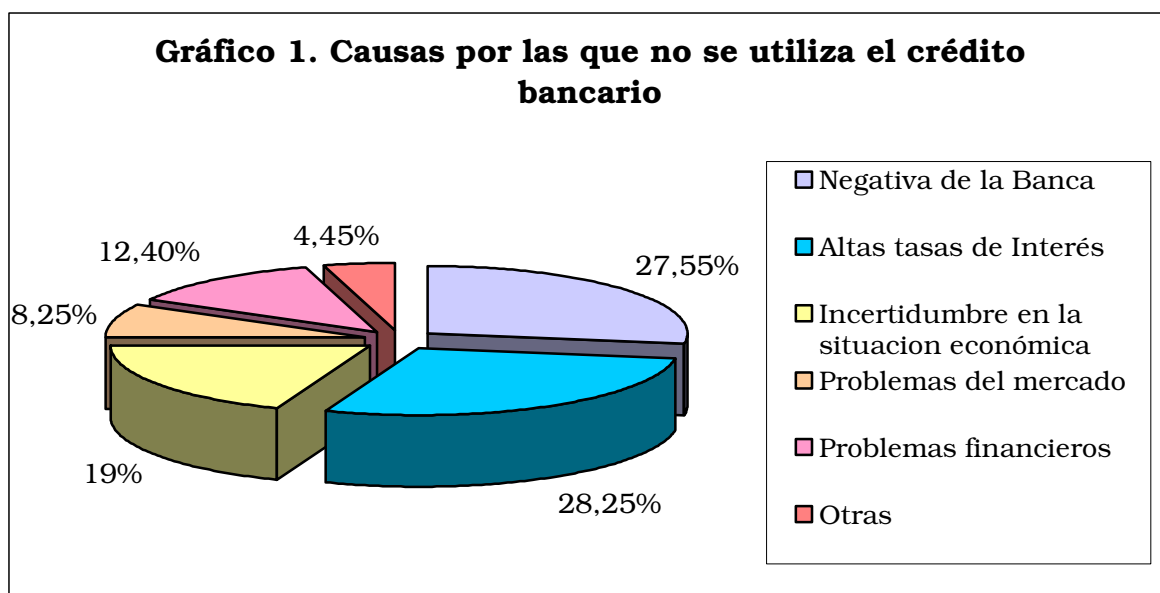
Por todo esto, nosotras en este trabajo presentamos otra alternativa de financiamiento para las MiPyMes “Las Micro financieras”, que a continuación se describen que son y como funcionan y que beneficios pueden y están aportando a este sector.

Bajo el actual contexto económico de México, las personas han tenido la necesidad de recurrir a distintas alternativas para poder enfrentar la situación de insuficiencia de empleos imperante en nuestro país. Es por eso que nacen en abundancia empresas micros generalmente con un solo enfoque: el autoempleo, y las pequeñas y medianas empresas ya establecidas no cuentan

con los recursos necesarios que les permitan constituirse dentro de una sociedad que se está integrando al ámbito de la globalidad y mucho menos a resistir los cambios adjuntos a esta situación, ya que la mayoría de ellas nacen por dicha necesidad y no con una perspectiva empresarial real.

El fracaso de estas empresas se debe en gran medida a la falta de recursos financieros, ya que se enfrentan a problemas de acceso a crédito en la Banca Tradicional debido a la falta de garantías esto se debe a que obtienen reducidos márgenes de ganancia además posee baja capacidad de ahorro e inversión, inadecuada formación y capacidad de gestión financiera, altos costos de financiamiento con relación a las grandes empresas, sus fuentes de financiamiento son insuficientes, aversión de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto por lo tanto utiliza los ahorros familiares. Según datos estadísticos de la JEMAC⁹, 1 de cada 10 MiPyMes recibe un financiamiento formal y 1 de cada 7 se financia de manera informal.

Financiamiento a la empresa media¹⁰



Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio 3T 2001 (Banco de Mexico)

⁹ Jóvenes Empresarios de México, A. C.

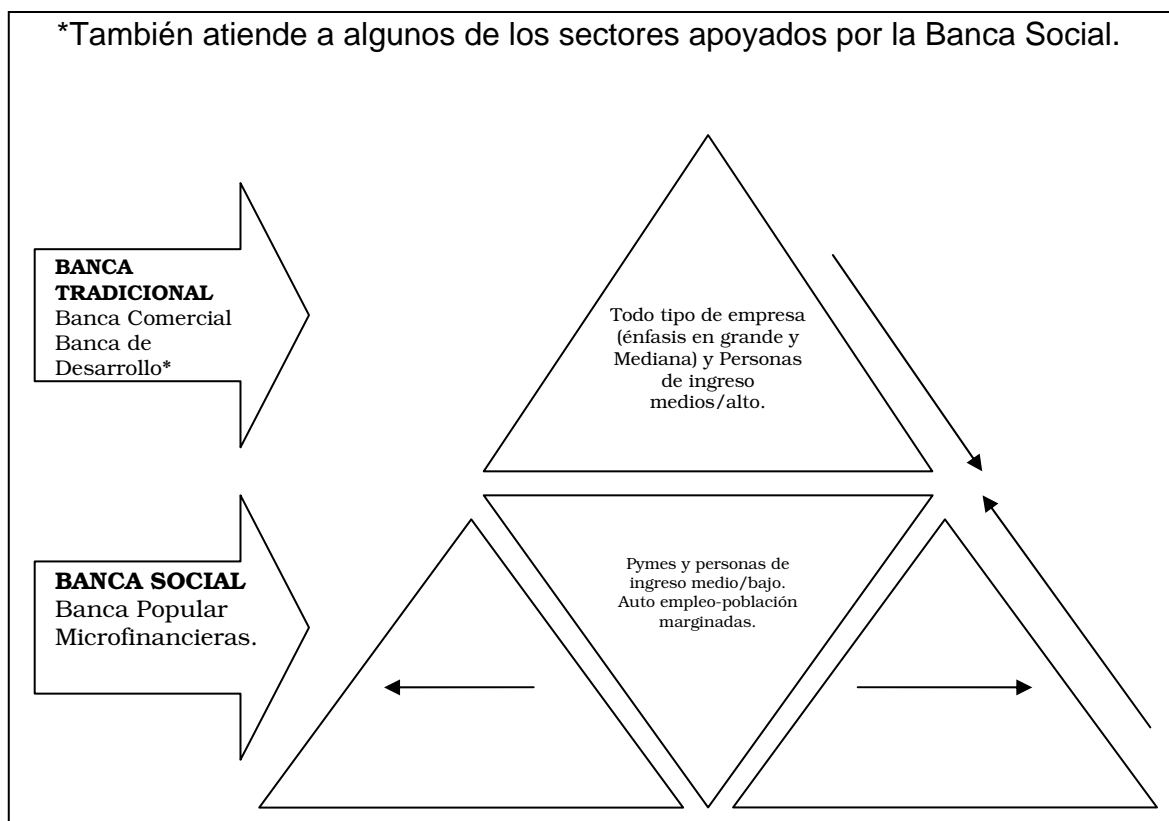
¹⁰ Retos y oportunidades del Financiamiento a la Empresa Media, Carlos González Richmond.

Esto indica que uno de los motivos importantes de la mortandad de las MiPyMes es el financiamiento ¿Cuál sería entonces la alternativa de financiamiento de una empresa micro, pequeña o mediana, que a pesar de sus características pueda conseguir que se le otorguen esos recursos?

Actualmente en México se realiza la prestación de servicios financieros a través de distintos intermediarios que atienden a las diferentes fracciones de la población, a la fecha existen más de 600 intermediarios financieros que pueden auxiliar a las MiPyMes. La Banca Social, conformada por la Banca Popular y las instituciones Microfinancieras forman parte de estos intermediarios financieros. Estas últimas se están consolidando como una alternativa importante para estas empresas, ya que los gobiernos estatales y algunos municipales han desarrollado fondos que otorgan microcréditos para impulsar el potencial de crecimiento que los microempresarios poseen y por lo tanto la Banca Social se convierte entonces en un apoyo primordial para ellos.

De acuerdo al cuadro 1, en la parte superior de la pirámide se encuentran los estratos con niveles de ingresos medio/alto, que son atendidos por la Banca comercial, las casas de bolsa, arrendadoras o empresas de factoraje y por la banca de desarrollo (en algunas ocasiones), etc. En la parte inferior de la pirámide se encuentra la población a la que pretende dirigirse la banca social, que es la que cuenta con ingresos bajos y medios, con potencial productivo mal aprovechado y que no sólo es atendida con los servicios financieros formales, sino por medio de la Banca Popular y las instituciones Microfinancieras.

Cuadro 1 Sistema Financiero



Las partes vacías de la pirámide comprenden la parte de la población que no accede a servicios financieros, se observa que la oferta y la cobertura de éstos disminuye al ensancharse la base de la pirámide. Por lo tanto la labor de la Banca Social es atender en condiciones de seguridad a las partes del mercado en las que la Banca tradicional u otros intermediarios no tienen interés, además de fortalecer la cultura del ahorro; si las personas no tienen acceso a servicios financieros se reducen sus oportunidades de desarrollo, entendiendo por desarrollo a la oportunidad de beneficiarse de la globalización y de la apertura del país.

El objetivo de este trabajo está enfocado a conocer las características las instituciones Microfinancieras en México. Pero primero es importante aclarar el término: microfinanzas. Microfinanzas¹¹ significa otorgar pequeños préstamos a las familias más pobres (microcréditos), los cuales son solo un recurso de apoyo a sus actividades productivas ya sea con fines empresariales o de

¹¹ www.economia.gob.mx

autoempleo. “El objetivo de las microfinanzas es incrementar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio”¹².

INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

Las organizaciones e instituciones Microfinancieras son las que otorgan servicios financieros a la población en situación de pobreza. Por servicios financieros nos referimos a: servicios de ahorro ya sea grupales o individuales y créditos que son de acuerdo a las necesidades y situación económica.

- a) Préstamos: (crédito) por cantidades pequeñas, que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijos. Los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.
- b) Capacitación: para aprender cómo se maneja el crédito.
- c) Ahorro: para formar un patrimonio individual y/o familiar.

Según Emilio Illanes, Director General de fondos y Microempresas del FONAES, las Instituciones Microfinancieras ofrecen además de servicios de intermediación financiera, servicio social, ya que no existe ninguna garantía real sólo solidaria y; servicio empresarial, es decir, que los recursos otorgados son específicamente para apoyar un negocio.¹³

Las microfinancieras no son bancos, sino instituciones de desarrollo comunitario y el préstamo es a la palabra, atienden un fuerte compromiso social con la creación de grupos solidarios.

Las Instituciones Microfinancieras laboran de distinta forma y tiene diferentes requisitos ya que cada una se adapta las características y necesidades de la población en la que se ofrece el servicio financiero. Las Microfinancieras no prestan grandes cantidades, cada una tiene establecidas específicas formas de colaboración con sus clientes para ir incrementado el monto de los prestamos y de esta manera evitar el desmesurado endeudamiento así como la incapacidad

¹² www.nafin.com

¹³ Presentado en el panel “Financiamientos para nuevos negocios”. Illanez (Semana PyMe, agosto 2003)

de pago. Generalmente se inicia con cantidades pequeñas tanto en crédito como en ahorro, las cuales se van incrementando gradualmente hasta crear un antecedente crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo.

QUIENES PUEDEN SER FINANCIADOS POR UNA MICROFINANCIERA

Los clientes de las Microfinancieras son personas pobres y vulnerables que solicitan participar en el programa de una institución de Microcrédito. El proyecto de las Microfinancieras es la de ayudar a este sector de la población usando a la Secretaría de Economía como entidad reguladora, esto es, canalizando los microcréditos por medio de organismos como la ONG, las Uniones de Crédito o las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL). La institución les ayuda a incrementar su capacidad de ahorro (patrimonio), vinculándolos con servicios financieros institucionales que están a su alcance, enseñándoles a manejar su crédito y dividiendo la responsabilidad del manejo de los créditos con otros clientes.

CAPITULO 1

LA BANCA COMERCIAL Y LA BANCA DE DESARROLLO INSUFICIENTES PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA EN MÉXICO

Los principales entes económicos en la asignación de recursos a los sectores productivos en México durante la última década del siglo XX había sido la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo, hasta entonces se habían enfocado solo hacia los grupos de más altos ingresos, desatendiendo a los demás segmentos de la población. La incapacidad por parte de las autoridades para promover un sistema financiero desarrollado, provocó la formación de un sistema falto de financiamiento, argumentando que debido a los altos costos de operación cubiertos por préstamos de bajo monto, a los bancos comerciales no les era atractivo otorgar financiamiento a los grupos de bajos ingresos; así como la falta de un aval, activos o garantía del pago del crédito.

“Se estima que en nuestro país, sólo el 37% de la población económicamente activa tiene acceso a los servicios financieros de la banca comercial, un 15% es atendido por lo que se conoce como Banca Social, el 11% lo atiende la Banca de Desarrollo y el 35% restante no cuenta con servicios financieros. Las fuentes informales de financiamiento han predominado en el crédito a personas físicas ante la limitada oferta del sistema financiero tradicional. Por su parte, la oferta de crédito comercial para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) ha sido históricamente deficiente y prácticamente nula para las microempresas”¹⁴.

En este apartado se pretende explicar las principales limitantes a las que se han enfrentado la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo para la oferta crediticia a la microempresa.

¹⁴ Patronato del ahorro nacional. Presentación de Banca Social. Junio 2001.

LA BANCA COMERCIAL EN MÉXICO

El sistema financiero mexicano sufrió considerables transformaciones en la década de los noventa. Entre otras acciones, la banca fue re-privatizada y el sistema financiero se des-reguló de manera radical enfrentando en este proceso serios problemas. Algunos bancos fueron intervenidos y otros absorbidos por otra institución, esto es tomado como punto de referencia para explicar las limitantes a las que se ha enfrentado la Banca Comercial.

“La venta de los bancos en México se realizó durante la directiva de una Comisión de desincorporación, en donde CS First Boston era un importante asesor externo en el proceso. Además, se contó con los servicios de Me Kinsey & Co. y de Booz Allen & Hamilton para la valuación de las instituciones crediticias. Esta enajenación se realizó por medio de subastas de paquetes de instituciones, con lo cual el Gobierno buscaba recolectar la mayor cantidad posible de recursos, al tiempo que permita a los perdedores de una subasta participar en las subsecuentes.

A las subastas no solo acudieron los grupos que por tradición hablan formado parte del gremio, sino también otros particulares, en especial las casas de bolsa que deseaban incursionar en el negocio de la banca. Así, se otorgaron 144 constancias de registro, correspondientes a 35 grupos interesados en las 18 Instituciones bancarias”.¹⁵

El precio pagado por las instituciones de crédito superaba ampliamente el valor en libros de las mismas; en consecuencia, el Gobierno obtuvo en 1991 y 1992 por la privatización de las 18 entidades bancarias (13 Instituciones vendidas a grupos financieros, y las 5 restantes a particulares), más 12 millones de dólares, equivalentes a un promedio de 3.58 veces valor en libros de dichas instituciones.¹⁶

¹⁵ Ortiz Guillermo, “La reforma financiera y la Desincorporación Bancaria” F. C.E. (1994).

