



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA

**MÉXICO**

**LOS MERCADOS DE LAS FINANZAS RURALES Y POPULARES  
EN MÉXICO:  
UNA VISIÓN GLOBAL RÁPIDA SOBRE  
SU MULTIPLICIDAD Y ALCANCE**

**V**

**EL SECTOR DE LAS MICROFINANZAS  
EN MÉXICO**

Carlos A. Alpizar  
Claudio González-Vega

Programa Finanzas Rurales  
The Ohio State University

Proyecto AFIRMA

México, julio de 2006

## ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	4
A.	Las organizaciones de microfinanzas.....	7
B.	Los paradigmas sobre las microfinanzas rurales.....	8
C.	Las microfinanzas mexicanas.....	11
II.	CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES DEL SECTOR DE MICROFINANZAS .....	16
A.	El sector de microfinanzas es joven .....	18
B.	Es un sector en auge.....	21
C.	Ha habido un líder en el sector .....	26
D.	Es un sector de microcrédito .....	28
E.	Falta de transparencia y rezago .....	44
III.	¿POR QUÉ EL SECTOR PRESENTA ESTAS CARACTERÍSTICAS? .....	47
A.	Origen de las OMF en México .....	47
B.	Marco jurídico .....	49
C.	Participación del gobierno y su política actual .....	51
D.	Fuentes de fondos .....	54
IV.	COMPETENCIA Y SOBRE-ENDEUDAMIENTO.....	56
A.	Competencia directa.....	56
B.	Competencia indirecta.....	58
C.	Sobre-endeudamiento .....	59
V.	EL RETO DE LLEGAR A LAS ZONAS RURALES .....	62
VI.	REDES DE ORGANIZACIONES DE MICROFINANZAS.....	66
VII.	BURÓS DE CRÉDITO Y LA PARAMETRIZACIÓN DE LAS MICROFINANZAS .....	67
VIII.	CONCLUSIONES.....	73
IX.	BIBLIOGRAFÍA .....	74

## ÍNDICE DE TABLAS

1. Años de operación de las organizaciones asociadas a ProDesarrollo A.C. ....	19
2. Crecimiento de sector de microfinanzas: Organizaciones asociadas a ProDesarrollo A.C. ....	23
3. Crecimiento de Compartamos, FinComún, Finca-México y CAME: Promedio anual para los últimos seis años .....	27
4. Principales características de los préstamos para vivienda.....	41

# Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance

## El sector de las microfinanzas en México

Carlos A. Alpízar  
Claudio González-Vega<sup>1</sup>

### I. Introducción

Este documento intenta, en un primer acercamiento, una mejor comprensión de la evolución y situación presente del sector de las microfinanzas, en el contexto de los mercados financieros rurales y populares de México. El trabajo es uno de los componentes de un estudio más amplio sobre la multiplicidad y alcance de estos mercados financieros, realizado en el marco del Proyecto *Acceso a las Finanzas Rurales para la Microempresa* (AFIRMA).

---

<sup>1</sup> Carlos A. Alpízar es Investigador Asociado en el Programa de Doctorado del Departamento de Economía Agrícola, Ambiental y del Desarrollo en la Universidad Estatal de Ohio (The Ohio State University – OSU). Claudio González-Vega es Profesor y Director del Programa Finanzas Rurales en el mismo Departamento. Este documento fue preparado para el Proyecto **Acceso a las Finanzas Rurales para la Microempresa** (AFIRMA), financiado por la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) en México. Los autores agradecen los valiosos aportes de información y francas conversaciones con numerosos expertos y representantes del sector financiero mexicano así como la hospitalidad con que fueron recibidos por las organizaciones visitadas. Sin este amplio apoyo, el trabajo hubiera sido imposible. En el Anexo A del conjunto de trabajos se puede encontrar una lista de las personas entrevistadas por uno o varios de los investigadores de OSU; éstas son demasiado numerosas para citarlas aquí, a pesar del deseo de los autores. Blanca Aldasoro y Marcela Gessaghi (ProDesarrollo) fueron particularmente diligentes en compartir la base de datos sobre el sector. Pilar Campos y Pablo Cotler contribuyeron valiosos comentarios durante la Reunión Trimestral de AFIRMA; en enero de 2006. Los autores agradecen los comentarios a borradores previos y las sugerencias durante presentaciones del trabajo por Geoffrey Chalmers (USAID) y Fernando Fernández, Willy Escobedo, Claudette Martínez y Nathanael Bourns, en AFIRMA, así como las observaciones de participantes en la Reunión Trimestral de AFIRMA, el Seminario de TIES en el Centro de Investigación y Docencia Económicas y el Seminario sobre Finanzas y Desarrollo de OSU. Especial mención requiere la interacción sostenida con Franz Gómez, Rodolfo Quirós y Marcelo Villafani Ibarnegaray, quienes participaron al lado de los autores en el ejercicio de campo. El equipo ha trabajado estrechamente en el desarrollo de un conjunto de investigaciones conexas sobre los mercados financieros rurales y populares mexicanos. Para una visión más completa de su perspectiva, el lector puede consultar los documentos complementarios, citados en las referencias. Como es inevitable, dada la magnitud del país y la multiplicidad de situaciones, este trabajo es apenas una primera aproximación, estilizada e incompleta, al tema. Además, la preparación del conjunto de trabajos ha tomado tiempo y la realidad ha seguido cambiando. Los autores lamentan las omisiones y errores que aún puedan persistir, a pesar de los esfuerzos de los colegas mexicanos por ayudarlos a entender esta compleja realidad. Las opiniones expresadas en el documento son responsabilidad de los autores y no son necesariamente las de las organizaciones involucradas.

En los demás documentos de la serie – complementarios entre sí – se pueden encontrar referencias adicionales a los retos y oportunidades del sector de las microfinanzas en este país. Del conjunto de estos trabajos surgen, además, comparaciones de las organizaciones de microfinanzas con otros oferentes de servicios financieros en estos segmentos del mercado, incluyendo a algunos bancos así como cajas de ahorro y préstamo y otras organizaciones de forma cooperativa (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006a; Gómez-Soto y González-Vega, 2006).

De previo al trabajo de campo, los autores del documento, integrantes del equipo del Programa Finanzas Rurales de la Universidad Estatal de Ohio (OSU), teníamos poca familiaridad con las microfinanzas en México. Por un lado, esta circunstancia hizo necesario un acelerado proceso de aprendizaje y explica, en parte, el carácter tentativo de algunas conclusiones del trabajo. Además, el aprendizaje necesario para avanzar en este esfuerzo no hubiera sido posible sin las generosas inversiones de tiempo por parte de muchos mexicanos. La paciencia de estos colegas nos permitió conocer mejor los **marcos de referencia** usados en este país para el análisis de los procesos de profundización financiera. Así, en el camino aprendimos tanto sobre la evolución de los mercados financieros rurales y populares como sobre la evolución del pensamiento de los mexicanos sobre estos temas.

Por otro lado, esta circunstancia de poca familiaridad previa nos ha permitido enfocar los temas que se destacan en el panorama de estos mercados con una visión propia, no necesariamente teñida por enfoques y controversias específicos del entorno mexicano. En su lugar, los investigadores hemos llegado al análisis desde nuestra particular perspectiva sobre la evolución de las microfinanzas, en el contexto internacional, y con un conocimiento detallado de su evolución en algunos otros países latinoamericanos. Esperamos que esta particularidad del enfoque permita, entre otras cosas, que el documento sea interesante para algunas audiencias externas, las que conocen muy poco sobre las microfinanzas mexicanas.