¹⁶ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, informe anual 1994.

Después de la desincorporación de la banca en 1991 y 1992, en un "entorno económico adecuado", se observó un elevado crecimiento del crédito en México. Como consecuencia de la apertura en la cuenta de capital de las bajas tasas de interés y al parecer, de la necesidad de recuperar los elevados montos invertidos en la compra de las instituciones, los bancos se dieron a la tarea de prestar desmesuradamente y con bajo control de calidad en sus carteras crediticia, lo cual se reflejó principalmente en la expansión de la cartera crediticia al consumo y a los bienes raíces. Esta expansión fue posible gracias a la gran cantidad de fondos prestables que fueron liberados a sector privado como consecuencia de la liberalización financiera y la mejora de las finanzas del sector público. Esto último, con la baja inflación, las bajas tasas de interés real y la fijación del tipo de cambio se incrementó no sólo la cartera crediticia, sino la intermediación financiera en su totalidad, llegando a representar M4¹⁷ una cifra récord del 51% como proporción del Producto Interno Bruto (PIB)¹⁸

Con la demanda de créditos y las buenas perspectivas que existían acerca de la economía mexicana se crearon expectativas de aumento en el ingreso permanente y en los salarios reales de los diversos agentes económicos, dando como resultado una tasa de crecimiento del crédito al sector privado mucho mayor a la del PIB.¹⁹

Por lo anterior, durante los primeros años de la década de los noventa y con la presencia de diversos acontecimientos políticos a lo largo de 1994²⁰ acompañados de desequilibrios financieros, ocasionaron fuertes corridas de capital que presionaron el valor de la divisa mexicana.

La fragilidad del sistema bancario mexicano hacia finales de 1994 se explica en gran medida por la necesidad de estos bancos de tomar riesgos excesivos, ya que la competencia que se vino dando en este sector a partir de la privatización de las entidades bancarias y de la liberalización de la cuenta de capital,

¹⁷ Se utiliza como medida de profundidad financiera.

¹⁸ Economía Mexicana, Nueva Época, Vol. X , núm 2, segundo semestre del 2001, Pág. 365

¹⁹ Economía Mexicana, Nueva Época, Vol. X , núm 2, segundo semestre del 2001, Pág. 365

²⁰ El levantamiento zapatista, y los asesinatos de Luis Donaldo Colosio y De José Fco. Ruíz M.

disminuyó para estos negocios la posibilidad de obtener beneficios extraordinarios. Lo anterior estuvo asociado a la falta de transparencia en el manejo a nivel corporativo y de las transacciones financieras, así como a la baja calidad en los sistemas de control de riesgos por parte de los bancos, incentivados en parte por las deficiencias en el marco jurídico y en las prácticas de regulación y supervisión²¹

En México el sector bancario después de los primeros cuatro años del proceso de privatización entró en su más profunda crisis. Los principales elementos que se dieron dentro de esta crisis fueron los altos índices de morosidad ocasionados por las elevadas tasas de interés; la contracción de la oferta de crédito (Cuadro 2.1); la disminución en el nivel de intermediación financiera, que se explica en una menor profundización financiera, así como la desaceleración económica, haciendo necesaria la intervención del Estado en la capitalización de dichas instituciones.

Frente al aumento en la probabilidad de colapso del sistema financiero nacional, el Gobierno Implementó un conjunto de programas destinados al fortalecimiento del sector bancario, los cuales se llevaron a cabo mediante el Fondo Bancario de protección al ahorro (FOBAPROA).

CUADRO 2.1

| FINANCIAMIENTO DE LA BANCA COMERCIAL SECTOR PRIVADO 1992.1991 | |
|--|-------|
| MILES DE MILLONES 1994 | |
| Años | S |
| 1992 | 3885 |
| 1993 | 450 1 |
| 1994 | 59' 7 |
| 1995 | 394 2 |

²¹ Esta situación se comprueba con la situación con los casos de Banca Cremi y Banco Unión, los cuales fueron intervenidos por malos manejos incluso antes de la crisis de 1995, con base en el art. 138 de la Ley de Instituciones de crédito.

| | |
|------|-------|
| 1996 | .54.9 |
| 1997 | :15.6 |

Como consecuencia del grave deterioro en la cobranza de los bancos, el Gobierno llevó a cabo un programa de compra de cartera, comprometiéndose a adquirir dos pesos de cartera vencida por cada peso adicional que los accionistas aportaran a la capitalización del banco. Estos créditos fueron adquiridos por medio de pagarés del FOBAPPOA, con el aval del gobierno federal, mismos que no podían ser negociados por instituciones bancarias y que producían un rendimiento capitalizable cada tres meses a tasa promedio de CETES mas dos puntos porcentuales con este programa los bancos mantuvieron la responsabilidad de cobrar los créditos que vendieron al FOBAPROA obligándose a compartir las pérdidas que resulten de la cartera Incobable.

A partir del proceso de privatización, la mayoría de las instituciones de banca múltiple han cambiado de dueño. Asimismo mientras nuevas Instituciones bancarias incursionaron en el mercado, muchas de ellas han sido intervenidas, adquiridas por otras más grandes o han desaparecido.

LA BANCA COMERCIAL, SU POSICIÓN EN LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DIRIGIDOS A LA MICROEMPRESA

La microempresa enfrenta serios problemas para su establecimiento y para su supervivencia, entre los que se pueden mencionar: los trámites legales, normatividad y reformas fiscales, las condiciones de incertidumbre para establecerse en el mercado, los cambios de las cadenas productivas tradicionales, la falta de especialización, la mercadotecnia deficiente sobre todo. la escasez de financiamiento y tasas de interés atractivas.

Para comprender los problemas que enfrenta la microempresa, y de manera específica el financiamiento, es necesario ubicar la posición de la banca comercial en los programas de financiamiento dirigidos a este tipo de

empresas, para tal fin se citará un estudio de caso²² elaborado por Rodica Simon Sauri en 1998 acerca de las condiciones de la banca comercial para otorgar o no financiamiento. Tal estudio cuenta con los siguientes objetivos.

- Saber si la Banca Comercial en México está interesada en otorgar financiamiento a la microempresa;
- Mostrar la posición de la Banca Comercial en México frente al Micro financiamiento;
- Describir la situación de la microempresa en México en relación con su acceso a los servicios financieros de la Banca.
- Describir y analizar las acciones de los bancos que si otorgan micro crédito o que están dispuestos a otorgarlos.

El objetivo principal de este análisis fue obtener información y documentar la situación de la Banca Comercial en México frente al micro financiamiento. La información del caso de estudio se orientó a conocer qué es lo que entiende la banca por un Micro crédito, saber exactamente cuantas instituciones bancarias otorgan micro financiamiento en México, identificar las principales razones por las que otorga o no el micro financiamiento y determinar si en realidad existe una necesidad de capacitación en la rama de micro financiamiento.

Se analizó también la forma de aplicar la tasa de interés y los factores que consideran para calcularla así como el conocimiento y evaluación del riesgo en el otorgamiento del micro financiamiento. Para este análisis las herramientas utilizadas fueron: entrevistas semiestructuradas y dos encuestas

El estudio elaborado por Radica Simón Sauri en una primera etapa, fue contactarse con las once instituciones bancarias privadas más importantes de México (1998) a las cuales se les envió un primer cuestionario (ver anexo 1) y se recibió información a través de una entrevista personal con los directores y gerentes del área con que cada banco cuenta para tratar financiamiento o crédito. Las entrevistas recogieron la percepción y opinión en torno al micro financiamiento y se obtuvo información que fue posible cuantificar.

²² Los Programas de micro crédito en la banca privada. Skertchly, Ricardo W. "Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México", Ed. Porrúa, México 2000, Pág. 55 – 60.

En una segunda etapa, con base en la información obtenida, se levantó una segunda encuesta a través del cuestionario 2 (ver anexo 2) aplicándose únicamente a las instituciones bancarias interesadas en el micro financiamiento.²³

Los principales resultados obtenidos del cuestionario 1 fueron los siguientes: al preguntarles a los entrevistados si tenían conocimiento de que aproximadamente el 85% de las empresas en México eran microempresas el 100% contestó afirmativamente, el 50% de las instituciones entrevistadas respondieron que otorgan créditos a microempresas y el 50% respondió que no otorgan.

La mayoría de las instituciones que contestaron afirmativamente, no manejan una definición real de micro préstamo; de tal forma que al filtrar la información, solo una institución, es decir el 10%, otorgaba financiamiento a la microempresa y solo una más estaba convencida de la necesidad de instrumentar correctamente el micro financiamientos para otorgarlo.

En relación a las principales razones por las cuales las instituciones bancarias privadas no otorgan créditos a microempresas, se encuentran las siguientes: primero, porque opinan que las microempresas son deudores de alto riesgo; en segundo lugar porque afirman que no es posible aplicar una tasa de interés alta que permita tener un margen de ganancia y además solventar los gastos; la tercera razón, en orden de importancia, es que los costos administrativos de un micro préstamos son muy altos. De acuerdo con las respuestas obtenidas, las siguientes razones tienen el mismo peso: las deficiencias del marco normativo y jurídico bajo el que operan, la inestabilidad económica de las microempresas y la carencia de información financiera, "la cultura de no pago" y el hecho de que las instituciones solo se enfocan a empresas grandes por ser más rentables y contar con activos que soporten el riesgo.

A los entrevistados cuya institución no proporciona micro préstamos se les preguntó bajo qué circunstancias estarían dispuestos a otorgarlos, y

²³ La única institución que se negó a contestar el cuestionario 1 fue IXE. El cuestionario 2 solo le fue enviado a Bital y Citibank.

respondieron lo siguiente: primero. que se requieren garantías de alguna entidad gubernamental y, también políticas de fomento que subsidien los costos; en segundo lugar que se necesita una banca especializada que conozca el manejo de esta área y además información confiable para validar la trayectoria empresarial de la microempresa.

Al preguntarle si su institución había contado con alguna capacitación acerca de micro financiamiento, contestaron lo siguiente: el 60% respondieron que el personal del departamento de crédito sí había recibido algún curso, el 40% restante respondió negativamente.

De las personas que respondieron afirmativamente, dos mencionaron el curso dictado por la Universidad de Harvard recientemente, las demás mencionaron cursos de capacitación internos, que cuentan con expositores internos y externos, en los que se habló de las características de las microempresas y sus necesidades financieras; además, se mencionaron los dictados por Nacional Financiera. Cuando se les preguntó si desearían que se ofrecieran cursos sobre micro financiamiento, el 50% respondió que no y sus razones fueron las siguientes: que su Institución tenía otras necesidades y/o que contaban con programas específicos de capacitación para el departamento de crédito.

El 100% de los entrevistados expresó su intención de conocer investigaciones sobre micro financiamiento, mientras que sólo el 80% considera que se deberían crear modelos financieros que permitieran hacer más accesible el micro financiamiento; el 20% opinó lo contrario y sus razones fueron que los modelos no resuelven las necesidades de este segmento del mercado.

Aunque el 100% de las instituciones bancarias privadas entrevistadas conocen la importancia y peso de la microempresa en la economía nacional, sólo una otorga micro financiamiento a este sector y otra está interesada en otorgarlo.

El hecho de considerar que las microempresas son deudoras de alto riesgo y que el otorgamiento de micro financiamiento tiene un costo administrativo muy alto, concluyen en que hasta que la voluntad política del gobierno los haga atractivos y menos riesgosos no otorgan micro créditos. Aunque todos los bancos encuestados tienen interés en realizar investigaciones sobre micro financiamiento, sólo la mitad desea que se ofrezcan cursos de capacitación al respecto.

Resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario 2: Se aplicó una segunda encuesta (ver anexo 2) a las instituciones bancarias privadas que otorgan micro préstamos en México o tienen la intención de otorgarlos; de las dos encuestas enviadas se obtuvo una respuesta. Ambas instituciones coinciden en "que las microempresas son un sector de la economía que puede ser fuente de desarrollo; por eso, una institución tiene intención de otorgar micro préstamos y la otra actualmente ya los otorga.

Dentro de las razones que las instituciones consideran para otorgar micro créditos se encuentran (en orden de importancia) las siguientes: primero la microempresa crea empleo; segundo lugar se encuentran tres razones: la microempresa puede hacer crecer las exportaciones del país, la creación y fortalecimiento de las microempresas ayuda a mejorar la distribución del ingreso en el país, y otorgar micro préstamos es a un negocio redituable; finalmente, como tercera razón se encuentra que los micro préstamos son un mercado potencial en México que no ha sido explotado todavía.

Entre las características que debe tener una microempresa para que las instituciones les otorguen un préstamo se encuentran las siguientes:

- Contar con más de un año de establecimiento;
- La ubicación de la microempresa;
- Contar con una estructura administrativa aceptable;
- Aplicar estrategias claras de acción.;
- El grado de competencia y;
- Contar con garantías colaterales;
- Tener utilidades demostrables;

- Presentar una situación contable clara;
- Conocimiento en ventas;
- Mostrar dominio técnico de su maquinaria y definición en sus finanzas.

Ambas instituciones, tanto la que otorga microcréditos como la que tiene interés en hacerlo, coinciden en que para otorgar un micropréstamo es necesaria una evaluación del dueño de la empresa. Los aspectos que ambas instituciones valoran son: primero, si el empresario tiene una visión clara de lo que quiere de su negocio; después (con el mismo valor), si el dueño domina los aspectos contables de su empresa, si resuelve las finanzas de su empresa con las familiares, si tiene habilidades técnicas, el número de horas que trabaja en la empresa y, finalmente, con la misma aceptación, la edad del propietario, su carácter y temperamento.

En cuanto a los costos considerados, para calcular el costo total de un microcrédito, ambas instituciones consideran de igual importancia los costos financieros, los costos administrativos y de operación. Los costos de los fondos que se prestan y los costos de las reservas.

La institución que otorga micropréstamos calcula la tasa de interés con base en una tasa fija y una tasa variable, que incluye el costo de fondeo, un margen y una prima, de riesgo, tomando como base la TIIE. La institución que tiene la intención de otorgar microcréditos cree que se calcularían tomando como base las tasas prevalecientes en el mercado.

Las dos instituciones consideran, para el cálculo de las tasas, factores como: las tasas prevalecientes en el mercado; la tasa interbancaria promedio y el riesgo por incumplimiento de pago; la inflación, los costos de operación y la paridad peso-dólar. Ninguna institución considera de importancia los costos financieros directos.

En cuanto a si la tasa de interés aplicada a los micropréstamos es sobre saldos insolutos o sobre la deuda original, la institución que ya otorga micropréstamos respondió que se aplica sobre ambos. dependiendo del plazo, del destino y la garantía. Por su parte, la institución que actualmente no otorga contestó que su

aplicación sería sobre la deuda original. Respecto a si las tasas son fijas o variables para todo el periodo, ambas instituciones toman en cuenta tasas variables. La variación estará en función del mercado y a los cambios para la institución que aún no otorga microcréditos. Para la institución que ya los otorga, las tasas varían mensualmente, al corte de los intereses y dependiendo de la TIIE.

- Las tasas que se calculan son diferentes de acuerdo con el giro de la empresa y el riesgo de negocio. Para ambas instituciones estas se calcularían en función a un mercado objetivo previamente definido.
- Ambas instituciones consideran que las tasas que cobran son menores a las del mercado informal (agiotistas). Para la institución que otorga créditos a microempresas son similares a las del mercado de tarjetas de crédito, y serían, menores para la institución que quiere brindar microcréditos en un futuro cercano.
- Ambas instituciones consideran que la viabilidad financiera de las instituciones depende en gran medida a las tasas de interés que se cobra;
- El poder abatir los altos costos administrativos que implica un micropréstamo, es una de las metas básicas que desean alcanzar las dos instituciones;
- El riesgo inherente de morosidad es manejado por la institución que otorga micropréstamos a través de pagos semanales y quincenales. y representa un 11%;
- Para disminuir el riesgo de morosidad, la institución que otorga préstamos a microempresas, ha diseñado planes en los cuales se busca otorgarle al microempresario cada vez montos mayores, condicionado a un excelente pago; mientras que la institución que no brinda microcréditos maneja para empresas grandes un esquema de mercados objetivos en el que si la empresa no cumple con ciertas características

no se le cede el préstamo; la institución considera que lo mismo se llevaría a cabo para empresas pequeñas porque así son las políticas del banco;

- La proporción de la cartera que cree no se recuperará para la institución que cuenta con planes de microfinanciamiento es del 10%;
- La institución que maneja microcréditos utilizaría un modelo para evaluar el riesgo financiero basado en proporciones financieras y análisis de sensibilidad, mientras que la otra institución utiliza un modelo desarrollado internamente basado en la capacidad de pago y en la evaluación comparativa de datos;

Las dos instituciones cuentan con personal calificado que puede realizar una verdadera evaluación del riesgo; aunque las 2 instituciones cuenta con un área específica llamada "Evaluación del riesgo" aún así las dos están interesadas en recibir capacitación sobre este tema.

LA BANCA DE DESARROLLO

La Banca de Desarrollo surge con la finalidad de apoyar al sistema financiero, mexicano, canalizando fondos a sectores que desde el punto de vista del gobierno eran de vital importancia para el progreso de, país pero en ocasiones no tan rentables Esta participación gubernamental se dio para apoyar la economía que no contaba con el suficiente desarrollo como para que el sector privado fuera la pieza clave del crecimiento y el desarrollo económico del país. En referencia al periodo del desarrollo estabilizador, Guillermo Ortiz Mena (1998) menciona: "El crecimiento económico y la industrialización de México requerían una adecuada canalización del crédito. El sistema financiero privado se encontraba todavía en las primeras fases de su desarrollo y no tenía la capacidad suficiente para enfrentar por si mismo esta tarea.

Además, la estructura de la económica mexicana no estaba lo suficientemente desarrollada como para generar los incentivos adecuados que permitieran, sin intervención alguna del gobierno, la asignación del crédito hacia las actividades de mayor rentabilidad económica y social”, esto sin considerar que a la fecha ningún país, lo realiza sin el apoyo gubernamental.

La eficiencia de la banca privada para asignar el crédito varía en forma contraria con el desarrollo económico, se crea un espacio teórico que permite justificar la intervención del Estado en el mercado de crédito con el fin de alcanzar una "adecuada" canalización del mismo, así como de favorecer al paso de un círculo vicioso a otro que fuera virtuoso, debido él las imperfecciones del mercado y sobre todo financieros, al dar crédito selectivo.

Por tanto, con la existencia de cajones selectivos de crédito²⁴ se constituyó otra herramienta de política crediticia que generó efectos distributivos contrarios a los oficialmente establecidos. Estando en un contexto de tasas de interés manipuladas por las autoridades y ante la imposición de cajones selectivos de crédito, y como una forma para la banca privada de reducir el riesgo crediticio que enfrentaba era prestando a individuos que si bien reportaban tener actividades que correspondían a las "prioritarias", no eran necesariamente sujetos que se caracterizaran por no tener acceso al crédito privado. En este sentido, aquellos sectores que tradicionalmente no habían contado con crédito de la banca privada se vieron poco beneficiados con la puesta en marcha de cajones de crédito. Sin embargo, dicha regulación tuvo costos sociales debido a las distorsiones que éstas traían ocasionaban una asignación deficiente de recursos con la subsecuente pérdida de oportunidades.²⁵

²⁴ La canalización selectiva del crédito es un instrumento "monetario cuyo objetivo es fomentar o disminuir ciertos tipos de préstamos e inversiones del sistema bancario. de acuerdo con los objetivos de política económica a través de la canalización selectiva se busca orientar el financiamiento hacia aquellas actividades productivas consideradas como "prioritarias" Ortiz Guillermo, Pág. 46.

²⁵ Cotler Pablo, "El comportamiento de la banca de desarrollo en México y su compatibilidad con la política económica" Revista Federalismo y Desarrollo. Julio-Agosto-Septiembre de 2000, núm. 69, Banobras, Pág. 79,81.

De lo anterior pueden examinarse tres puntos que son relevantes desde el punto de vista del papel que debe jugar la Banca de Desarrollo dentro del sistema financiero mexicano y que se relacionan, en primer lugar, con el nivel de integración del sistema financiero, en segundo, con los criterios de operación aplicables a los intermediarios financieros de desarrollo, y por último con su nivel de participación dentro del conjunto de activos y pasivos del sistema financiero.

Es importante mencionar que de los recursos canalizados por la Banca de Desarrollo al sector no bancario, una parte significativa se ha destinado al apoyo de la pequeña y mediana empresa con lo que se reduce aún más el monto de financiamiento de las empresas industriales y de servicios a largo plazo. La preocupación principal de Nacional Financiera es la de otorgar apoyo a la pequeña y mediana empresa y su principal criterio de autoevaluación está basado fundamentalmente en el número de éstas que han sido apoyadas. El hecho de otorgarle tal importancia a dicho criterio es posible que haya influido de manera negativa en el funcionamiento de la propia institución y por lo tanto, de la Banca de Desarrollo. En primer lugar, porque al no operar directamente con las empresas y frente a las restricciones que enfrentaban los bancos para otorgar financiamiento a las mismas, la restricción que se autoimpuso Nacional Financiera para actuar como institución de segundo piso²⁶ la llevó a fomentar la creación artificial de otros intermediarios financieros, las Uniones de Crédito por ejemplo, entre otros, que cuando se presentaron las crisis de liquidez en la operación del sistema financiero no pudieron responder a sus compromisos, significando un grave quebranto a los bancos de desarrollo y en especial a dicha institución. Se trata de un claro ejemplo de falta de flexibilidad y normatividad en el que la creencia prevaleció sobre la práctica. En segundo lugar, por que casi por definición el apoyo a las pequeñas y medianas empresas es por lo general un apoyo a corto plazo y muy pocas veces un apoyo a mediano plazo. En consecuencia, buena parte de la Banca de

²⁶ La constitución de una banca de segundo piso tenía por objeto reducir los costos de operación de la banca pública y permitir que se volviera menos dependiente de las finanzas públicas. Para ello era indispensable la colaboración del sector bancario privado.

Desarrollo dejó de operar en el largo plazo que es el ámbito de acción en el cual mejor se justifica su existencia. De hecho con muy pocas excepciones, el conjunto de Instituciones de la Banca de Desarrollo en México no operó en el largo plazo.

Bajo estas circunstancias la Banca de Desarrollo se convirtió en blanco de fáciles críticas porque no pudo justificar su actuación en función de sus soportes y apoyos al proceso de desarrollo del país y lo peor ha sido que para intentar responder a esas críticas ha distorsionado su propia razón de ser por medio de la creación artificial de intermediarios financieros

La tercera consideración estrechamente ligada a la anterior, se relaciona con la solidez financiera de la Banca de Desarrollo. En ausencia de la creación de nuevas instituciones financieras, el otorgamiento de financiamiento por razones políticas no hay razón alguna por la cual la banca de desarrollo pueda tener una solidez financiera igual o incluso mayor que la banca comercial.”²⁷

²⁷ Bueno Gerardo. “Consideraciones sobre la Banca de Desarrollo en México” Revista Federalismo y Desarrollo. Julio Agosto Septiembre de 2000. numero 69.

CAPITULO II

PROGRAMAS DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Dentro de la Política Económica y en apoyo a las Micro y Pequeñas empresas se creó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994²⁸ en el Marco del programa Nacional de Solidaridad (PROMIN). Entre los objetivos que se perseguían con este programa de apoyo era el de fomentar a la industria micro, pequeña y mediana, dentro de los objetivos específicos que se perseguían se encuentran los siguientes:

- A. Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar producir o comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.
- B. Elevar su nivel tecnológico y de calidad
- C. Profundizar sus medidas de regulación, descentralización y simplificación administrativa.
- D. Fomentar su establecimiento en el territorio, coadyuvando al desarrollo regional y apoyando a la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- E. Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- F. Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

En cuanto a las líneas de financiamiento que pretendía dicho programa se consideraba lo siguiente:

1. Que el crédito representará un instrumento de primer orden en el fomento a la industria micro, pequeña y mediana.

²⁸ SECOFI, 1991.

2. Apoyo financiero que permitiera el desarrollo tecnológico, y con ello la promoción de las industrias de menor escala a mayores niveles de eficiencia y productividad.
3. Uno de los propósitos fundamentales de este programa fue el de habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encontraban al margen del financiamiento institucional.
4. Se trataba de que el crédito fuera suficiente y oportuno, además de coadyuvar no solo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino a impulsar su modernización.

Se apoyaba preferentemente a las industrias micro y pequeñas (independientemente de la actividad manufacturera que realizasen), por medio de la Banca de Desarrollo y las sociedades nacionales de crédito.

En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Banca de Desarrollo y los Gobiernos Estatales se promoviera, la viabilidad del proyecto, las solvencia moral de los interesados y el arraigo a sus localidades; además, de fortalecer los sistemas de crédito masivos, en especial para la las micro y pequeñas.

La Banca da Desarrollo canalizaría financiamiento, por conducto de los intermediarios financieros en condiciones favorables alas agrupaciones de micro industrias que se constituyeron como Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público, reconocidas por la SECOFI.

Se estimularía la formación de uniones de crédito industriales y mixtas. Conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C, apoyando a estas organizaciones en la actividad exportadora.

Definir los lineamientos en zonas de ampliación para industrias micro y pequeñas, para el establecimiento de las mismas. Además se otorgarla financiamiento para la adquisición e instalación en zonas y parques industriales.

En coordinación con Nafin y la SHCP se destinarían apoyos crediticios para el acceso a servicios tecnológicos especializados, realizando estudios, adquisición e instalación de equipos de prevención y control contra la contaminación, adquisición o renta de equipos de cómputo, así como los accesorios requeridos para un desarrollo tecnológico eficiente.

Promover el establecimiento de líneas de crédito para la industria micro, pequeña y mediana, con la finalidad de que participaran en actividades de subcontratación de procesos y productos proveeduría a empresas exportadoras y de maquila.

No todas las empresas medianas y pequeñas tuvieron éxito; tampoco la recuperación de sus créditos fue total. Desde finales de 1993 Nacional Financiera, el Banco de Desarrollo del Gobierno, informaba sobre los problemas que enfrentaba, sobre todo en materia de supervisión y seguimiento de las intermediarías a quienes otorgaba créditos.

Faltó una infraestructura financiera, operativa y administrativa adecuada. En particular, no se contó con el personal capacitado para realizar estas funciones, resultándoles novedosas, luego de que los bancos desarrollo dedicaran años a subsidiar a unas cuantas empresas estatales. Si bien algunas empresas fueron sancionadas, muchas de ellas sufrieron un quebranto financiero. Sin embargo, no debe argumentarse como excusa la dimensión de los préstamos otorgados ni el hecho que debió apoyarse a menos empresas dentro de una estrategia de desarrollo más equilibrada y equitativa.

La inexperiencia de los responsables al aplicar el programa se explicaba por la falta de atención que durante años padecieron estas empresas. Esto se complicó a través de dos circunstancias adicionales; por un lado la mitad de quienes encabezaban las empresas medianas y pequeñas no hablan cursado ni siquiera la educación primaria; por otro, las dos terceras partes de las cientos de miles empresas en cuestión eran empresas familiares. Sin embargo, también debe tomarse en consideración que la quiebra de la mayoría de ellas, ocurrió a partir de 1995, cuando el error de diciembre llevó las tasas de interés de 15% a más de 110% en unas cuantas semanas.

Ninguna empresa pudo soportar esta explosión de las cargas financieras. Se presentaron deficiencias las cuales en algunos casos derivaron en abusos.²⁹

PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO

El gobierno ha hecho especial énfasis en la creación de programas de apoyo a los microempresarios, por ejemplo ha establecido en la Secretaría de Economía el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, PRONAFIM, cuyo objetivo es impulsar las iniciativas productivas de las personas ya sea de forma individual o grupal que se encuentren en condiciones de pobreza, todo mediante el fomento y promoción de un sistema de microfinanzas que incluye la colaboración de Instituciones de Microfinanciamiento como acequia para la distribución y ejecución del crédito en el país, con específico cuidado en las que registren los más altos índices de pobreza.

Cabe aclarar que el gobierno no otorga directamente a los ciudadanos los microcréditos, sino que, evalúa a las instituciones Microfinancieras sujetas de crédito para que mediante ellas lleguen los recursos a los más pobres.

Esto quiere decir que el Gobierno por medio de este programa, concede líneas de crédito a las Microfinancieras ya establecidas con el propósito de que estas a su vez otorguen crédito a los más pobres. La Microfinancieras deben pagar estos préstamos para solicitar al PRONAFIM periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes.

Durante el 2001 el programa representó una cartera de 40 mil clientes y los requisitos fundamentales para que las microfinancieras obtuvieran los recursos fueron dos: experiencia de tres años en el otorgamiento de microcréditos y una cartera de recuperación de al menos 93% de los créditos.

Entre las primeras microfinancieras seleccionadas para operar el programa se encuentran desde asociaciones civiles, organizaciones no gubernamentales (ONG), Uniones de Crédito e instituciones de asistencia pública.

²⁹ Salinas de Gortari Carlos México un paso difícil a la Modernidad 'Ed. Plaza y Janes, Barcelona,2000. Pags. 494 – 495.

En el año 2002, PRONAFIM inició una ardua campaña de promoción para poder incubar nuevas Microfinancieras en todo el país.

María del Carmen Díaz Amador, coordinadora general del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, explicó que las modificaciones, que entraron en vigor en el segundo trimestre de ese año, buscaron fortalecer a los organismos encargados de distribuir los recursos del programa conocido como apoyo a "changarros".

Las reglas les permitían ofrecer nuevos productos financieros y crear fondos de garantía, así como apoyar con equipo informático. Como parte de ellos se establecieron incentivos para la apertura de sucursales y de premios para las organizaciones, además de subsidios a la capacitación, entre otras cosas.