Nuestra principal audiencia meta son, sin embargo, los diversos actores mexicanos. Esperamos, en particular, que el enfoque – tanto explícito como implícito – de este documento les permita a las organizaciones mexicanas entender mejor su situación actual, a la luz de la evolución internacional de las microfinanzas. Esta **puesta en perspectiva** debiera facilitarles la toma de decisiones acerca de las mejores opciones de evolución hacia el futuro, dadas las lecciones aprendidas en otras partes del mundo y en México mismo. Como USAID y el proyecto AFIRMA lo han reconocido en su enfoque, la transferencia internacional de conocimientos y prácticas, además de la adecuación local, ha sido un ingrediente decisivo en aquellos lugares donde las microfinanzas han fructificado más exitosamente.

El trabajo de campo que sustenta las observaciones contenidas en este documento tuvo lugar durante el mes de julio de 2005. Por esta razón, si bien se ha hecho un esfuerzo por poner al día algunas cifras, el documento podría ya no reflejar adecuadamente ciertas circunstancias que han estado cambiando, desde entonces, en un entorno mexicano altamente **dinámico**. El lector debe tener presente que el punto de referencia del documento son las circunstancias vigentes al momento del trabajo de campo.

La investigación encuentra las raíces de su motivación en la intención de apoyar, en particular, la profundización financiera **rural**. Una expansión sostenible de la frontera de servicios financieros hacia las poblaciones de bajos ingresos de las áreas rurales representa una aspiración importante, a fin de lograr una mayor integración de los mercados – es decir, a fin de lograr una reducción de la **fragmentación** que ha caracterizado de manera particular a los espacios económicos y financieros de México – y de promover una mayor participación de segmentos pobres de la población en los frutos del crecimiento económico y de la rápida transformación estructural por que el país atraviesa. Esta expansión potencial de la frontera de las finanzas rurales representa, a la vez, un reto formidable.

La evolución del sector de organizaciones de microfinanzas que aquí se describe tiene que ser entendido, además, en el contexto de una muy baja **cobertura** de la población por parte de los mercados financieros en México, particularmente en las áreas rurales (González-Vega, 2004). Si bien han sido numerosos los esfuerzos que el estado mexicano ha hecho, a todos los niveles de su acción pública, para llevar algunos servicios financieros a estas poblaciones, la mayoría de estas iniciativas han carecido de la eficiencia, la amplitud de la gama de servicios ofrecidos y la permanencia requeridas para aumentar de manera **sostenible** el bienestar de estas poblaciones rurales. De la misma manera, las entidades de forma de organización cooperativa, aunque numerosas, en la mayoría de los casos tampoco han sido auto-sostenibles (Gómez-Soto y González-Vega, 2006). Además, como en otras partes de América Latina, el grueso del aumento de la cobertura de las microfinanzas ha tenido lugar en áreas urbanas y peri-urbanas.

Así, en reconocimiento tanto de la aspiración de profundización financiera rural revelada por los mexicanos como de las amplias **brechas** que se observaron al respecto durante el trabajo de campo, aquí se reportan aquellas instancias de cobertura rural que fue posible observar y, a la vez, se sugieren algunas de las oportunidades que las organizaciones de microfinanzas tendrían para ampliar el ámbito de sus actividades hacia estas áreas. Igualmente, aquí se examinan algunos de los desafíos que estas organizaciones tendrían que superar para emprender esta difícil tarea con éxito así como las fortalezas y debilidades actuales, que influirán en la posibilidad de alcanzar estos propósitos.

## A. Las organizaciones de microfinanzas

En términos generales, entendemos como **microfinanzas** la oferta de uno o más de toda una gama de servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de innovadoras tecnologías de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, esta prestación no se podría hacer rentable o sosteniblemente. Estas dificultades surgen de la pobreza e informalidad de la población meta y de otras características (en particular, el pequeño tamaño) de las transacciones y de los riesgos asociados, difíciles de precisar. El énfasis se pone aquí en aquellas **innovaciones** que permiten recabar y usar información, introducir incentivos de cumplimiento en los contratos y encontrar maneras de hacerlos valer más apropiadas a las características de la clientela y que permiten diseñar servicios financieros que responden más adecuadamente a las legítimas demandas de las poblaciones de escasos recursos, tradicionalmente excluidas del sector financiero. En particular, interesa la oferta de servicios financieros a los trabajadores independientes que operan pequeños negocios familiares.

Por una parte, el acceso de los segmentos pobres de la población a servicios financieros contribuye a su bienestar y al aprovechamiento de las oportunidades económicas disponibles en estos sectores. Este acceso importa, pero las microfinanzas **no son el único camino** para alcanzarlo. Bien conocida es la presencia habitual de agentes financieros informales (por ejemplo, prestamistas) o de mecanismos rotativos (por ejemplo, tandas) en estos estratos del mercado (Mansell Cartens, 1995). De la misma manera, con frecuencia hogares pobres en las zonas urbanas abren cuentas de ahorro ofrecidas de forma tradicional por los bancos comerciales. Si la tecnología para ofrecer estos depósitos no difiere de la tecnología bancaria tradicional, se trata de un servicio valioso pero no de un ejemplo de microfinanzas.

Así, no toda prestación de servicios financieros a poblaciones de bajos ingresos responde a la definición más precisa de microfinanzas utilizada aquí. Lo que distingue a las microfinanzas es el **uso de tecnologías ciertas innovadoras**, que hacen posible la expansión de estos servicios en circunstancias donde, sin la innovación, no hubiera sido posible ofrecerlos de una manera rentable y sostenible, en vista de las características del segmento de la población que se busca atender, en particular los empresarios por cuenta propia.

Por otra parte, desde esta perspectiva, los servicios de las microfinanzas pueden ser ofrecidos y las innovaciones necesarias para hacerlo con éxito pueden ser adoptadas por una amplia gama de diversos tipos de organizaciones financieras, desde los mismos bancos comerciales hasta cajas populares y organizaciones no gubernamentales (ONG), como cada día ocurre más en diversas partes del mundo. Además, las organizaciones de microfinanzas pueden adoptar diversas figuras jurídicas (sociedades anónimas o asociaciones civiles) o someterse a diversos marcos regulatorios (con diversas licencias de reguladas o no).

Las organizaciones de microfinanzas atienden a un mercado distinto al mercado tradicional financiero, y lo atiende con un rango de productos distintos, ajustados a las características del mercado y el riesgo que presenta. Sin embargo, se puede atender a ese mercado con los mismos principios pero desde diferentes tipos de entidad, como banco, caja popular, sociedad anónima, asociación civil, etc.

Para los efectos particulares de este documento, en sentido estricto, se entiende como **organizaciones de microfinanzas (OMF)** aquel conjunto de entidades, en su mayoría no reguladas – en México – que se especializan casi totalmente en la provisión de este tipo de servicios financieros, usando las innovaciones en tecnología de crédito relacionadas internacionalmente con las microfinanzas – y, en algunos casos, en combinación con ciertos tipos de servicios no financieros. De esta manera, operan en un segmento del mercado diferente al tradicional de los bancos y lo atienden con un rango de productos distintos, ajustados a las características de la clientela y apropiados para el diferente perfil de riesgo que ésta presenta.

Estas organizaciones comparten los mercados financieros rurales y populares mexicanos con entidades estatales de todo tipo, algunos bancos e intermediarios financieros no bancarios regulados y una gama enormemente diversa de cajas de ahorro y crédito y organizaciones de forma cooperativa, que han surgido bajo diferentes denominaciones. La oferta de servicios financieros, por parte de estas otras entidades, a las clientelas de interés se examina en los documentos complementarios citados. El análisis de este documento se enfoca aquí al subgrupo de entidades más tradicionalmente asociadas a las microfinanzas.

## **B. Los paradigmas sobre las microfinanzas rurales**

Como punto de partida para el análisis del caso mexicano, en esta sección se recogen brevemente ciertas consideraciones clave, muy estilizadas, sobre algunas dimensiones de la evolución de las ideas, en general, acerca de los mercados financieros rurales y las microfinanzas. Estas consideraciones nos permiten identificar, de una manera simplificada, aspectos que inciden en el desempeño de estos mercados y de las organizaciones que en ellos operan.

Este **marco de referencia** elemental nos ayuda a entender, a la vez, la complejidad de estos mercados en el caso de México, donde se combinan herencias de enfoques antiguos – pero no totalmente descartados – con iniciativas de corte nuevo, las que recogen las perspectivas vigentes en los diversos momentos en que fueron iniciadas.



El resultado de estos procesos de **sedimentación** — con el tiempo — de las diversas iniciativas, tanto del sector público como del sector privado, han sido la **coexistencia** de muy diversos enfoques así como la presencia de modalidades **híbridas** y de combinaciones de diversos principios y prácticas, unas veces congruentes y otras no. Estas circunstancias caracterizan la realidad de las operaciones de los numerosos actores que operan en los mercados financieros mexicanos. Las microfinanzas no se han escapado a esta tendencia histórica.

El **paradigma antiguo** de microfinanzas, en sus supuestos más básicos, supone que las personas de bajos ingresos no tienen ni capacidad de ahorro ni posibilidad para pagar un préstamo en condiciones de mercado. El enfoque se caracteriza por ofrecer crédito estrictamente dirigido al financiamiento de productos y actividades específicas, por imponer topes a las tasas de interés y transferir subsidios a los deudores, en perjuicio de los depositantes, y por ser administrado por bancos estatales sujetos a intervenciones políticas e intereses de las clases gobernantes (Adams, González-Vega y Von Pischke, 1987).

Las lecciones aprendidas y la acumulación de experiencias en muy diversos entornos dieron origen, a partir de la década de los setentas, al gradual surgimiento de un **nuevo paradigma** sobre las finanzas rurales, en particular, y sobre las finanzas de desarrollo, en general. El surgimiento de este nuevo paradigma fue paralelo a la denuncia de la represión financiera y a la recomendación de reformas de política que liberalizaran el funcionamiento de los mercados financieros (Shaw, 1973; McKinnon, 1973). Como resultado, el cambio de paradigma en las finanzas rurales y populares ha recibido un fuerte impulso proveniente del desarrollo, evolución y difusión, a nivel mundial, de las **microfinanzas** (Robinson, 2001; Almendáriz de Aghion y Morduch, 2005).

Al nivel internacional, los proponentes del nuevo paradigma han insistido en:

- (1) los peligros de la prestación directa de servicios financieros por parte de entidades estatales;
- (2) la importancia de adoptar políticas de precios de los servicios y mecanismos de aumento de la productividad y de reducción de los costos que busquen la sostenibilidad de las organizaciones;
- (3) la necesidad de ampliar la gama de servicios financieros ofrecidos más allá del crédito de corto plazo;
- (4) la trascendencia de reducir también los costos de transacciones para los clientes y de adaptar los servicios prestados a las dimensiones de sus legítimas demandas, y
- (5) el papel crítico de la innovación en las tecnologías financieras, como la principal vía para ampliar el alcance y cobertura de las ofertas institucionales de servicios financieros más allá de las actuales fronteras (González-Vega, 2003).

El **nuevo enfoque** – en el que se asume que las personas de ingresos bajos generan una importante demanda por instrumentos de pagos y servicios de depósito, dada su elevada propensión a **ahorrar** – ha introducido prácticas conducentes a la ampliación de la gama de servicios financieros más allá del crédito, además de promover la oferta de algunos tipos de seguros. Además se supone que las personas de ingresos bajos muestran una elevada **voluntad** de pagar aquellos préstamos otorgados tras una evaluación adecuada de su capacidad de pago. Este enfoque ha resultado en el desarrollo de nuevas tecnologías de crédito, que permiten manejar rentablemente carteras originadas en estos sectores.

Estos nuevos enfoques han llevado a esfuerzos por lograr la **integración** de las finanzas rurales y populares a los sistemas financieros nacionales (González-Vega, 2003). Entre las transformaciones más importantes, que están contribuyendo a esta mayor integración financiera, se encuentran:

- (1) el desarrollo de esquemas de regulación y supervisión prudencial apropiados y congruentes con las nuevas tecnologías de crédito;
- (2) la adopción de diversas estrategias de vinculación entre organizaciones no reguladas de microfinanzas e intermediarios financieros regulados, incluyendo alianzas estratégicas;
- (3) la diversificación de las carteras con préstamos para actividades tanto agrícolas como no agrícolas;
- (4) el reemplazo de los subsidios a la tasa de interés por subsidios para la creación y fortalecimiento de la capacidad institucional de las organizaciones, y
- (5) la liberalización de las tasas de interés y la abolición de los requerimientos cuantitativos de cartera, entre otros de los instrumentos de una regulación financiera represiva que han ido siendo abandonados.

Aún con la adopción de estos principios y prácticas, sin embargo, en muchos países una provisión de servicios financieros **eficiente** (es decir, una provisión de estos servicios a costos razonables para cada uno de los diversos participantes – actuales y potenciales – en las transacciones), tanto servicios de crédito como facilidades de depósito e instrumentos para hacer pagos y enviar remesas, sigue siendo un reto formidable, particularmente en las zonas rurales.

También es importante destacar que, aunque en las últimas décadas se ha tratado de poner en práctica este nuevo paradigma sobre las finanzas rurales, el paradigma antiguo aún no ha sido reemplazado totalmente y que todavía se pueden encontrar, en distintos países, iniciativas – recientes y no tan recientes – basadas en las viejas ideas y conceptos. La **persistencia** del antiguo paradigma, entendible en un contexto de economía política, representa una amenaza al progreso de los programas de nuevo cuño.

En México, a pesar de todo, el paradigma tradicional ha ido siendo reemplazado poco a poco, aunque con algún rezago en comparación con las mejores prácticas a nivel internacional. El **reemplazo** ha tenido lugar tanto en las actuaciones del sector público, el que ahora opera principalmente desde el segundo piso, como en las del sector no gubernamental (del Angel-Mobarak, Bazdresch Parada y Suárez Dávila, 2005; Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006b). Algunos investigadores mexicanos han explorado en detalle las consecuencias de programas basados en el enfoque antiguo (Villalpando Benítez y González-Vega, 1998; Conde Bonfil, 2000; Bouquet y Cruz, 2002; Buchenau et al., 2003; Cotler, 2004).

La transformación del sector público ha sido notoria, particularmente con la creación de BANSEFI y de FINRURAL, en sustitución de entidades que representaban acumulaciones extremas de las deficiencias del paradigma antiguo (PAHNAL y BANRURAL, respectivamente). De la misma manera, las operaciones de PRONAFIM han incorporado algunas mejoras prácticas en las microfinanzas, en comparación con las asociadas con programas de Crédito a la Palabra, cajas solidarias y otras versiones menos cuidadosas de la intervención estatal en los mercados.