De acuerdo con la Secretaría de Economía hasta el momento sólo 40 microfinancieras cubren este servicio. El 42 por ciento de las microfinancieras que hay en México tienen capacidad para cubrir de uno a 10 municipios, el 22 por ciento de 11 a 20 municipios y más de 40 municipios solamente son atendidos por el 6 por ciento de estas instituciones.

Otro dato que refleja esta limitación del Gobierno es el número de acreditados, es decir, el tamaño que tienen las microfinancieras: de mil a cuatro mil acreditados es el 46 por ciento, más de cuatro mil acreditados es el 13 por ciento del sector y menos de mil acreditados es el 41 por ciento. De cuatro mil acreditados hacia abajo está el 87 por ciento del sector de microfinanzas. Quiere decir que se está trabajando con pequeñas semillas que es necesario potenciar.

Por otro lado, en cuanto al tipo de instrumento financiero que ofertan las instituciones, el 64 por ciento es crédito y ahorro obligatorio; el 13 por ciento es crédito y ahorro voluntario; y solamente el 23 por ciento es solamente crédito.

El estudio dado a conocer por Díaz Amador refiere que la fuente de financiamiento que usan las microfinancieras, principalmente es la del Gobierno federal, estatal y municipal.

El 13 por ciento corresponde a fuentes privadas o donativos; el 15 por ciento tienen acceso a algún tipo de crédito bancario, mientras que a organismos internacionales el 19 por ciento.

Hasta abril del 2003 a nivel nacional, de los 300 mil microcréditos que se tenían colocados, se tiene un promedio nacional de cartera vencida del 2 por ciento, es muy baja si se compara con la de la banca comercial.

La Secretaría de Economía respeta la autonomía y las formas de operar de cada una de las microfinancieras. Existen algunas que están otorgando los créditos a negocios establecidos, toman la experiencia acumulada, pero cuentan absoluta libertad de imponer sus requisitos y formas de operar.

Las microfinancieras son libres de establecer las tasas de interés con base en sus costos de administración.

Al arranque del Pronafim, la tasa promedio cobrada por las microfinancieras fue del 7 por ciento mensual y actualmente ha bajado a 3.5 por ciento promedio a nivel nacional, como resultado de la ampliación del padrón de microfinancieras participantes, así como por la reducción del costo de financiamiento. La ventaja de los microcréditos es que se adaptan a las necesidades de cada una de las comunidades.

El monto del presupuesto del Pronafim para el 2003 fue de 200 millones de pesos, cifra por debajo de los 332 millones de pesos ejercidos en el 2002.

Actualmente son 80 microfinancieras las que manejan los recursos del Pronafim a nivel nacional.

REQUISITOS PARA PODER SER FINANCIADO POR UNA MICROFINANCIERA

Los requisitos para obtener un crédito de este tipo, el interesado deberá:

- a) Vivir en una comunidad donde esté instalada la Microfinanciera;
- b) Contar con un proyecto viable y acorde con la vocación del sitio donde vive, y
- c) Aavales que "serán en la medida de las costumbres y tradiciones del lugar.

Las tasas de interés que cobradas por los intermediarios financieros oscilan entre 1.5% y 7% mensual de acuerdo con los criterios financieros de éstos, el grado de dificultad para colocar el crédito y según la zona del país.

Los montos iniciales de los préstamos serán de 500 pesos a 30 mil pesos.

El programa cubre alrededor de 640 municipios que se concentran en las regiones de media y muy alta marginación.

Los requisitos fundamentales para que las microfinancieras obtengan los recursos son:

- a) experiencia de tres años en el otorgamiento de microcréditos y
- b) una cartera de recuperación de al menos 93% de los créditos.

En la ciudad de México, los créditos oscilarán entre dos mil y 15 mil pesos, y en las zonas rurales entre 500 pesos y cinco mil pesos, dependiendo de las condiciones propias de la población y el costo que se requiera para poner en marcha el negocio.

Los plazos de pago serán variables; de dos a tres meses como máximo para el total del crédito.

CAPITULO III

LAS MICROFINANZAS

Las microfinanzas han evolucionado con un enfoque de desarrollo económico dirigido a beneficiar a mujeres y hombres de bajos ingresos. La expresión se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos, incluyendo a los autoempleados. Los servicios financieros, por lo general, incluyen ahorro y crédito; sin embargo algunas organizaciones de microfinanzas también proveen servicios de seguro y pago. Además de la Intermediación financiera, muchas IMF ofrecen servicios de intermediación social, tales como la formación de grupos, el desarrollo de la confianza en sí mismos y el entrenamiento para desarrollar las capacidades financieras administrativas entre los miembros de un grupo. Por lo tanto, la definición de las microfinanzas frecuentemente incluye tanto la intermediación financiera como la intermediación social. Las microfinanzas no son simples operaciones bancarias, sino son una herramienta de desarrollo.

Las actividades microfinancieras suelen incluir:

- Pequeños préstamos, por lo general como capital de trabajo;
- La evaluación informal de prestatarios e inversiones;
- Los sustitutos de garantías, tales como garantías colectivas o ahorros obligatorios;
- El acceso a préstamos repetidos y mayores, tomando en cuenta el historial crediticio;
- El desembolso racionalizado y el monitoreo de préstamos;
- Los servicios de ahorro seguros;

Algunas IMF³⁰ prestan servicios de desarrollo empresarial, tales como la capacitación de destrezas y mercadeo; y servicios sociales tales como la alfabetización y los servicios de salud; sin embargo, estos por lo general no

³⁰ IMF Abreviatura de Institución Microfinanciera

están incluidos en la definición de microfinanzas. Las IMF pueden ser organizaciones no gubernamentales (ONG), cooperativas de ahorro y crédito, uniones de crédito, bancos gubernamentales, bancos comerciales o Instituciones financieras no bancarias.

Los clientes de microfinanzas suelen ser empresarios autoempleados de bajos ingresos tanto en áreas urbanas como rurales. Muchas veces los clientes son comerciantes, vendedores callejeros, pequeños agricultores, proveedores de servicios (como peluqueros o taxistas), artesanos y pequeños productores. Por lo general sus actividades constituyen una fuente estable de ingresos (frecuentemente provenientes de más de una sola actividad). Aunque son pobres, no se les suele considerar como "los más pobres entre los pobres". Los prestamistas informales, las casas de empeño y las asociaciones de crédito y ahorro rotativo son proveedores informales de microfinanciamiento y constituyen fuentes importantes de intermediación financiera.

ANTECEDENTES DE LAS MICROFINANZAS

Las microfinanzas surgieron como respuesta a las dudas y a los resultados de investigaciones sobre la concesión de créditos subsidiados por el Estado para agricultores pobres. En los años setenta las agencias gubernamentales eran el método predominante para la concesión de créditos productivos a personas que carecían de acceso previo a servicios de crédito, personas que fueron obligadas a tasas de interés excesivas o que fueron objeto de conductas usureras. Los gobiernos y los donantes internacionales asumieron que los pobres necesitaban crédito barato y consideraron esto una forma de promover la producción agrícola entre pequeños terratenientes. Además de proveer créditos subsidiados para la agricultura, los donantes organizaron uniones de crédito inspiradas en el modelo Raiffeisen, desarrollado en Alemania en 1864. El enfoque central de estas cooperativas financieras radicaba en la movilización de ahorros en áreas rurales, en un intento de "enseñar a los agricultores pobres cómo ahorrar".

Desde mediados de los años ochenta, el modelo de crédito subsidiado y dirigido, apoyado por muchos donantes fue objeto de crítica constante porque la mayoría de programas acumulaba grandes pérdidas de préstamos y requerían frecuentes recapitalizaciones para continuar operando. Se hizo más evidente la necesidad de soluciones basadas en el mercado. Esto condujo a un nuevo enfoque que consideró las microfinanzas como parte integral del sistema financiero general. El énfasis se desplazó del rápido desembolso de préstamos subsidiados para poblaciones objetivo hacia el desarrollo de instituciones locales sostenibles para servir a los menos favorecidos.

A su vez, las ONG locales se dedicaron a buscar un enfoque de largo plazo diferente de los enfoques no sostenibles con la generación de ingresos para el desarrollo comunitario. En Asia, el Dr. Mohammed Yunus de Bangladesh,, tomó la delantera con un esquema piloto de préstamos colectivos para personas sin tierra. Posteriormente, esto se convirtió en el Banco Grameen, el cual actualmente atiende a más de 2.4 millones de clientes (de los cuales un 94% está conformado por mujeres) y es un modelo para muchos países. En América Latina ACCION internacional apoyó el desarrollo de préstamos colectivos de solidaridad para vendedores callejeros, y la Fundación Carvajal desarrolló un sistema exitoso de crédito y capacitación para microempresarios individuales.

El sector financiero formal también comenzó a experimentar cambios. El Banco Rakyat Indonesia, un banco rural estatal, dejó de otorgar crédito subsidiado y adoptó un enfoque institucional que operaba bajo principios de mercado. En particular el Banco Rakyat Indonesia desarrolló una serie transparente de incentivos para sus prestatarios (pequeños agricultores) y personal, recompensando el pago puntual de los préstamos y confiando en la movilización voluntaria de ahorros como fuente de fondos. Desde los años ochenta el campo de las microfinanzas se ha desarrollado de forma sustancial. Los donantes apoyan y promueven activamente las actividades microfinancieras enfocándose en IMF comprometidas con el logro de la proyección sustancial y de la sostenibilidad financiera.

Actualmente el enfoque se centra en prestar únicamente servicios financieros, mientras que en los años setenta y parte de los ochenta se caracterizó por un paquete integrado de crédito y capacitación, que requería subsidios. Más recientemente, las ONG de microfinanzas (incluyendo a PROEDEM Banco Sol en Bolivia, K-REP en Kenia y Banco Estado de Chile, en Chile) comenzaron a transformarse en instituciones financieras formales reconociendo la necesidad de prestar servicios de ahorro a sus clientes y de tener acceso a fuentes de financiamiento disponibles en el mercado en vez de depender de fondos de donantes. Este reconocimiento de la necesidad de alcanzar la sustentabilidad financiera ha conducido al actual enfoque de sistemas financieros para las microfinanzas.

Este se caracteriza por las siguientes creencias.

- El crédito subsidiado socava el desarrollo;
- Los pobres pueden pagar tasas de interés suficientemente altas como para cubrir los costos de transacción y las consecuencias de los mercados de información imperfectos en los cuales operan los prestamistas;
- La meta de la sostenibilidad (recuperación de costos y, eventualmente, beneficios) es la clave, no sólo para la permanencia institucional en la actividad crediticia, sino también para que la institución de préstamos se especialice y sea más eficiente;
- Debido a que los montos de los préstamos para este nicho son pequeños, las IMF deben alcanzar una escala suficiente para volverse sostenibles;
- El crecimiento empresarial medible, y su impacto en la pobreza, no puede ser demostrado fácilmente o con precisión; los índices de proyección y de pago de préstamos pueden ser equivalentes del impacto.

Uno de los supuestos principales desprendido de lo anterior, es que muchos pobres desean activamente el crédito productivo y que ellos pueden absorberlo y utilizarlo pero en la medida que el campo de las microfinanzas se ha desarrollado, la investigación ha encontrado cada vez más que en muchas situaciones los pobres desean tener acceso a servicios de ahorro seguros ya préstamos de consumo, en la misma medida que el crédito productivo y, en algunos casos, de crédito no productivo. Las instituciones microfinancieras están comenzando a responder a estas exigencias proporcionando servicios voluntarios de ahorro y otros tipos de préstamos.

LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

Importancia de las Instituciones

Una institución es una colección de activos humanos, financieros y otros, combinados para desempeñar actividades tales como otorgar préstamos y recibir depósitos a plazo fijo. Una actividad de una sola vez como un "proyecto", no es una institución. Por consiguiente, debido a su propia naturaleza, una institución tiene una función y cierta permanencia. Sin embargo al observar a proveedores específicos de intermediación financiera para mujeres y hombres de bajos ingresos en un país dado, se pueden distinguir fácilmente las diferencias en el grado en el que estos realmente son instituciones, es decir, hasta qué punto tienen una función claramente definida y están establecidas y manejadas para desempeñar su función en forma permanente. Es evidente que la permanencia es un factor importante las mujeres y los hombres de bajos recursos necesitan tener acceso permanente y confiable a los servicios de ahorro y crédito, y esta permanencia pueden garantizarla únicamente las instituciones estables.

ATRIBUTOS DE UNA INSTITUCIÓN EFICAZ

Una institución eficaz tiene tres atributos:

1. Proporciona servicios al grupo objetivo relevante.

Los servicios apropiados incluyen la oferta de préstamos que se ajustan a la demanda de los clientes. Esto se refiere al monto y el vencimiento de los préstamos, los requisitos de garantías y los procedimientos aplicados al otorgar préstamos y garantizar el pago de prestatarios. Una IMF eficaz debe contar con la tecnología crediticia apropiada (o estar dispuesta a adoptarla), lo cual permitirá al diseño y la distribución de servicios de alta calidad, de modo que sean atractivos y accesibles para el grupo objetivo.

El alcance de los servicios debe ser consistente con la situación de la clientela. En algunos casos, es posible que todo lo que se necesita es simplemente ofrecer un tipo determinado de préstamos; en otros casos, puede existir la necesidad de ofrecer una serie de diferentes tipos de préstamos, o bien puede ser más importante ofrecer servicios de depósito y transferencia de pagos o una combinación de todos los servicios mencionados.

Los precios que deben pagar los clientes por los servicios ofrecidos por la institución, generalmente no son de gran importancia, según la experiencia práctica. Sin embargo, los costos de transacción bajos para los clientes, un alto grado de liquidez de depósito y la rápida disponibilidad de los préstamos, constituyen características extremadamente importantes que debe proporcionar una institución que está orientada hacia los grupos objetivo.

2. Las actividades y servicios ofrecidos por institución no son requeridos, sino que tienen algún impacto positivo identificable en las vidas de los clientes.
3. Se trata de una institución fuerte, estable y financieramente sólida.

Debido a que las personas que pertenecen al grupo objetivo requieren de una provisión confiable de servicios financieros, deben tener acceso a facilidades de crédito y necesitan poder contar con una institución a la cual puedan confiar sus depósitos, es de primordial importancia que la IMF sea una entidad estable o sostenible o por lo menos esté claramente en proceso de serio.

La estabilidad tiene una dimensión financiera. Una institución estable es aquella cuya existencia y función no están amenazadas por la falta de fondos para realizar los pagos necesarios; debe ser solvente en cualquier momento y también en el futuro previsible; adicionalmente una institución sostenible debe tener la capacidad de mantener o expandir su escala de operaciones. Esto es importante por dos razones: una es que únicamente una institución en crecimiento puede responder a la demanda que presenta su clientela normalmente; y la otra es que muchas instituciones financieras de desarrollo que atienden a clientes de escasos recursos son tan pequeñas que los costos unitarios de sus operaciones son demasiado elevados; el crecimiento es una forma eficaz de reducir los costos.