A pesar de esta evolución favorable, el peso del Estado mexicano en la canalización de fondos sigue siendo excesivo. En particular, la **herencia** de los enfoques anteriores todavía pesa fuertemente en la evolución y desempeño de los mercados financieros rurales y populares del país. Las microfinanzas, a pesar de su origen principalmente no gubernamental, no se han escapado totalmente a estas influencias.

### **C. Las microfinanzas mexicanas**

En la actualidad, en México, el sector de las organizaciones de microfinanzas está en una etapa de rápida **transición**. Esta transición, que es evidente en muchas de las dimensiones del sector, es documentada en el presente trabajo. Este proceso de cambio está reemplazando las ideas del viejo modelo por ideas relativamente nuevas – por lo menos para el mercado mexicano.

Diversas iniciativas, basadas en el nuevo paradigma, se han ido abriendo camino, gracias al coraje de pequeñas instituciones privadas, iniciadas – muchas de ellas – con una motivación **altruista**, al margen de cualquier ley o iniciativa estatal y lideradas por individuos con capital e influencias propios. En las más importantes de estas organizaciones – con mayor fuerza cada día – una visión más **empresarial** ha ido complementando a la motivación filantrópica original.

Esta nueva visión ha sido impulsada, además, por otras organizaciones que han entrado recientemente en el mercado y que han apostado a lograr rentabilidad en sus operaciones. Entre otros programas de apoyo, la asistencia técnica de USAID vía AFIRMA ha impulsado decididamente esta nueva perspectiva, que combina una vocación para ampliar la cobertura a segmentos de la población hasta ahora desatendidos con una visión de las oportunidades empresariales que surgen con el crecimiento del mercado.

El empuje dado por la administración del Presidente Fox al sector de las microfinanzas – en particular, a través del programa de PRONAFIM, donde ha venido dándose un valioso proceso de aprendizaje – y los buenos resultados obtenidos por algunas de las organizaciones de microfinanzas existentes – varias de las cuales han acumulado una valiosa experiencia, lo que les ha permitido un crecimiento rápido – han atraído el ingreso de nuevos y numerosos participantes en la oferta, principalmente en los últimos años.

Estas nuevas organizaciones de microfinanzas están, en su mayoría, orientadas hacia un enfoque basado en principios de mercado y aspiran a consolidarse como instituciones financieras comerciales, que buscan tanto la rentabilidad financiera como el alcance con sus servicios a personas de bajos ingresos. Estas OMF han comenzado a enfrentar, además, cada vez mayor **competencia** de bancos y otros intermediarios financieros que tradicionalmente no habían prestado servicios de microfinanzas y que se han sentido atraídos a estos segmentos del mercado por su rentabilidad potencial (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006a).

A la hora de ofrecer sus servicios, estas organizaciones – sustentadas en el nuevo paradigma – tienen que **luchar contra la herencia** de la historia y deben hacerle frente a la participación en el mercado, frecuentemente distorsionante, de otras instituciones basadas en el paradigma antiguo. En efecto, todavía existen en México numerosas instituciones y programas de microfinanzas – en su mayoría manejados por los gobiernos estatales y por otros niveles del sector público – con subsidios a las tasas de interés de los préstamos y con otras prácticas que deterioran la cultura de pago de los clientes. Este crédito, aparentemente barato, con frecuencia resulta en inversiones poco rentables y da origen al racionamiento del crédito con esquemas que no son del mercado, como la búsqueda de fines políticos y el favoritismo y partidismo.

Además, todavía existen en México numerosos casos donde instituciones de microfinanzas no gubernamentales tienen un enfoque **populista**. En lugar de ofrecer transparentemente verdaderos **contratos** de crédito, más bien desembolsan fondos con una fuerte dosis de ambigüedad entre lo que es una transferencia o un seguro y lo que es un préstamo, como si se tratara de una panacea para el logro de propósitos no financieros.

El principal problema con las organizaciones que tienen este enfoque es su corta visión y la erosión que generan en la cultura financiera de los clientes, además de tratarse de un enfoque costoso e incapaz de sostenerse en el tiempo, sin la existencia de fuertes **subsidios** por parte del gobierno.

La ausencia de facilidades para la **movilización de depósitos** por parte de la mayoría de las organizaciones de microfinanzas en México es otro legado del paradigma antiguo (Campos Bolaño, 2005). Salvo algunas excepciones, las organizaciones de microfinanzas en este país no captan ahorros del público. La razón principal ha sido la ausencia de un marco de regulación y supervisión prudencial como el que, en otros países, ha permitido la transformación de organizaciones de microfinanzas en intermediarios financieros autorizados para movilizar depósitos del público prudentemente (Jansson, Rosales y Westley 2004).

En México, en su mayoría, las OMF todavía son **asociaciones civiles**, cuya figura jurídica y marco regulatorio no les permite captar depósitos del público. Recientemente, la legislación ha abierto opciones de acceso a espacios de regulación, pero el camino ha estado lleno de incertidumbres y el proceso ha sido lento. Al no movilizar depósitos, las mejores entre las organizaciones de microfinanzas han descansado en una gama de diversas líneas de crédito, algunas en condiciones comerciales, como mecanismo de fondeo. En otros casos, las OMF se han dedicado a ser **dispersoras** de fondos de grandes programas estatales o federales.

En sí mismos, programas innecesariamente subsidiados de entidades y programas gubernamentales – como, por ejemplo, FIRA e incluso PRONAFIM – cuyo objetivo es el de colocar dinero a través de “intermediarios financieros” podrían desestimular la captación de fondos mediante el desarrollo de facilidades de depósito (Klaen, Helms y Deshpande, 2005). Al no tener la necesidad de captar fondos, las OMF tampoco generan la innovación y desarrollo de productos que faciliten la captación, lo que implica una importante pérdida para los clientes – tanto actuales como potenciales – que se beneficiarían al tener acceso a un servicio financiero tan valioso como una cuenta de ahorros conveniente y segura (Conde Bonfil, 2001; Campos Bolaño, 2005). Parece que en México, por el gran tamaño de estos programas, además del nivel elevado de varios subsidios en algunos casos, se ha dado este efecto.

El servicio de facilidades de depósito lo ofrecen principalmente las cajas de ahorro y crédito y otras organizaciones de forma cooperativa (Gómez-Soto y González-Vega, 2006). Si bien la implementación del nuevo marco regulatorio todavía provoca incertidumbre, esta atribución coloca a dichas entidades de forma cooperativa en una posición de mayor competitividad frente a las OMF, en aquellos casos en que éstas no pueden prestar este servicio.

La posibilidad de captar depósitos ha llevado a algunas pocas OMF a buscar su transformación en entidad regulada o a acogerse a las opciones que la nueva legislación ofrece (por ejemplo Fincomún y FIMEDER), pero no existe claridad acerca de cuál es el mejor camino a seguir para buscar la regulación.

Entender el sector de las microfinanzas en México es un gran reto y una tarea sumamente importante, especialmente en un momento como éste, de gran dinamismo y cambios en el entorno. El principal reto es entender por qué el sector de las microfinanzas de México presenta un importante **rezago**, si se le compara con las microfinanzas de otros países de América Latina (Christen, 2000). Por el tamaño de la población y de la economía de México, la alta inequidad en la distribución de la riqueza, los niveles de pobreza en las diversas regiones, la alta densidad de población, la expansión de los sectores informales y el número de micro y pequeñas empresas, era de esperarse un sector de microfinanzas desarrollado y maduro en este país.