TIPOS DE INSTITUCIONES

Las instituciones formales se definen como aquellas que están sujetas no solamente a las leyes regulaciones generales sino además, a supervisión y regulaciones bancarias específicas. Los tipos de instituciones financieras formales más usuales son:

1. Bancos de Desarrollo Público.
2. Bancos de Desarrollo Privados.
3. Bancos de Ahorro y Bancos de Ahorro en Oficinas de Correos.
4. Bancos Comerciales.
5. Instituciones Financieras no Bancarias.

Las instituciones semifomales son aquéllas entidades registradas sujetas a todas las leyes generales relevantes, incluyendo la ley comercial, pero son informales porque con pocas excepciones, no están sujetas a regulación y supervisión bancaria.

Los tipos de instituciones financieras seminformales son:

1. Uniones de Crédito, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Otras Cooperativas Financieras.
2. ONG Financieras.

Los proveedores Informales (a quienes generalmente no se denomina instituciones) son aquellos a los que no aplican ni leyes específicas bancarias ni leyes comerciales generales y cuyas operaciones además son tan informales que muchas veces las disputas que puedan surgir en la relación con ellos no pueden arreglarse al sistema legal.

PROVEEDORES EXISTENTES DE MICROFINANCIAMIENTO

Los proveedores de microfinanciamiento se encuentran tanto en el sector público como en el sector privado. Para identificar los vacíos de mercado al ofrecer o considerar ofrecer servicios financieros a microempresarios, es importante determinar quiénes son los proveedores existentes y con cuanta eficiencia están siendo satisfechas las necesidades del mercado. Los donantes³¹ pueden determinar quién es activo en las microfinanzas y quién podría requerir apoyo o financiamiento. En áreas donde hay actividad de microfinanzas, los profesionales pueden determinar quiénes son sus competidores y cuáles son sus efectos en el mercado (como el desarrollo de la conciencia, la demanda creciente, la oferta excesiva, el saturamiento o la distorsión del mercado)

³¹ Este término se refiere a Organizaciones no Gubernamentales, Organismos Internacionales y Gobiernos Locales.

OBJETIVOS DE LA INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA

La selección de un mercado objetivo depende de los objetivos del proveedor de microfinanciamiento y de la demanda percibida de servicios financieros. En todos los países hay empresas y hogares no atendidos y subatendidos cuyo rango va desde los extremadamente pobres, que podrían no estar económicamente activos, hasta las micro y pequeñas empresas en crecimiento que proveen de empleos a sus comunidades. Este rango o secuencia constituye el lado de la demanda de los servicios microfinancieros. Frecuentemente, el lado de la oferta no presenta una secuencia correspondiente de servicios. Las IMF's deben suministrar servicios que llenan los vacíos y que integran al mercado los grupos no atendidos.

La meta de las Instituciones Microfinancieras como herramienta de desarrollo, es atender las necesidades financieras de los mercados no atendidos o subatendidos como manera de satisfacer los objetivos de desarrollo. Estos objetivos de desarrollo suelen incluir uno o más de los aspectos siguientes:

- Reducir la pobreza,
- Potenciar a las mujeres o a los grupos de población en desventaja,
- Crear empleos,
- Ayudar a las empresas existentes a crecer o diversificar sus actividades,
- Promover el desarrollo de nuevas empresas.

En un estudio realizado por el Banco Mundial sobre préstamos para proyectos de la pequeña y microempresa, los tres objetivos que se citaron con mayor frecuencia fueron los siguientes (Webster, Riopelle y Chldzero 1996):

- Crear empleo y oportunidades de generación de ingresos a través de la creación y expansión de microempresas,
- Aumentar la productividad y los ingresos de grupos vulnerables, en especial las mujeres y los de bajos ingresos.

- Ayudar a las familias rurales a reducir su dependencia de cultivos propensos a ser vulnerables a las condiciones climáticas, mediante la diversificación de sus actividades de generación ingresos.

En vista del gran número de variables condicionales según el contexto del país, cada decisión de la organización para ingresar en un mercado objetivo o para atender el mismo implicará equilibrar las condiciones de dicho mercado. El proceso de toma de decisiones debe tener presente las dos metas a largo plazo de las microfinanzas: la proyección atendiendo a las personas constantemente subatendidas por las instituciones microfinancieras (tales como mujeres de bajos recursos y poblaciones indígenas y rurales); y la sostenibilidad, generando suficientes ingresos para cubrir los costos que supone la prestación de servicios financieros. Dependiendo del mercado objetivo seleccionado, hay consecuencias para la posición financiera de la IMF, porque ello afectará los costos. En resumen, existe un equilibrio entre las decisiones sobre los objetivos y la manera de alcanzarlos. El cálculo central para una IMF involucra los objetivos que ésta puede establecer y por cuánto tiempo. Las IMF necesitan determinar si hay una demanda no satisfecha de servicios financieros y qué grupo objetivo se ajusta a sus finalidades.

A veces los expertos afirman que una IMF no debería depender del apoyo externo sino más bien deberían ser independientes de subsidios. Para esto es necesario que los ingresos provenientes de sus operaciones sean suficientes como para cubrir todos sus costos, incluyendo pérdidas de préstamos, el costo de oportunidad del patrimonio y el costo pleno de la deuda, ajustado a la inflación. Este es un requisito con el cual debe cumplir toda institución madura, al igual que cualquier empresa comercial, sin embargo, en la mayoría de los casos prácticos la pregunta real no es si una IMF ya es autosuficiente financieramente -la mayoría no lo son- sino, hasta qué punto sus costos exceden sus ingresos y si su dependencia del apoyo externo disminuye con el tiempo y con cuánta rapidez lo hace. Una IMF debe tener la capacidad y la determinación para realizar progresos visibles para alcanzar la autosuficiencia financiera.

No todos los aspectos de la estabilidad pueden expresarse en cifras: uno de estos aspectos es la estabilidad de organización. Una sólida IMF debe tener una estructura de organización y propiedad que ayude a garantizar su estabilidad en lo financiero y con respecto a su grupo objetivo. No se puede declarar que una institución es estable si ésta sencillamente se aleja de su grupo objetivo original de clientes tan pronto como empieza a crecer y volverse más eficaz y profesional. Esta tentación es grande, ya que los pobres no son el grupo objetivo más rentable ni el más fácil de atender. Por lo tanto es aún más importante que una institución microfinanciera tenga una estructura de propiedad y gobierno, es decir, una división de roles entre la administración y la junta directiva o junta supervisora para evitar que la institución se aleje de sus objetivos.

CAPITULO IV

LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN MÉXICO

COOPERATIVISMO EN MÉXICO

Una cooperativa es una sociedad autónoma formada por personas unidas voluntariamente para satisfacer sus comunes necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales mediante una empresa de propiedad compartida gobernada democráticamente; las cooperativas se basan en valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad; sus miembros creen y practican los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y compromiso con los demás. Los principios de las cooperativas son:

- Adhesión voluntaria
- Gobierno democrático de los socios
- Participación económica de los socios
- Autonomía e independencia
- Educación, capacitación e información
- Cooperación entre los cooperativistas, y
- Compromisos con la comunidad

Los tres últimos principios trascienden las fronteras de las cooperativas a su medio exterior, y las convierten en entidades actuantes, formadoras de pensamiento e integradoras de acciones de ayuda mutua. Las comprometen al desarrollo de la comunidad, la región y del país, y las involucra en el desarrollo de la vida nacional, como son la definición de políticas públicas que tengan relación directa con el sector o con el conjunto de la sociedad.³²

El cooperativismo mexicano, a lo largo de su historia no pasó de ser un movimiento de dimensiones minúsculas, opacado por el sindicalismo, y cuyos

³² Imperial Zúñiga Ramon, 'Banca Social' Edit. Caja Popular Mexicana. (2001) pag. 97

telones de fondo, intervención estatal y la desorganización de la clase obrera, incidieron más en su lento desarrollo que en el éxito del mismo.³³

Lo cual condujo a observar una característica fundamental del cooperativismo mexicano, éste más que ser propiciado en el seno de las masas, es en la mayoría de las veces, una política, una ideología, un experimento impulsado por el estado. Sin embargo, pese a haber sido una forma de organización con dimensiones más pequeñas que las del sindicalismo, el cooperativismo es fundamental para entender el desarrollo de la clase obrera en México, ya que involucra no solo la ideología, sino las formas de negociación entre clases. Por tanto su contribución, más allá de ser cuantitativa (unidades de producción, socios en cooperativas, producción, etc.), es cualitativa (su legado ideológico y la preservación de éste hasta la actualidad).

En 1873, a 30 años del movimiento histórico de los Pioneros de Rochdale, nació en México la primera cooperativa de producción, formada por sastres a la que siguieron otras, de carpinteros y sombrereros.

En 1876, los obreros ferroviarios de la Estación Buenavista del Distrito Federal, constituyeron la primera sociedad cooperativa de consumo. Así nacen las primeras cooperativas en México, que obtienen reconocimiento legal en 1889, cuando en el código de comercio se les reconoce como "unidades económicas, con características de organización y funcionamiento diferentes a las de la empresa privada." El Presidente Plutarco Elías Calles es considerado como el pionero del cooperativismo mexicano, por promulgar la Primera Ley Cooperativa en 1927 y crear el marco jurídico para la actividad cooperativista.

Seis años después, en 1933, el Presidente Abelardo L. Rodríguez promulgó la Segunda ley Cooperativa, con la intención de mejorar el sentido social de la primera ley. En 1838, el Presidente Lázaro Cárdenas, considerado el gran promotor del cooperativismo mexicano, promulgó una revolucionaria Ley General de Sociedades Cooperativas, que originó el desarrollo social y

³³ <http://www.confecoop.org.com/mexico.htm>

económico del nuevo cooperativismo mexicano. Los grandes retos que tuvo que enfrentar el cooperativismo mexicano dieron como resultado el surgimiento de una gran cantidad de destacados ideólogos y líderes líderes que fincaron las bases de la doctrina cooperativista y supieron guiar con gran sentido social al movimiento cooperativo mexicano.

Un lugar especial en la historia del cooperativismo nacional lo ocupa el dirigente social Don Guillermo Álvarez Macías, quien está considerado como el forjador del cooperativismo moderno, cuya filosofía fue: 'compartir el progreso social y económico, para elevar el nivel de vida del trabajador y de su familia'.

El señor Álvarez Macías mantuvo siempre la convicción de que "la organización en las cooperativas debe tener, y en eso radica su principal valor, un avanzado sentido social y humano".

El crédito cooperativo ha existido en México desde finales del siglo XIX y principios del siglo XX a través de casas de ahorro rurales teniendo como propósito ayudar a las clases económicamente desprotegidas. En su versión moderna, las cajas surgieron en México en el año 1951 con características similares a las que actualmente opera, basando su funcionamiento en esquemas autorregulatorios. En esencia fueron promovidas por sacerdotes de la iglesia católica, los cuales vieron en estos instrumentos, una forma de servicio social a sus feligreses. Aún, cuando hoy la iglesia no participa en el movimiento, este cuenta con un gran ingrediente de mística desde sus inicios. En el movimiento cooperativista mexicano se destaca principalmente la banca social, las uniones de crédito que representan una fuerza económica especialmente para el sector rural. En el año 1995, las operaciones crediticias llegaron a 934,146 pesos de los cuales recuperaron 564,270 pesos.

ALGUNAS MICROFINANCIERAS QUE OPERAN EN MÉXICO

FINCOMUN

A continuación se detalla la información obtenida sobre FINCOMUN. Cabe mencionar que este es un caso sumamente interesante ya que la institución cuenta con una importante experiencia en la operación con poblaciones similares al objetivo del Gobierno del DF.

Apartado jurídico

FINCOMUN se estructura bajo la figura jurídica de Unión de Crédito, la cual se encuentra regulada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Para poder operar, y conformarse como tal, obtuvo autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), con el visto bueno de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), en 1994. Para ello -según lo establecido por la propia ley-, tuvo que hacer un depósito en Nacional Financiera a favor de la Tesorería de la Federación del equivalente al diez por ciento del capital mínimo requerido para constituir una unión de crédito.

Para poder formar la unión de crédito, se organizó como una Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de CV.) De esta forma, FINCOMUN puede llevar a cabo las siguientes actividades:

- Facilitar el uso de crédito a sus socios y prestar su garantía o aval en los créditos que contraten sus socios; recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y fianzas del país o exteriores, así como de sus proveedores;
- Emitir titulas de crédito entre el público inversionista:
- Practicar con los socios operaciones de descuento.
- Préstamo Y crédito de toda clase;
- Recibir de sus socios depósitos de dinero, con el fin de
- Prestar servicios de caja. Cuyos saldos podrán ser invertidos en instituciones de crédito o en valores gubernamentales;

- Recibir de sus socios depósitos de ahorro; En cuanto a las prohibiciones, FINCOMUN no puede realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión; promover la organización Y administrar empresas:
- Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos, por cuenta de sus socios.

En tanto unión de crédito, FINCOMUN únicamente puede operar con sus socios, no puede, bajo ningún concepto, realizar actividades con personas ajenas a la institución o con el público en general. Dentro de este esquema los socios podrán ser personas físicas o morales. Sin embargo, libra dicha restricción a través de incorporar a los solicitantes a la unión en calidad de socios. Ello se realiza mediante la venta de acciones, las cuales pueden ser adquiridas desde diez pesos.

Como parte de los requerimientos para instituirse como unión de crédito y estar regulada por la CNBV y la SHCP, FINCOMUN esta obligado a aportar la información y los documentos que le soliciten dichas autoridades, según el ámbito de competencia de cada una. La inspección y vigilancia en particular quedará a cargo de la CNBV. Estando obligado FINCOMUN a permitir en todo momento las visitas de inspección por parte del personal de dichos órganos. Además, como resultado de esta vigilancia y supervisión, está sujeto a la intervención y a la imposición de multas por parte de las autoridades reguladoras.

En cuanto a las prohibiciones, FINCOMUNd no puede realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión; emitir cualquier clase de valores, salvo las acciones de la unión: otorgar fianzas, garantías, cauciones o avales, salvo que sean en favor de sus socios' y pactar condiciones y términos que se aparten significativamente de las prevalecientes en el mercado, de las políticas generales de la entidad o que vayan en contra de las sanas prácticas financieras.

Actualmente, dicha institución se prepara para transitar a una nueva figura jurídica (Sociedad Financiera Popular) bajo el amparo de la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Perfil de la institución

FINCOMUN es una institución financiera fundada en 1994 (antes de la crisis). Cuenta con aproximadamente 15,000 socios. Opera bajo la figura jurídica de Unión de Crédito y es regulada por la SHCP y la CNBV. Tiene como facultades recibir ahorros de sus socios, emitir títulos de crédito, realizar operaciones de descuento y otorgar crédito. Actualmente sólo pueden intermediar consocios a los cuáles se les vende acciones desde \$10 pesos.

En la actualidad se prepara para transitar a una nueva figura jurídica bajo la Nueva Ley de Ahorro y Préstamo como una institución Financiera Popular.

Por política no otorgan financiamiento a nuevos negocios, sólo en el caso de que el principal interviniente tenga amplia experiencia en el tipo de negocio que ahora inicia.