La realidad es otra, sin embargo; este sector es relativamente joven y no ha pasado por etapas por las cuales el sector de microfinanzas ya pasó en otros países latinoamericanos, al menos hace unos diez años. México necesita, entonces, avanzar a pasos acelerados, para superar estas distancias y llegar más allá, como le corresponde a un país líder en el continente. Por las condiciones iniciales distintas en este país, no obstante, los retos presentan modalidades no necesariamente equivalentes a las enfrentadas en los países donde las microfinanzas fructificaron inicialmente.

Este trabajo pretende describir el mercado de las microfinanzas en México e impulsar la discusión de las siguientes preguntas:

- (1) ¿Cuál es el futuro de las microfinanzas en México?
- (2) ¿Qué se necesita para la masificación de las microfinanzas en este país?
- (3) ¿Cuán rezagado está realmente el sector de microfinanzas en México, en comparación con otros países como Bolivia, Perú, Ecuador, Nicaragua, El Salvador?
- (4) ¿Cuáles son los costos de este rezago y cómo podría ser éste superado?
- (5) ¿Vale la pena trabajar para completar en México un sistema de microfinanzas como el desarrollado en otros países, en las dos últimas décadas, o es mejor brincarse etapas y apostar en las microfinanzas del futuro, no necesariamente provistas por este tipo de organizaciones?
- (6) ¿Existe una solución única a la modernización de las microfinanzas en México o seguirá dándose la coexistencia de diversos modelos y tipos de instituciones?

- (7) ¿Está el futuro de las finanzas populares en México en manos de los bancos comerciales? ¿Cómo pueden las organizaciones de microfinanzas conservar su competitividad y garantizar la cobertura de su población meta con servicios apropiados a la misma?

A continuación, este trabajo describe algunas de las principales características **estilizadas** del sector de las microfinanzas en México. Luego, el trabajo ofrece una explicación del por qué se presentan estas características y de las posibles repercusiones que puedan tener. El trabajo continúa con una sección dedicada al tema de la competencia entre las OMF y el posible sobreendeudamiento de los clientes. Otra sección enfoca el reto que enfrentan las OMF al expandirse a las zonas rurales. El trabajo también incluye una sección dedicada a resaltar la importancia de las redes de OMF y el papel que deberían tomar en un país como México. El documento termina con una sección sobre los retos que AFIRMA enfrenta y sobre cómo utilizar las ventajas comparativas de este programa de la mejor manera.

## II. Características sobresalientes del sector de microfinanzas

El sector de las microfinanzas en cada país presenta, como es de esperarse, particularidades que lo hacen único. Estas particularidades reflejan, en cada caso, las características propias de la clientela local y otras condiciones iniciales de los mercados financieros y no financieros así como las oportunidades y limitaciones que surgen del entorno regulatorio y de los desequilibrios macroeconómicos.

Las particularidades de cada país también reflejan la naturaleza de los procesos históricos que han marcado la evolución del sector mismo. Como con otras facetas de los procesos de evolución institucional, de diversas maneras la **historia** condiciona las estructuras encontradas en el presente. Esto es lo que técnicamente se denomina dependencia histórica (*path dependency*). Es decir, la situación presente – de alguna manera – está determinada por los recursos humanos y gerenciales que han estado disponibles hasta el momento, los aprendizajes acumulados, la información disponible, las perspectivas ideológicas con que los actores han tomado las decisiones, las estructuras legales establecidas y otros legados del pasado.

Modificar estos determinantes toma tiempo, ya que se requieren procesos de **acumulación** de nuevas influencias. La intensidad de los procesos de **innovación** en políticas, en organizaciones y en tecnologías determina, a la vez, las variaciones de rumbo que, con menor o mayor rapidez, van cambiando el curso de esta evolución histórica.

Entender los elementos que diferencian las microfinanzas mexicanas de las microfinanzas en otros países es un primer paso para lograr descubrir la manera como estas OMF puedan extender su cobertura e influencia en la población de bajos ingresos, especial pero no exclusivamente en las zonas rurales de este país. Este capítulo presenta las siete **características** más sobresalientes del sector de las microfinanzas en México. Se trata de un sector:

- (1) **joven**, al que se le han ido sumando recientemente numerosas organizaciones nuevas;
- (2) en **auge**, donde tanto las organizaciones más antiguas como las recientes han experimentado un acelerado crecimiento;
- (3) centrado en la oferta de unos pocos servicios de **crédito**, extendidos con base en una **variedad** de tecnologías comparativamente **sencillas**, y que, en el mejor de los casos, ofrece una **gama** muy estrecha de otros servicios financieros;



- (4) poco eficiente, con bajos niveles de **productividad** de los recursos humanos empleados y elevados **costos** de operación, lo que se ha traducido en muy altas tasas de interés;
- (5) con un **líder** reconocido, el que recientemente ha enfrentado un fuerte incremento de la **competencia**, lo que está provocando una transformación en la estructura del mercado;
- (6) **poco transparente**, ya que no hay suficiente accesibilidad a la información sobre los clientes ni uniformidad en la información sobre las operaciones de las organizaciones, y
- (7) **rezagado**, tanto en el refinamiento de sus tecnologías de crédito como en el proceso de fortalecimiento institucional, cuando se le contrasta con la evolución de las microfinanzas al nivel internacional.

En esta sección nos limitamos a describir estas características salientes, definiendo su naturaleza y anticipando su posible magnitud, ya que la siguiente sección discute las posibles causas del por qué se presentan estas características en el sector de las microfinanzas en México. Para lograr el primer objetivo, la sección presenta algunos datos que sirven para ilustrar varias de las observaciones hechas por los investigadores durante su visita a México y para ayudar al lector, mediante ejemplos, a entender mejor las características que se están resaltando.

Los datos usados en esta sección fueron extraídos de fuentes especializadas en el manejo de información sobre instituciones de microfinanzas. Son datos públicos y están disponibles para todos los usuarios que estén interesados.<sup>2</sup> Las principales fuentes de información son los datos presentados por ProDesarrollo, The Mix Market, MicroRate y Planet Rating.<sup>3</sup> Por un lado, ProDesarrollo – una de las redes de OMF en México – ha realizado un ejercicio de recolección de información de algunas OMF asociadas a la red y ha hecho públicos algunos de estos datos. Esta información presenta datos para un conjunto de 24 organizaciones así como un análisis de los principales indicadores de estas organizaciones, agrupadas de diferentes formas.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Estos datos no son necesariamente representativos de la industria de las microfinanzas como un todo, debido a que se utilizan fuentes secundarias de información y a que puede existir un problema de selección en las organizaciones que se usan para ilustrar las diferentes características. A pesar de numerosas limitaciones, estas cifras ilustran bien la situación.

<sup>3</sup> Véase ProDesarrollo ([www.prodesarrollo.org](http://www.prodesarrollo.org)), The Mix Market ([www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)), MicroRate ([www.microrate.com](http://www.microrate.com)) y Planet Rating ([www.planetrating.com](http://www.planetrating.com))

<sup>4</sup> Para el año 2005, el benchmarking de ProDesarrollo incluye 24 organizaciones, mientras que para 2004 y 2003 el ejercicio incluía 28 OMF.

Por otro lado, The Mix Market, MicroRate y Planet Rating son instituciones especializadas en proveer información sobre el sector y las organizaciones de microfinanzas, a nivel mundial. De estas fuentes se utilizan los estudios que han hechos de algunas OMF mexicanas en los últimos años. AFIRMA también ha iniciado un proceso sistemático de recolección, análisis y publicación de **indicadores** sobre las organizaciones participantes en el proyecto. Esta información, disponible periódicamente, ayudará a mejorar la transparencia sobre el sector y puede ser contrastada con la que aquí se recoge.

### **A. El sector de microfinanzas es joven**

La primera característica a resaltar es que el sector de las microfinanzas en México es un sector joven. Por un lado, es cierto que algunas de las organizaciones dedicadas a las microfinanzas se crearon a principios y mediados de los años noventa. Entre éstas se encuentran, por ejemplo, Fina-México (1989), Compartamos (1990), CAME (1991) y FinComún (1994), junto a varias otras.

Por otro lado, sin embargo, existe un gran número de instituciones que iniciaron operaciones a finales de la década de los noventa y a principios de la década del 2000, entre las cuales se pueden encontrar instituciones como AISol (1999), Pro Mujer (2001), Prosperidad (2002), Solfi (2002) y FinSol (2003), para mencionar sólo algunas. La **aceleración** en la creación de nuevas instituciones que proveen servicios de microfinanzas ha sido particularmente marcada a partir del año 2000.

La Tabla 1 presenta algunos datos que ayudan a ilustrar esta característica. Esta tabla muestra los años de operación de 24 organizaciones afiliadas a **ProDesarrollo** a finales de 2005, agrupadas en tres rangos: con menos de cinco años, entre cinco y ocho años y con más de ocho años de operación. Cabe destacar que alrededor de la mitad de estas organizaciones tenían menos de ocho años de estar en operación; es decir, fueron creadas a finales de la década de los noventa o a principios de la década del 2000. También es importante notar que cerca de un tercio de estas instituciones (8 de 24) fueron creadas después del año 2000, ya que tenían menos de cinco años de operar. Un 38 por ciento de las organizaciones afiliadas tenían más de ocho años de estar en el mercado. Si bien es cierto que las organizaciones afiliadas a ProDesarrollo no fueron escogidas de forma aleatoria, cualquier problema de sesgo en la selección posiblemente resultaría más de la presencia en esta red de algunas de las entidades más antiguas. A mayor razón, esta información sirve para ilustrar esta característica de origen reciente del sector.

**Tabla 1**  
**Años de operación de las organizaciones asociadas a**  
**ProDesarrollo A.C.**  
**31 de diciembre de 2005**

Años de Operación	Número de instituciones	Porcentaje (%)	% Acumulado
<b>x &lt; 5</b>	8	33	33
<b>5 &lt; x &lt; 8</b>	7	29	63
<b>x &gt; 8</b>	9	38	100
<b>Total</b>	<b>24</b>		

Fuente: ProDesarrollo A.C

En otros países de América Latina, los programas de microfinanzas iniciaron sus operaciones a mediados o finales de la década de los ochentas, con el establecimiento de organizaciones no gubernamentales dedicadas a brindar crédito a aquellos sectores pobres e informales de la población que contaban con oportunidades económicas que les permitían pagar sus préstamos en condiciones de mercado. Algunos ejemplos de estas instituciones incluyeron ADEMI (1982) en República Dominicana, ACTUAR Antioquia (1985) y otras equivalentes en Colombia, Acción Comunitaria en Perú y la Fundación Paraguaya de Cooperación y Desarrollo (1985), muchas de ellas impulsadas por ACCION International (Drake and Otero, 1992), así como FIE (1985), FADES (1986) y PRODEM (1986) en Bolivia y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa (1984) y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo (1986) en Perú. El Servicio Crediticio de AMPES, antecedente de la Financiera Calpiá en El Salvador, inicio sus operaciones en 1988 (Navajas y González-Vega, 2002).

En la década de los noventa, algunas de estas instituciones pioneras de microfinanzas en América Latina se **transformaron** de organizaciones no gubernamentales en intermediarios financieros regulados, dando origen a BancoSol (1992), el primer banco comercial especializado en microfinanzas, y luego Caja Los Andes (1995), FIE FFP y PRODEM FFP, como fondos financieros privados en Bolivia, MiBanco en Perú y la Financiera Calpiá (1995) en El Salvador, entre otros. Tanto Los Andes como Calpiá son ahora bancos comerciales, en la red Procredit, junto a la transformada Financiera Ecuatorial en Ecuador y otros. A mediados de la década de los noventa ingresaron al mercado de las microfinanzas instituciones como el Banco del Trabajo (1994) en Perú y Banco Solidario (1995) en Ecuador. Entonces, las OMF en México han surgido entre **cinco y diez años después** que sus contrapartes en otros países de América Latina.

En el sector de las microfinanzas, posiblemente más que en muchos otros sectores, las organizaciones aprenden y maduran conforme más años trabajan en el sector. Se trata claramente de una actividad en la que se aprende haciendo (*learning by doing*). La reducción de los costos de los servicios proviene principalmente del **aprendizaje** y de la acumulación de información, tanto sobre el entorno en que se opera como sobre las diversas categorías de clientes y los riesgos correspondientes, así como de la experimentación, hasta que las tecnologías de crédito son adaptadas eficientemente a las condiciones locales. La sostenibilidad de las organizaciones se consolida con la madurez de sus recursos humanos y con la diversificación creciente de sus carteras.

Con organizaciones tan jóvenes como las que operan en México (con una media de seis o siete años de operación), existe un gran espacio para mejorar la oferta, en vista de la inevitable curva de aprendizaje por que las organizaciones deben ascender y de las etapas que les hace falta vivir antes de convertirse en organizaciones maduras. En un espacio colmado de **vacíos**, entonces, muchas organizaciones han ingresado al sector de las microfinanzas mexicanas sin experiencia. Por la juventud del sector, la mayoría de las OMF están aprendiendo en el camino, con iniciativas pequeñas, imitando tanto experiencias nacionales como algunas extranjeras.

Tales características implican que éste sea un momento crítico para la consolidación de las microfinanzas en México. La orientación que se le dé al sector por medio de los marcos regulatorios, las escogencias de tecnologías financieras que las organizaciones hagan, la naturaleza de los procesos de formación de capital humano especializado y el tipo de organizaciones que sean promovidas ahora influirán de manera importante en el desarrollo del sector hacia el futuro, creando condicionamientos que, por la fuerza y la inercia del *path dependency* y la evolución de la historia, crearán **nuevas herencias**, de las que resultaría costoso apartarse luego.

Que se trate de un sector comparativamente joven presenta algunas otras ventajas. Por una parte, en el caso de los programas pioneros de microfinanzas, el desafío fue, al inicio, el del **descubrimiento**. Era necesario superar las deficiencias del paradigma viejo y descubrir nuevas maneras de prestar servicios financieros, que permitiesen cubrir y eventualmente reducir los altos costos de atender a clientelas marginales con servicios adecuados a sus demandas. Este proceso de innovación fue gradual y costoso.

Dos décadas más tarde, nuevas tecnologías de crédito han sido desarrolladas y refinadas y muchas lecciones han sido aprendidas en diversas partes del mundo. En general, el marco regulatorio se ha vuelto más propicio para el desarrollo de organizaciones robustas. Todo este nuevo conocimiento ha sido sistematizado y sus lecciones han sido difundidas (Christen, 2000).