La misión de FINCOMUN (tal y cual se anota en el acta constitutiva) es fomentar la cultura del ahorro, apoyar a las empresas, contribuir a la mejora de la vida familiar Y realizar obras sociales.

Operación

FINCOMUN opera en el área metropolitana de la Ciudad de México, directamente con microempresarios del sector comercio, industria Y servicios, aunque gran parte de su cartera de clientes se encuentra concentrada en el comercio.

Estructura

FINCOMUN cuenta con oficinas en las siguientes localidades:

- Iztapalapa
- Nezahualcoyótl.
- (San Nicolás Totolapan.

- Coyoacán (matriz).
- Aragón.
- Ecatepec
- San Miguel

La estructura típica de una sucursal se integra por:

- Un coordinador.
- 2 a 3 asesores de crédito.
- Caja.
- Guardia de seguridad.

Escala de salarios

Los asesores de negocio cuentan con la siguiente estructura de salarios:

1. Reciente incorporación: \$3,800 pesos
2. Júnior: \$6,500 pesos
3. Senior: \$8,000 pesos

Productos

Se cuenta con los siguientes productos de crédito:

- Créditos refaccionarios;
- Créditos de Avío;
- Mejoramiento de local

Para el caso de clientes nuevos (primer crédito) los montos del crédito van desde los 500 a 35,000 pesos.

Las operaciones más grandes oscilan \$200,000 y los \$300,000 pesos. La tasa de interés que FINCOMUN aplica es de 6% mensual sobre saldos insolutos; esta tasa esta fija desde El inicio de operaciones de la institución (1994).

Los plazos en los que se operan la mayoría de las operaciones oscilan entre 4 y 6 meses para créditos de habilitación o avío y de 4 a 8 meses para créditos refaccionarios. En el caso de operaciones para mejoramiento de vivienda se cuenta con operaciones con plazos de entre 4 y 12 meses.

Los plazos de 8 a 12 meses sólo aplican a acreditados con buen historial de pago. Los pagos se realizan de forma semanal o catorcena Y el día de pago permanece fijo.

El mecanismo de pago se realiza vía pago directo en la sucursal de FINCOMUN o bien con fichas del banco operador (con HSBC) El depósito de Ahorro se realiza directamente en la caja de FINCOMUN

Análisis de crédito

El personal que se encarga de analizar el crédito son asesores de crédito. Estos realizan la investigación de crédito y el análisis. Utilizan como herramienta de soporte un sistema de evaluación (Sistema de Análisis Experto de Micro crédito) que tiene como plataforma una PALM.

Basan la evaluación de las solicitudes en dos conceptos:

Capacidad morar y económica.

Capacidad moral del solicitante: esta se analiza utilizando referencias. En principio se piden 6 de estas, 3 comerciales y 3 personales.

En el caso de que la solicitud sea de un cliente conocido, se analiza el comportamiento de pago en sus operaciones anteriores. Un cliente que tenga menos de tres atrasos se le puede incrementar la línea de crédito o renovar. Si un cliente tiene más de 3 retrasos se le puede incrementar la línea de crédito o renovar. Si un cliente tiene más de 3 retrasos se le disminuye la línea

Los clientes que incurren en atrasos son penalizados con importes fijos, es decir no con tasa o porcentajes del crédito, sino con multas que van de 30 a 150 pesos, dependiendo del importe del crédito.

Capacidad económica: el proceso de análisis de solicitudes se puede segmentar en las siguientes tareas:

1. Revisión.
2. Antecedentes, y
3. Referencias.

Se visita el negocio (casi todos son puestos en mercados, vendedoras de cosméticos, comercios, etc.) y se evalúa la experiencia que tiene el empresario en el negocio, se revisa que tenga al menos 1 año de funcionamiento o bien experiencia en el sector de al menos 8 meses.

- a) revisión de avales;
- b) análisis de garantías;
- c) revisión de antecedentes de crédito; d) identificación del objeto del crédito.

Se obtiene la información con detalle de lo que se realizará con el crédito. Posteriormente se comprueba que el crédito haya sido utilizado de forma adecuada (que los bienes o productos que se financian existan y estén en buenas condiciones Por contrato el cliente tiene 15 días para confirmar que se han utilizado los fondos de forma correcta.

Análisis de la información financiera

Se revisan los activos del negocio, y se hace una descripción detallada de cada uno (como el refrigerador, estantería, televisor, entre otros). Para cada activo se estima un valor comercial. Se construye un balance simplificado, donde se Tienen:

- Los pasivos. Si tienen tarjeta de crédito o están en alguna "tanda". En el caso de que la operación supere los 15,000 pesos se deberá consultar el Buró de Crédito (el costo de la consulta al Buró oscila entre 30 y 50 pesos).
- Se analizan los importes, el plazo, se determina la frecuencia de pago.
- Se realiza un cálculo de cash flow, en el cual se identifica el "ahorro" familiar diario que se requiere para pagar el crédito, este se compara con gastos familiares y costos de operación. (Se toman en cuenta el número de hijos, si la casa es propia o alquilada, etc.) Se calcula el margen del negocio acorde con las cifras disponibles (normalmente escasas).

Observaciones generales a la solicitud

Se obtienen observaciones generales sobre el acreditado (condiciones del local u otros aspectos).

Generación de informa final

Se genera un reporte final para el comité de crédito. Se solicitan garantías que cubran la operación con al menos una relación de

2.1. Esta cobertura esta integrada mayoritariamente por "prendas" o avales Se toman desde utensilios (refrigeradores, rebanadora de embutidos, menajes de casa, entre otros).

En el caso de que el solicitante alquile su habitación, se solicita que alguno de los avales tenga casa propia, esto es para aquellas operaciones de mayor envergadura. Para operaciones de importes "altos" y en los casos que no se conozca al acreditado se realiza una consulta al Buró de Crédito.

Por último se dictamina la operación, que para operaciones menores a 15,000 pesos tarda en promedio 2 días y para operaciones mayores 3 días.

Se cuenta con un comité de crédito a nivel central, este atiende alrededor de 30 a 40 solicitudes al día, de las cuales aproximadamente 10 son operaciones nuevas. El comité autoriza operaciones hasta 35,000 pesos, por arriba de esta cifra el director general tendrá que autorizar, y para operaciones de importes muy altos el consejo.

CAME

Crédito y Ahorro Mejoría para el Emprendedor (CAME) es una institución fundada en 1992 como una asociación civil. Su primer grupo de créditos fue otorgado en agosto de 1993, con el fin de atender a grupos marginados de Chalco.

Misión de la institución

Combatir la pobreza, fomentar el ahorro, el crédito y las Actividades productivas.

Población objetivo

CAME tiene como objetivo otorgar apoyo económico a personas de bajos recursos y en pobreza extrema. La población de Valle de Chalco fue el primer lugar en donde se enfocó el esfuerzo, debido a que en este lugar se ubica una concentración importante de población sumamente pobre. En la actualidad se proporciona créditos a los habitantes de Valle de Chalco, Chalco cabecera, Los Reyes e Ixtapalapa; y en poco tiempo se instalarán oficinas en Tlahuac.

Los créditos se otorgan principalmente para actividades relacionadas con el comercio pequeño, para venta de tejidos, joyería, taller de bicicletas, puestos en el mercado, entre otros.

Formación de grupos

Los promotores tienen el objetivo de propiciar la Organización de grupos para que CAME pueda otorgarles créditos. Los grupos se forman con un mínimo de 25 personas, aunque en algunos casos puede ser menor. El objetivo del crédito se encuentra orientado a la generación de ingresos por parte de los grupos de bajos ingresos, de tal forma, que les sea posible generar una dinámica auto sustentable.

En general, el promotor recomienda que los miembros del grupo se conozcan, que se organicen para elegir al presidente, al secretario, los cajeros y al comité de honor, y que escriban un reglamento interno de funcionamiento del grupo. El tiempo promedio en que el promotor entrevista a los miembros del grupo y en que éste se forma es de 8 semanas como máximo.

Existe un 20% de deserción, cuyas causas principales son: a los posibles beneficiarios no les gusta la duración de las reuniones, ir al banco a pagar en bonos del ahorro y las expulsiones.

Los promotores

En un principio los promotores contaban con un perfil universitario; sin embargo, los ejecutivos de CAME se dieron cuenta que para el manejo de los grupos es suficiente contar con el bachillerato. Lo más importante es que los promotores tengan la capacidad de organizar y facilitar el desarrollo del grupo

Los promotores tienen una capacitación breve antes de manejar grupos donde se revisan las formas para convocar y formar grupos, y la metodología general de CAME para fomentar el ahorro, el crédito y la inversión productiva. La Capacitación se encuentra a cargo de los promotores expertos y tiene dos etapas: la primera consiste en sesiones grupales, y en la segunda los nuevos promotores trabajan como ayudantes de los promotores expertos.

En un principio para la selección de los promotores su lugar de residencia no era considerado como un factor importante. El procedimiento actualmente se lleva de manera más eficiente, ya que se busca contratar a promotores que preferentemente vivan en la zona de atención, ya que se ha ubicado que cuentan con mayores posibilidades de generar nuevos grupos, además de conocer mejor la Zona e incluso contar con vínculos personales que les permiten llevar a cabo su tarea de mejor forma.

Los promotores deben entregar a su Supervisor un organigrama con los tiempos que dedica para atender a sus grupos. No existe límite en la cantidad de grupos que puede manejar un promotor, sin embargo, el máximo a la fecha ha sido de 15 grupos por promotor.

El promotor trabaja con un sueldo fijo inicial de \$2,000 pesos con revisiones anuales, además de una comisión por colocación y recuperación. La comisión es el incentivo más importante para que el Promotor forme más grupos, puesto que representa el 18% de los intereses que pagan sus grupos.

Existen promotores que ganan hasta \$20,000 pesos.

Número de acreditados

Actualmente se tienen 750 grupos y cerca de 20 mil socios.

Fuentes de aportaciones de capital

El capital semilla fue aportado a través de donativos de instituciones extranjeras y programas nacionales como la Fundación Ford, el Programa Nacional de Fomento a la Microempresa de la Secretaría de Economía y de Sedesol, principalmente.

La fundación de los Emprendedores es una institución hermana que da créditos individuales a microempresario con negocio establecido.

Productos Financieros

Los créditos que se otorgan van de \$400 hasta \$15,000 pesos por persona. El préstamo es a 16 semanas y se paga semanalmente.

Los promotores deben proponer a los miembros del grupo que ahorren durante la formación del grupo para tener derecho al primer préstamo. Para los siguientes ciclos existe un crédito individual diferenciado; tal diferenciación depende del nivel de ahorro alcanzado y del cumplimiento de pago. No hay límites de ciclo de ahorro y crédito.

Los socios del grupo pueden obtener préstamos de CAME o del grupo. El consejo ejecutivo del grupo maneja el ahorro y los créditos internos.

La cartera actual de CAME es de cerca de \$30 millones otorgada en 750 grupos y 20 mil socios, pero los grupos han generado cerca de \$55 millones de pesos.

Actualmente se tiene aproximadamente 20 mil socios, que constituyen 750 grupos, y representan 55 millones de pesos.

La cartera vencida es prácticamente inexistente debido a que el grupo es responsable solidario, tiene un control de la información de los socios y se mantiene el interés por nuevos préstamos. Existe un poco de morosidad interna pero es resuelta con el comité de honor.

Hasta la fecha ningún socio ha perdido sus ahorros. La tasa de interés es 5.5% mensual, pero si al final del ciclo el grupo pago con regularidad se le devuelve la cuarta parte; en esta caso la tasa es de 4.125% mensual.

Criterios para el otorgamiento

Los socios se comprometen con el grupo, por lo que tienen que firmar un pagaré; de igual forma, el grupo, representado por el comité ejecutivo, se compromete con CAME, por lo que a su vez tiene que firmar un pagaré.

En caso de que el acreditado no sepa leer y escribir se utiliza la huella digital. El depósito de Cuenta interna se realiza en la banca comercial. El día de la inauguración del ciclo se reparte los cheques individuales y se firma el pagaré y su tarjeta de socio.

La tarjeta pareja de ahorro y pago consiste en dos tarjetas iguales en mano del socio y el grupo. Los socios y el grupo depositan sus pagos en bonos del ahorro nacional.

Sistema de monitoreo

El sistema de monitoreo de CAME se lleva a cabo la revisión de los depósitos en bonos del ahorro nacional El sistema de monitoreo interno del grupo esta a cargo del comité ejecutivo.

En el lugar de las reuniones semanales se cuelga una manta con información relativa a los pagos.

Sistema de recuperación

Los pagos de capital e intereses son semanales.

Sistemas de incentivos de pago

No tienen un sistema de incentivos debido al alto cumplimiento de pagos de los grupos.

Organizacional

CAME se conforma por un patronato con cinco integrantes El manejo está a cargo de un Comité de Dirección integrado por el Gerente de Operaciones, el de Administración Y Finanzas y el Gerente de Personal.

El gerente de operaciones tiene a su cargo el jefe de sucursal. A la fecha existen tres sucursales: Valle de Chalco, Chalco cabecera e Ixtapaluca.

En cada sucursal hay un jefe de sucursal. Personal administrativo Y los cajeros. El jefe de sucursal tiene promotores a su cargo En la actualidad son entre 15 Y 18 promotores en promedio.

El 50% de los grupos están en el Valle de Chalco, 25% en Chalco cabecera y 25% en Ixtapaluca.

Capacitación y asistencia técnica

La capacitación que tienen los integrantes de los grupos se encuentra referida exclusivamente al aprendizaje para manejar su ahorro, crédito y /a inversión de su dinero.

Sistema de información

Se contrató el servicio de una empresa para diseñar una base de datos de los acreditados. La base de datos físicamente esta en la oficina central de Chalco.

En la planeación se considera que las cajas de cada sucursal tendrán una Palm con la información de la base de datos.

Servicios de salud

Los trabajadores de CAME tienen un seguro de vida por \$10 mil pesos, cuentan con los servicios del IMSS y se tiene un convenio con el Hospital de Jesús para que los promotores se atiendan.

Lecciones

- La aplicación exitosa de la metodología Grammen en la formación de grupos para la asignación de créditos.
- La formación de grupos donde exista un comité ejecutivo: presidente, secretario y cajeros; y un comité de honor que resuelva los problemas del grupo.
- La identificación clara de la población objetivo –personas marginadas consideradas pobres-y su ubicación geográfica.
- La instrumentación de un programa de incentivos claros para los acreditados y los promotores.
- La utilización del sistema financiero para el manejo de las cuentas del grupo y los pagos de éste a CAME.

| Estructura de ingresos | |
|-------------------------------------|-------|
| Concepto | % |
| Ingresos por crédito | 42.94 |
| Inversiones (productos financieros) | 13.45 |
| Donaciones | 43.61 |
| Total | 100 |

| Distribución de Activos y Pasivos | |
|--|-------|
| Concepto | % |
| Activos | 100 |
| Bancos | 6.54 |
| Inversiones en valores | 45.66 |
| ISR | 0.08 |
| Deudores varios | 2.03 |
| Cartera | 35.10 |
| IVA | 2.48 |
| Activo Fijo | 2.52 |
| Inmuebles | 5.59 |

| | |
|---------------------------|-------|
| Pasivo y Capital | 100 |
| Pasivo a Corto Plazo | 37.76 |
| Patrimonio | 0.73 |
| Resultado años anteriores | 54.64 |
| Resultado del ejercicio | 6.87 |

Cuadro 3. Estructura de costos operativos

| Concepto | % |
|-----------------------------------|--------------|
| Gastos | |
| Personal | 78.0 |
| Administración | 22.0 |
| Total de costos operativos | 100.0 |
| Costos financieros | 0.0 |
| Gastos Totales | 100.0 |
| Ingresos (con donativos) | 115.8 |
| Ingresos (sin donativos) | 65.3 |

Cuadro 4. Indicadores de eficiencia operativa

| Concepto | |
|--|-----------|
| Recursos de personal | |
| Numero promedio de promotores | 13.6 |
| Numero promedio de personal en operaciones de crédito | 11 |
| Información de gestión | |
| Numero de préstamos desembolsados durante año / persona | 5,545 |
| Monto desembolsado en el año (\$) | 5,337,943 |
| Monto promedio de préstamo desembolsado / persona | 962 |
| Información de cartera | |
| Promedio de cartera de prestamos vigentes / persona (\$) | 1,158,739 |
| Numero de prestamos activos por persona | 1,831 |
| Saldo promedio de prestamos vigentes / persona (\$) | 632 |
| Indicadores de eficiencia | |
| <i>Indicadores de gestión</i> | |
| Prestamos desembolsados por promotor / año (\$) | 392,496 |

| | |
|--|--------|
| Monto desembolsado por promotor / año | 408 |
| <i>Indicadores de cartera</i> | |
| Prestamos activos por promotor | 135 |
| Cartera vigente por promotor | 71,152 |
| Prestamos vigentes por total del personal de crédito | 74 |
| Cartera vigente por total personal de crédito (\$) | 47,102 |

COMPARTAMOS

Compartamos es una institución dedicada a la Provisión de servicios financieros para personas emprendedoras que viven en condiciones de desventaja. Es una institución de micro finanzas regulada con su centro de actividades localizado en la Ciudad de México. Entre los principales accionistas se encuentra ACCION International's Gateway Fund, Profund e inversionistas privados mexicanos.

Marco Jurídico

Compartamos surge a partir del grupo denominado "Gente Nueva", el cual nace en 1982. En 1985 se funda la Asociación "Programa Compartamos" como una Institución de Asistencia Privada (IAP). Sin embargo, no es hasta 1990-91 que Compartamos inicia como una institución de otorgamiento de micro créditos, una entidad "que reconociendo la dignidad de la persona, promueve la autosuficiencia de quienes viven en condiciones de pobreza a través de la generación de oportunidades de desarrollo económico y cultural".

El crecimiento de Compartamos fue muy importante, lo que los orilló a transformarse. En octubre del año 2000, recibieron la aprobación por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para constituirse en una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL); la cual comenzó a operar a principios del año

2001, una vez cerrado el ejercicio fiscal del 2000, por parte de Compartamos IAP.

Como una SOFOL, Compartamos pudo expandir sus tareas y su campo de acción. A través de esta figura jurídica, pudieron llevar a cabo una serie de actividades que antes no podía.

Como SOFOL, se encuentran regulados por la Ley de Instituciones de Crédito (Artículo 103, Fracción IV) y por reglas de operación especiales emitidas por la SHCP. El objeto de las SOFOLES es "captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector". Para tal efecto, deben constituirse en una Sociedad Anónima, tener como socios a personas con solvencia moral, establecer su domicilio social en territorio nacional y suscribir y pagar el capital mínimo requerido (48 millones de pesos, para el caso de Compartamos, con una posterior ampliación a 60 millones).

Como una Sociedad Financiera, pueden captar recursos del público inversionista, obtener créditos de entidades financieras nacionales y del extranjero, otorgar créditos a las actividades o sectores señalados en la autorización para operar, invertir sus recursos líquidos en instrumentos de captación de entidades financieras, así como en instrumentos de deuda de fácil realización, y adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de sus actividades.

Por el contrario, Compartamos, en tanto una SOFOL, tiene prohibido captar recursos en términos distintos a los permitidos por la ley y las reglas respectivas, celebrar operaciones y otorgar servicio en los que pacten condiciones y términos que se aparten de las políticas generales de la sociedad, celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de las sociedades sus funcionarios o empleados, comerciar con mercancías y servicios de cualquier clase, participar en sociedades distintas de las señaladas en la normatividad aplicable, explotar

por su cuenta establecimientos mercantiles, industriales o fincas rusticas, destinar los recursos que capten a fines distintos de los permitidos y realizar operaciones no autorizadas.

Perfil de la Institución

Como se menciona en el apartado anterior COMPARTAMOS es una institución que inició operaciones como una Organización No Gubernamental denominada Gente Nueva. Esta ONG cuenta con el apoyo de la Universidad Anáhuac, y orientaba su estrategia en tres ejes: a) la consolidación de valores a través de congresos y seminarios; b) acción social mediante apoyo a través de micro finanzas y distribución de despensas para grupos pobres; y e) la construcción de un hospital para el apoyo integral a grupos indígenas (mazahuas). A partir de una asociación con ACCION, COMPARTAMOS se orientó al mercado de microcréditos para zonas urbanas, ya que hasta 1998 se había orientado fundamentalmente a zonas rurales.

De la constitución de una ONG se traslada hacia una Institución de Asistencia Privada hasta principios del 2001, en donde se autoriza su operación como Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL). El capital semilla de la institución provino de donadores privados, tanto personas físicas, como morales, así como una donación del BID por 500 mil dólares a una tasa anual del 1 %.

De la vertiente de acción social surge el Programa Generadores de Ingreso, el cual se constituye a partir de una prueba piloto impulsada durante 1990 mediante la utilización de la metodología de village banking.

Operación

Compartamos opera fundamentalmente en el medio rural, y a partir de 1998 opera en el área metropolitana de la ciudad de México, fundamentalmente en el sector comercio.

Estructura

Actualmente cuenta con 35 sucursales distribuidas en los estados de:

1. Chiapas
2. Oaxaca
3. Puebla
4. Estado de México
5. Michoacán
6. Coahuila
7. Nuevo León
8. Veracruz
9. Yucatán
10. Tlaxcala

La estructura típica de una sucursal se integra por:

- Gerente
- Promotores
- Administrador de sistema

Productos

Compartamos cuenta con los siguientes productos de crédito:

- Programa generadores de ingreso (rural).
- Programa Generadores de Ingreso (urbano).
- Crédito individual (urbano).

Programa generadores de Ingreso (Rural). Es el primer programa con el que inició operaciones COMPARATAMOS. Opera a partir de la constitución de un grupo de 20 personas como mínimo (preferentemente mujeres), en donde se utiliza el sistema de garantía solidaria. Previo al otorgamiento del crédito se tiene que cumplir con el requisito de constituir una cuenta mancomunada en una institución de la banca comercial con el 10% del total del crédito solicitado, la cual debe estar a plazo fijo. En términos del crédito, para el caso de clientes

nuevos (primer crédito) es de 800 pesos, incrementándose de manera progresiva hasta los 15,000 pesos.

La tasa de interés aplicable es variable con un rango del 4.5% al 6% mensual sobre saldos insolutos la cual se determina de acuerdo a la puntualidad en el pago. Los plazos en los que se operan la mayoría de las operaciones son de 16 semanas.

El mecanismo de pago se realiza vía pago directo en una sucursal bancaria, y se realiza un solo depósito por grupo; es decir, el día anterior al depósito el grupo se reúne para juntar el importe del pago contando con la presencia del promotor, y al día siguiente normalmente la persona que se ha acordado dentro del grupo que opere como tesorera es la que realiza el pago.

Programa generadores de Ingreso (Urbano). El programa opera bajo los mismos principios, salvo que considera la constitución de grupos de; entre 3 y 6 personas.

Crédito individual. Este crédito se encuentra en fase piloto, y los montos van desde los 10 hasta los 50 mil pesos. Para este tipo de financiamiento se exige garantía real, con tasas que fluctúan entre el 3.8% y el 4.5%. Se ha orientado fundamentalmente hacia el comercio en las zonas de Iztapalapa, Chimalhuacán y Ciudad Nezahualcóyotl

Análisis de crédito

El proceso crediticio se lleva a cabo a partir de un sistema de promotores (350 distribuidos a través de sus 35 sucursales). Los promotores pasan por un proceso de capacitación -generado por el Departamento de Capacitación de COMPARTAMOS- en donde son certificados. Los promotores cuentan con un esquema de incentivos fundamentado en el otorgamiento de un bono por colocación, calidad y recuperación de su cartera que puede ser hasta un 100% igual a su sueldo base - actualmente es de 3,500 mensuales más el bono, pudiendo llegar a 7, 000. De igual forma, existe un sistema de escalafón en el área de promoción que incide sobre la posibilidad de mejorar nivel y salario con

base en los resultados obtenidos- pasando de promotor junior a señor, a coordinador de promotores y gerente.

Los promotores se encuentran encargados del todo el proceso crediticio. La selección de nuevos acreditados se lleva a cabo mediante el diagnóstico del grupo solicitante -para lo que se utiliza una Palm Pilot con un programa-diseñado por COMPARTAMOS. Para la evaluación se utilizan los elementos que genera el programa y se realizan tres sesiones de promoción, en las cuales se otorga información a los miembros del grupo y se genera un acercamiento con el grupo para consolidar una relación más sólida, así como conformar un diagnóstico subjetivo de la solidez del grupo. Finalmente se genera un reporte y con base en los resultados se acepta al grupo y se liberan los recursos directamente en las sucursales, por lo que la decisión de otorgamiento se encuentra descentralizada, No se lleva a cabo una verificación en el buró de crédito. La Tesorería y la Cartera se encuentran centralizadas en las oficinas de la Ciudad de México. Los tiempos de entrega son de una semana cuando al grupo ya se le ha entregado un crédito, y de un mes cuando es un grupo nuevo -son tres semanas para realizar las tres sesiones.

La recuperación se sustenta en el ahorro inicial (10% del monto solicitado), así como en ahorro incrementado semanal, el cual es sugerido por el promotor. De igual forma, la metodología del grupo solidario, presenta una presión social que incide sobre la recuperación. COMPARTAMOS presenta un nivel de recuperación del 99% de su cartera.

Situación financiera

La situación financiera de COMPARTAMOS se ha modificado como resultado de su aprobación como SOFOL. Para efectos de su constitución, se generó una aportación de capital de 48 millones, la cual se ha incrementado recientemente a 60 millones. COMPARTAMOS tiene actualmente una cartera cercana a los 190 millones de pesos.

| | |
|-----------------------------------|---------------|
| Número activo de clientes: | 81,000 |
| Portafolio activo: | 19 |

millones de dólares

Balance crediticio promedio: \$161

dólares

Portafolio en riesgo: 0.56%

Porcentaje de clientes mujeres: 99%

| Principales indicadores de COMPARTAMOS | | | | | |
|---|--|-----------------------------|------------------------------|--|---|
| Año | Monro distribuido (dls) | Clientes Activos | Portafolio Activo | Balance de crédito promedio | Porcentaje de clientes mujeres |
| 1995 | 1802799 | 17500 | 547176 | 31 | 100% |
| 1996 | 5016967 | 26176 | 1448453 | 54 | 100% |
| 1997 | 9502795 | 32254 | 2150757 | 67 | 100% |
| 1998 | 14462189 | 43401 | 2864122 | 66 | 100% |
| 1999 | 24567000 | 48835 | 6223000 | 127 | 100% |
| 2000 | 46519165 | 64141 | 10336943 | 161 | 99% |

CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación se destacó la importancia del financiamiento a la microempresa siendo esta un ente fundamental en el proceso del desarrollo económico y social del país; el reconocimiento de este sector o del sistema de la microempresa como parte de la economía requiere de una mayor presencia y promoción, elementos de los cuales carece dado el pequeño volumen con que operan las microempresas en lo particular y los montos tan bajos de las transacciones de las instituciones de micro finanzas y de las organizaciones que prestan servicios financieros y no financieros a las mismas.

Constituido por operaciones aisladas, la medición de este sistema o sector de la economía suele ser equivocada, al ubicarlo como un aspecto marginal de la economía del país. Para que el sistema de servicios financieros y no financieros a la microempresa pueda ser un intermediario en la economía, es conveniente que los participantes en este sistema se identifiquen así mismos como partes o miembros de una industria o de un sector, que sí bien en su etapa actual es poco desarrollado tiene un futuro prometedor.

Creemos que en México el sistema financiero no ha cumplido con su función de apoyar al desarrollo económico, debido en gran parte a los cambios que ha experimentado y en especial la banca comercial; en este sentido el momento actual es crítico debido a la escasez de financiamiento a las microempresas y como consecuencia las ha llevado a buscar financiamiento a través de otras vías.

La escasa participación de la Banca Comercial en el financiamiento a la microempresa se debe principalmente a la percepción de los banqueros argumentando que los microcréditos son costosos y de alto riesgo en su recuperación, así como las barreras socioeconómicas y culturales que han existido entre la banca comercial y los microempresarios. Tomando en cuenta esto, el compromiso de la banca comercial con respecto al financiamiento ha sido generalmente frágil, y con la ausencia de una metodología financiera apropiada para ofrecer servicios al sector microempresarial, la atención de un

gran número de clientes de bajos ingresos y la adopción de garantías sustitutas efectivas. Sin dejar de lado la crisis económica y financiera que atravesó el país en la segunda mitad de la década pasada, observándose una caída en el otorgamiento de créditos por parte de este sector y el rechazo a toda idea y posibilidad de trabajar con microempresas, así como la de financiar el desarrollo económico.

Otro intermediario fundamental es la Banca de Desarrollo que se ha caracterizado por implementar programas dirigidos a la microempresa, pero con un número mayor de fracasos en comparación con mas experiencias exitosas, debido a que estos programan no fueron lo suficientemente vigilados y supervisados en la canalización de recursos, aunado a esto el manejo de la política económica implementada por los gobiernos en turno, que poco ayudaron a fortalece a este barca de desarrollo generando un aumento progresivo de sus pasivos, desatendiendo su misión y razón de ser, que es la de financiar el desarrollo económico del país a través de proyectos productivos. Con la caída del otorgamiento de crédito, el fracaso de programas sectoriales y la implementación de las Uniones de Crédito por Nacional Financiera no se cumplió la meta primordial para ampliar las oportunidades económicas.

Los principios existentes dentro de las técnicas alternativas para ofrecer servicios financieras a las personas de bajos ingresos a través de las Micro finanzas, son iguales a los que se encuentran dentro de cualquier sistema financiero e incluyen los siguientes elementos: una perspectiva de mercado que comprende las preferencias del grupo de clientes y diseña productos para satisfacerlas, así como el reconocimiento de que los ahorros pueden ser tan importantes como el crédito para las microempresas y el resto de la economía. Con la participación de las instituciones financieramente viables, es decir. Que recuperen los gastos y obtengan ganancias en sus operaciones financieras y reúna fondos a partir de fuentes no subsidiadas, la evolución de estas instituciones lleva a las micro finanzas hacia una intermediación financiera real y este pensamiento introduce a la microempresa un enfoque de desarrollo.