La **transferencia** internacional de principios y prácticas sobre microfinanzas ha sido uno de los principales ejemplos de influencia Sur-Sur exitosa. Esto le da a México una **ventaja** en haber empezado más tarde, porque le permite aprovechar los frutos de riesgosos procesos de experimentación (*trial and error*), sin tener que incurrir en todos los costos. Es en este contexto de mayor disponibilidad de conocimiento hoy que, en particular, llama la atención la baja productividad de los recursos humanos en el sector de microfinanzas mexicano.

Por otra parte, entonces, el desafío en México será, más bien, la **adopción** y la **adaptación** eficientes, sostenibles, e innovadoras de estos principios y prácticas a las circunstancias de su entorno particular, región por región, en vista de las diferencias que marcan su territorio, particularmente en las zonas rurales. Esta no es, en todo caso, una tarea trivial. En última instancia, el éxito de cualquier iniciativa de microfinanzas estriba en responder muy precisamente a las demandas de la clientela, en una situación social, cultural, geográfica e histórica particular. Además, este proceso de aprendizaje va a tener lugar en un entorno macroeconómico y político distinto al vigente al inicio de las microfinanzas en otras partes de América Latina.

Este **rezago** también ha generado costos importantes. Las deficiencias de los mercados financieros populares de México han obstaculizado un proceso de desarrollo rural y de transformación estructural más robusto. Segmentos pobres de la población han quedado excluidos de oportunidades para participar de los frutos del crecimiento económico. Aún si la llegada tardía a las microfinanzas de alguna manera crea opciones interesantes para el futuro, el costo de oportunidad ha sido elevado. Por estas razones, entre otras, importa identificar las principales causas del rezago. Además, conviene tener presentes estas circunstancias para contar con una mejor capacidad de superar los obstáculos que podrían todavía presentarse como herencias del pasado. Más adelante en el trabajo se tocará a mayor profundidad el tema del rezago de las microfinanzas en México y sus causas.

## **B. Es un sector en auge**

El sector de las microfinanzas en México es también un sector en **auge**, un sector que ha vivido un rápido crecimiento en los últimos años. Este crecimiento contrasta con una expansión comparativamente lenta en las primeras etapas, cuando pocas OMF mostraron una fuerte vocación de crecimiento. La clara aceleración de los últimos años se ha debido, en parte, al aumento en el número de organizaciones dedicadas a las microfinanzas, pero también ha reflejado el fuerte crecimiento de las organizaciones ya existentes. Estas dos fuentes de crecimiento (extensiva e intensiva) han tenido consecuencias en la estructura del mercado, en el grado o modalidad de la competencia y en los procesos graduales de saturación de algunas plazas.

Usando los datos de ProDesarrollo, la Tabla 2 ilustra esta característica. Esta tabla se construyó sumando los totales de 21 de las 36 organizaciones afiliadas a ProDesarrollo en 2005 y calculando la tasa de crecimiento del conjunto como un todo.<sup>5</sup> Se usan únicamente las 21 organizaciones que publican sus resultados en la página de internet de ProDesarrollo y que tienen información tanto para 2004 como para 2005.

Se puede concluir que, en su conjunto, estas organizaciones experimentaron un crecimiento mayor al 38 por ciento, entre el 31 de diciembre de 2003 y el 31 de diciembre de 2004. El acelerado ritmo de aumento que resulta de esta operación representa el crecimiento de un sub-sector comparativamente establecido, con la presencia en ProDesarrollo de algunas de las organizaciones más antiguas y grandes y, por lo tanto, subestima el impulso al crecimiento que ha venido de la operación de nuevas OMF en México. Todo apunta, además, a que el crecimiento acelerado del sector continúe en el futuro inmediato.

Es importante destacar y aclarar algunas de las cifras que se presentan en la Tabla 2. La primera cifra se refiere al crecimiento de la cartera total, en miles de pesos mexicanos. Esta cartera creció 38 por ciento, un ritmo ligeramente superior al del número total de clientes, el cual creció 33 por ciento. Debido a esto, el tamaño promedio de los saldos de deuda por cliente varió ligeramente, aumentando apenas \$154 pesos. Esto es evidencia adicional sobre la etapa relativamente joven en que se encuentran las microfinanzas mexicanas. Sectores más maduros inevitablemente experimentan aumentos en el **tamaño promedio** de los préstamos, conforme las demandas de los clientes van evolucionando, los clientes crecen y la organización aprende a ajustar mejor los tamaños de los préstamos a estas demandas.

Aunque estos datos ilustran el fuerte crecimiento experimentado por el sector de las microfinanzas durante 2005, para evaluar el tamaño del sector vale la pena aclarar que existe la posibilidad de doble contabilización de algunos de los clientes.

---

<sup>5</sup> Nótese que esto equivale a computar una tasa promedio **ponderada** de crecimiento para el conjunto, en lugar de obtener un promedio simple de las tasas de crecimiento para las organizaciones individuales. Algunas de estas tasas han sido superiores a este promedio ponderado, el que se ve muy influido por las organizaciones más grandes. La información utilizada está disponible al público en la sitio de internet de ProDesarrollo. Los totales de la Tabla 2 incluyen la información de las siguientes instituciones: AISol Chiapas, Asesoría Integral a Empresas Agropecuarias (ASEA), Asociación Mexicana de Transformación Rural y Urbana (AMEXTRA), Asociación Pro Mujer de México, Banco Compartamos, Caja Depac Poblana, Centro de Apoyo al Microempresario (CAME), Conserva, Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, Depósito y Servicios Pecuarios del Noroeste (DESPENO), Desarrollo Autogestionario (AUGE), Espacios Alternativos, Eurekasoli, Financiera Independencia, Fincomún Servicios Financieros Comunitarios, Fundación Integral Comunitaria (FINCA México), Fundación Realidad (FRAC), Oportunidad Microfinanzas, Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF), Promotora de Servicios Rurales (FIMEDER) y Soluciones Financieras (SOLFI).

Esta doble contabilización se debe a que una persona puede ser cliente de varias organizaciones afiliadas a la red ProDesarrollo al mismo tiempo lo cual, a la hora de sumar el número de clientes de las organizaciones afiliadas, puede resultar en una cifra inflada.

**Tabla 2**  
**Crecimiento del sector de microfinanzas**  
**Organizaciones asociadas a ProDesarrollo A.C.**  
**2004-2005**

	2004	2005	Crecimiento (%)
Cartera Total (miles de pesos)	\$3,279,725	\$4,540,811	<b>38.5</b>
Total clientes de crédito	827,947	1,103,438	<b>33.3</b>
Tamaño promedio de los saldos de deuda por cliente	\$3,961	\$4,115	
Total de agentes de crédito	2,906	4,265	<b>46.8</b>
Número promedio de clientes por oficial de crédito	209	268	
Total de Cartera en Riesgo > 30 días (miles de pesos)	\$206,949	\$225,953	
Cartera en Riesgo > 30 días (%)	6.3	5.0	
Total Activos (miles de pesos)	\$3,816,436	\$5,598,225	<b>46.7</b>
Total Pasivo (miles de pesos)	\$2,517,913	\$3,642,219	<b>44.7</b>
Total Patrimonio (miles de pesos)	\$1,298,522	\$1,956,006	<b>50.6</b>
Número de Instituciones	21	21	

Fuente: Cálculos del autor con base a los datos proporcionados por ProDesarrollo A.C.