La existencia de instituciones o programas de crédito y ahorro para personas de bajos ingresos, no es algo nuevo, estos mecanismos surgieron ante la necesidad de ofrecer servicios financieros a un amplio sector, de la población, olvidado o descuidado por el sector bancario comercial, sin embargo, durante las dos últimas décadas se ha observado un importante desarrollo de nuevas metodologías para la provisión de estos servicios financieros, especialmente de micro créditos. En general han sido promovidas por algunos gobiernos, pero su mayor impulso proviene de la misma sociedad a través de organizaciones no gubernamentales y de Instituciones Micro financieras principalmente, con la esperanza de reducir los altos índices de pobreza de la población.

Se argumenta que las instituciones Micro financieras en México, que adoptan ciertos principios clave de otorgamiento de créditos y servicios de ahorro demuestran una estrategia prometedora para proporcionar un acceso más amplio a los servicios financieros. Estas instituciones están situadas en un contexto de desarrollo del sistema financiero como una propuesta de sistemas financieros para la microempresa. La escala y la autosuficiencia financiera se han convertido en dos principios las necesidades de los empresarios de bajos ingresos en todo el mundo.

La atención al crecimiento y al desarrollo es imperativa por que existen millones de empresarios que carecen de acceso a los servicios financieros. Si se ha de atender a estos microempresarios, entonces los modelos de financiamiento a la microempresa deben tener características de diseño que permitan la expansión continua. La atención a la autosuficiencia financiera en la ampliación de los servicios financieros a las microempresas se deriva del compromiso de este desarrollo. La única forma en que las instituciones puedan crecer y continuar su desarrollo es volviéndose autosuficientes financieramente. Los ejemplos más exitosos del préstamo a gran escala a microempresas se han logrado a través de instituciones financieras especializadas que han podido obtener buenos resultados con pocos o ningún subsidio.

De acuerdo a lo expuesto en este trabajo: las Instituciones Micro financieras como parte del sector financiero no bancario, emergen como una importante

alternativa para satisfacer los requerimientos de financiamiento a las Microempresas, aprovechando sus características básicas, como es el conocimiento y especialización del mercado de la micro y pequeña empresa, el otorgamiento de crédito razonado, la oferta de instrumentos de acuerdo a las necesidades de la población, el establecimiento de oficinas cercanas al cliente, así como el manejo de tasas de interés más bajas en comparación con fuentes de financiamiento informales, entre otras. El financiamiento a la microempresa permite la incorporación de estas en el desarrollo productivo del país, las Instituciones Micro financieras les brindan servicios financieros con metodologías y estrategias particulares. En consecuencia, la efectividad en la provisión de servicios financieros (microcréditos) parte del conocimiento de los micronegocios a los que va enfocado especialmente cuando la actividad económica de un país se basa en este tipo de empresas.

Tomando en cuenta lo anterior, el fortalecimiento de la microempresa abrirá espacios de oportunidades productivas, permitiendo la inserción de gran parte de la población que ve a la microempresa como fuente generadora de empleo e ingreso y potenciadora del desarrollo económico.

RECOMENDACIONES

Todo financiamiento es resultado de una necesidad, es por ello, que se requiere que el financiamiento sea planeado, por tanto la microempresa debe tomar en cuenta lo siguiente:

La microempresa debe analizar sus necesidades de financiamiento y con base en ello:

- Determinar el monto de los recursos necesarios, para cubrir sus necesidades monetarias.
- El tiempo que necesita para pagar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa, sin descuidar la fecha de los vencimientos de los pagos, e incluso periodos de gracia.
- Tasa de interés a la que está sujeto el préstamo, dependiendo de sus necesidades.

El análisis de las fuentes de financiamiento. En este contexto, es importante conocer de cada fuente:

- El monto máximo y el mínimo que otorgan.
- El tipo de crédito que manejan y sus condiciones.
- Tipos de documentos que solicitan.
- Políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración)
- Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones.
- Los tiempos máximos para cada tipo de crédito.

Para fortalecer el sector de las Micro finanzas se requiere que la gente tenga confianza en la continuidad de las Instituciones Micro financieras. Aún cuando los establecimientos domésticos y las empresas tomen préstamos de instituciones en las que no confían, depositarán voluntariamente sus ahorros sólo cuando tengan confianza en la institución (pública o privada). Las Instituciones Micro financieras que dan servicios a nivel local dependen de la movilización de ahorro, cuyo éxito depende en gran medida de la confianza.

Para que las Instituciones Micro financieras puedan ser una alternativa de financiamiento a la microempresa en México y alcancen un nivel de fortalecimiento y sustentabilidad adecuados, se deben aplicar elementos tales como, ofrecer servicios financieros de buena calidad y bajo costo adaptados a las necesidades de las micro empresas y a sus actividades económicas para crear un entorno propicio para este tipo de transacciones financieras ya que las micro finanzas deben considerarse como servicios financieros en pequeña escala para empresas y familias que tradicionalmente han permanecido al margen del sistema financiero formal, en vez del enfoque más limitado de las micro finanzas como servicios para microempresarios pobres, para usar bien las micro finanzas a fin de reducir esta pobreza hay que comprender tanto los aspectos positivos como las limitaciones del micro crédito y reconocer que es necesario complementarlos con otros instrumentos y medidas.

ANEXOS

ANEXO 1

Uno de los objetivos principales del proyecto es recopilar información que muestre la experiencia en México de la microempresa y de los servicios de apoyo que ha tenido; en particular, el de los servicios financieros.

Dentro de estos servicios financieros se encuentran los programas de crédito de la banca privada.

Es por esto que le pedimos nos conteste el siguiente breve cuestionario, agradeciéndole de antemano su tiempo y atención al presente.

Nombre de la institución

Total de activos del banco:

Número de tipos o clases de créditos que otorga la institución:

Número de ejecutivos de crédito por tipo de crédito: Nombre del funcionario que contesta:

Puesto que desempeña:

Teléfono:

e-mail:

Fax:

1. ¿Tiene conocimiento de que aproximadamente el 85 por ciento de las empresas en México son microempresas?

Sí () No ()

2. Su empresa, ¿otorga créditos a microempresarios?

Sí () No ()

3. Si sí los otorga, ¿cuál sería el rango del crédito?

Mínimo:

Máximo:

4. Si no los otorga, señale las principales razones:

a) Los microempresarios son deudores de alto riesgo

b) Los microempresarios no tienen cultura de negocio

e) Los microempresarios no tienen activos o bienes que los respalden

d) Los costos administrativos de otorgar microcréditos son muy altos

e) No es posible aplicar una tasa de interés tan alta que permita solventar los costos y tener una ganancia

f) No se cuenta con ejecutivos de crédito para atender microcréditos

Otras: favor de especificadas:

5. ¿Cuál es el monto mínimo que su institución otorga en un crédito?

\$

6. ¿Bajo qué circunstancias su institución estaría dispuesta a otorgar créditos a los microempresarios?

7. El personal del departamento de crédito de su institución, ¿ha tenido alguna capacitación sobre microfinanciamiento?

Sí () No ()

8. Si ha recibido capacitación, ¿cuál fue el curso y qué institución lo dictó?

9. ¿Su institución desearía que se ofrecieran diversos cursos sobre microfinanciamiento?

Sí () No()

10. ¿Su institución estaría interesada en conocer investigaciones realizadas sobre microfinanciamiento?

Sí () No()

11. ¿Cree su institución que se deberían crear modelos financieros que permitieran hacer más accesible el microfinanciamiento?

Sí () No ()

Si desea realizar cualquier comentario adicional, favor de expresado en las siguientes líneas:

Anexo 2

1. Su institución otorga préstamos a microempresarios porque considera que las microempresas son un sector de la economía que puede ser fuente de desarrollo para nuestro país.

Sí () No()

2. Otras razones importantes que considera su institución para otorgar créditos a las microempresas pueden ser:

- La microempresa crea empleo
- La microempresa puede hacer crecer las exportaciones de productos del país
- La creación y fortalecimiento de las microempresas ayuda a mejorar la distribución del ingreso en el país
- Es un negocio redituable el otorgar préstamos a las microempresas
- Es un mercado potencial en México que no ha sido explotado todavía

3. Entre las características que tiene que tener la microempresa para que su institución decida otorgar un micropréstamo están:

- Tener utilidades demostrables
- Llevar más de un año establecida
- Ubicación de la microempresa
- Tener una estructura administrativa aceptable
- Debe tener una situación contable clara
- Debe tener una estrategia clara de acción

- Debe tener conocimiento en ventas
 - Debe tener dominio técnico de su maquinaria
 - Competencia del negocio
 - Que tengan garantías colaterales
 - Las finanzas de la empresa deben estar definidas
 - No considera ninguna de las anteriores
 -
4. ¿Para otorgar un micropréstamo su institución realiza una evaluación del dueño de la empresa?
Sí () No()
5. Si sí la realiza, ¿qué aspectos evalúa básicamente?
- La edad del propietario
 - El carácter y temperamento del propietario
 - Si tiene una visión clara de lo que quiere de su empresa -Si domina los aspectos contables de su empresa
 - Si revuelve las finanzas de su empresa con las familiares.
 - Si tiene habilidades técnicas
 - Número de horas que trabaja en la microempresa
6. Para calcular el costo total de un crédito otorgado a una microempresa, su institución considera:
- Los costos administrativos operativo s
 - Los costos financieros
 - Los costos de los fondos que se prestan
 - Los costos de las reservas
 - Otros costos:
7. ¿Cómo calcula su institución la tasa de interés aplicada a los micropréstamos?
8. Al calcular la tasa de interés que su institución cobrará en los préstamos, ¿qué factores considera?
- La inflación
 - Los costos de operación
 - Las tasas prevalecientes en el mercado
 - La tasa interbancaria promedio
 - Los costos financieros directos
 - El riesgo por incumplimiento de pago
 - La paridad peso-dólar
 - Otros
9. La tasa de interés que su institución aplica a micropréstamos es:
Sobre saldos insolutos () Sobre la deuda original ()
10. ¿Las tasas de interés que su institución cobra en los préstamos son fijas para todo el periodo o variables? Si varían, ¿cada cuándo varían?, y, ¿en función de qué varían?

11. ¿Calcula su institución diferentes tasas de acuerdo con el giro de la empresa o en función de alguna otra característica?

Sí () No ()

12. ¿Considera que sus tasas son menores, mayores o iguales a las prevalecientes en el mercado informal (usureros) al momento de otorgar el préstamo?

13. ¿Considera que sus tasas son menores, mayores o iguales a las prevalecientes en el mercado de tarjetas de crédito al momento de otorgar el préstamo?

14. ¿Está convencida su institución de que la viabilidad financiera de estos créditos a microempresas depende en gran medida de las tasas de interés que se cobran?

Sí () No()

15. ¿Logra su institución abatir los altos costos administrativos que implica un micropréstamo?

Sí () No()

¿Por qué?

16. Al otorgar un micropréstamo, ¿cómo maneja su institución el riesgo inherente

de morosidad?, ¿qué porcentaje representa éste?

17. Para disminuir el riesgo de morosidad, ¿qué medidas toma?:

- Otorga préstamos a grupos de microempresarios.
- Se vale de la promesa de otorgarles nuevos préstamos .
- Otras

¿ Cuáles?

18. ¿Su institución aplica como evaluación del riesgo una selección de clientes buenos o malos?

Sí () No()

19. ¿Qué proporción de su cartera cree que sea incobable? _____%

20. ¿Utiliza algún modelo para evaluar el riesgo financiero?

Sí () No ()

¿Cuál es éste?

21. ¿Cuenta su institución con personal calificado que pueda realizar una verdadera evaluación del riesgo?

Sí () No ()

22. ¿Está su institución interesada en capacitarse para poder realizar una verdadera evaluación del riesgo?

Sí () No ()

BIBLIOGRAFÍA

- INEGI. Censos Económicos 1999. [En línea] Disponible en: www.inegi.gob.mx [8 de Mayo, 2003]
- Cornejo, Ortega, Villegas. “valuación en la empresa media” departamento de economía UAM I
- SIEM (Página Web del Sistema de Información Empresarial). *PyMEs en México*. [En línea] Disponible en: www.siem.gob.mx/portalsiem/ [8 de Mayo, 2003]
- INEGI. *Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos 1999*. [En línea] Disponible en: www.inegi.gob.mx [12 de Junio, 2002]
- Aguascalientes. *Los errores más comunes en la micro y pequeña empresa... y como solucionarlos*. [En línea] Disponible en: www.creceags.org.mx [23 de Abril, 2003]
- De la Rosa Alburquerque, Ayuzabeth. “La Micro, Pequeña y Mediana empresa en México: sus saberes mitos y problemática” Revista Iztapalapa N. 48 UAM- I 2000.
- Retos y oportunidades del Financiamiento a la Empresa Media, Carlos González Richmond.
- ORTIZ, Guillermo, “La reforma financiera y la Desincorporación Bancaria” F. C.E. (1994).
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, informe anual 1994.
- Economía Mexicana, Nueva Época, Vol. X , núm 2, segundo semestre del 2001.
- Salinas de Gortari Carlos México un paso difícil a la Modernidad Ed. Plaza y Janes, Barcelona,2000.
- SKERTCHLY, Ricardo W. “Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México”, Ed. Porrúa, México 2000.
- COTLER Pablo, “El comportamiento de la banca de desarrollo en México y su compatibilidad con la política económica”, Revista Federalismo y Desarrollo. Julio-Agosto-Septiembre de 2000, núm. 69, Banobras.

- BUENO, Gerardo. “Consideraciones sobre la Banca de Desarrollo en México” Revista Federalismo y Desarrollo. Julio Agosto Septiembre de 2000. numero 69.
- HEGE, Gulli, “Microfinanzas y Pobreza ¿Son válidas las ideas concebidas?, Ed. Unidad de Microempresa, (BID), 1999.
- LEDGERWOOD, Joanna, “Manual de Microfinanzas, Una perspectiva Institucional y Financiera”. Ed. Banco Mundial, Washington, D.C. 1999.
- ORTIZ, Guillermo, “La reforma financiera y la Desincorporación Bancaria” F.C.E. (1994).
- CONDE, Buenfil Carlola, “¿Pueden ahorrar los pobres?”. Colegio Mexiquense, México D.F., 2000.
- Encuesta Nacional de Micronegocios, 1998 (ENAMIN). Instituto Nacioal de Estadística Geografía e Informática. México (2000).
- RUIZ, Durán Clemente. “Microfinanzas: Mejores prácticas a nivel nacional e internacional”. UNAM, Economía. México s/año

DIRECCIONES DE INTERNET

- www.economia.gob.mx
- www.nafin.com
- www.worldbank.org
- www.compartamos.com
- www.fincomun.com