Durante 2005, estas 21 organizaciones en su conjunto aumentaron el número de agentes u oficiales de crédito casi en un 47 por ciento. Aunque los oficiales de crédito aumentaron en un mayor ritmo que los clientes, cuando se analiza el número promedio de clientes por oficial de crédito se puede ver un aumento importante en la **productividad**. Durante 2004, en promedio cada agente atendía alrededor de 209 clientes de crédito, mientras que este número aumentó a 268 clientes para 2005.

Adicionalmente, la tabla 2 presenta el total de cartera en riesgo (cartera atrasada a más de 30 días) y el porcentaje con respecto a la cartera total. Aunque el total de cartera en riesgo aumentó durante 2005, este aumento fue menor al aumento de la cartera total, lo cual resultó en una disminución del porcentaje de cartera en riesgo de 6.3 al 5.0 por ciento.

Finalmente, se puede observar un proceso de capitalización importante, al crecer el patrimonio en un 50 por ciento en un solo año. Se trata, en todo caso, de entidades con bajo apalancamiento, donde los activos representan menos de tres veces el patrimonio. Esto refleja, entre otras razones, la falta de autorización para movilizar depósitos.

Aparte del crecimiento de este conjunto de organizaciones – afiliadas a ProDesarrollo – durante 2005, el auge del sector de las microfinanzas también se puede ilustrar usando datos de algunas OMF individuales, a partir del año 2000. Para esto, en la tabla 3 se presentan datos sobre el crecimiento promedio anual de tres organizaciones importantes – Compartamos, FinComún y Finca – que han mostrado una fuerte vocación de crecimiento en los últimos años (1999-2005), comportamiento que ha seguido observándose.<sup>6</sup> Se ilustra el proceso de expansión con estas organizaciones, debido a que son las únicas que tienen los datos de los últimos cinco años publicados y accesibles al público en general. Podrían darse problemas de selección al elegir a estas tres organizaciones, ya que en varias dimensiones no son representativas del sector. Así, se usan aquí únicamente como ilustración de esta característica particular y como referencia sobre lo que es posible alcanzar y se está logrando en México. Es importante, además, analizar más a estas instituciones, ya que han mostrado ser líderes en este mercado.

---

<sup>6</sup> El crecimiento promedio anual se calcula usando los datos de las instituciones al 31 de diciembre de 1999, los datos al 31 de diciembre de 2005 y la fórmula de crecimiento geométrico.



**Tabla 3**  
**Crecimiento de Compartamos, FinComún, Finca-México y CAME**  
**Promedio anual para los últimos seis años (porcentajes)**  
**31 de diciembre de 1999 a 31 de diciembre de 2005**

	Compartamos	FinComún	FINCA	CAME	En Conjunto
Cartera total	75.3	47.1	53.5	60.2	67.6
Total Activos	78.6	28.4	60.5	n/d	59.6 <sup>1/</sup>
Total Patrimonio	55.3	51.9	48.8	n/d	54.6 <sup>1/</sup>
Total Clientes de crédito	45.0	71.3	34.7	47.3	45.2
Total de personal	46.1	57.3	19.4	42.6	43.4

<sup>1/</sup> El crecimiento del total de los activos y de patrimonio no toma en cuenta el crecimiento de CAME debido a la falta de información

Fuente: Elaboración propia con información de The Mix Market y página de internet de CAME

En conjunto, durante el periodo 1999-2005, la cartera total de las tres organizaciones creció, usando un promedio geométrico ponderado, 68 por ciento por año, más rápido que para el grupo total de entidades en ProDesarrollo, donde estas organizaciones también están afiliadas. La cartera total de Compartamos fue la que mostró un mayor dinamismo, creciendo en promedio 75 por ciento por año, seguida por CAME (60 por ciento), mientras que las carteras de FinComún y de Finca crecieron 47 y 53 por ciento, respectivamente. Un dinamismo similar se observa en el caso de los activos totales. Los activos totales de Compartamos crecieron en promedio 79 por ciento al año, durante los últimos seis años. Este crecimiento fue menos acelerado en el caso de FINCA (60 por ciento) y de FinComún (28 por ciento), pero siempre impresionante.

El número total de clientes de crédito de estas tres instituciones también experimentó un incremento importante. En esos seis años, FinComún mostró el crecimiento más rápido en el número de clientes (71 por ciento), con una aparente disminución en el tamaño promedio de los préstamos. Compartamos y CAME mostraron una evolución en dirección opuesta, al crecer el número de clientes menos rápidamente que la cartera total. Este fue también el caso de Finca, donde el tamaño promedio del endeudamiento de los clientes habría crecido durante el periodo.

El total de personal contratado por estas organizaciones también ha crecido considerablemente. En Compartamos y CAME, durante el período analizado, este crecimiento fue, en promedio, de 46 y 43 por ciento anual, mientras que para FinComún el crecimiento fue de 57 por ciento anual. Dado el acelerado crecimiento en el número de clientes de FinComún, esto implica un incremento en la productividad del personal que no se observó en Compartamos. En el caso de Finca, el personal creció sólo 19 por ciento, a un ritmo menor que el número de clientes, lo que implica un aumento de productividad.

Con estos datos se ha mostrado que el sector de las microfinanzas en México ha experimentado un **crecimiento** importante en los últimos años. Este crecimiento no se ha detenido en 2006, cuando se espera que el sector tenga un aumento similar al de los últimos años, especialmente 2004 y 2005. Este crecimiento probablemente se acelerará más en el futuro inmediato. Cuánto será y de qué fuente provendrá dependerá de la orientación que le dé al sector la nueva administración presidencial y de la eficacia de la asistencia técnica disponible, como la que AFIRMA está ofreciendo, así como del progreso en el desarrollo del **marco regulatorio** para el sector.

Es importante tener en cuenta que, en América Latina, las carteras de las organizaciones de microfinanzas que se han transformado en reguladas o que siempre fueron reguladas han mostrado tasas de crecimiento muy elevadas a través del tiempo, incluso en épocas de recesión de la economía (Jasson, Rosales y Westley, 2004; González-Vega y Villafani-Ibarnegaray, 2004; Marulanda y Otero, 2005). Es de esperarse, entonces, que el crecimiento del sector de las organizaciones de microfinanzas en México se acelere cuando las OMF comiencen a regularse de acuerdo con la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP). Incluso, la prestación de servicios de microfinanzas crecerá aún más, con la creciente entrada a este segmento del mercado de otros intermediarios financieros, que no son organizaciones especializadas de microfinanzas, como algunos bancos (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006a).

### **C. Ha habido un reducido grupo de líderes en el sector**

Una tercera característica a resaltar — relacionada con la **estructura** del segmento de mercado que corresponde a las organizaciones de microfinanzas — ha sido un cierto grado de **concentración** en el mismo. Es decir, se ha tratado de un sector donde ha operado un pequeño grupo de empresas líderes. Al inicio y a mediados de los años noventa, estos líderes fueron Fincomún, CAME, y Compartamos. En años recientes, sin embargo, Compartamos se separó del resto del grupo, con un crecimiento mucho más rápido, lo que lo convirtió en un claro líder del sector. Más recientemente, desde un enfoque claramente comercial, algunas organizaciones nuevas han comenzado a desafiar este liderazgo. Entre éstas, se encuentran Financiera Independencia (con un tamaño parecido al de Compartamos en cuanto a monto de cartera), Finsol y Provident. Algunas nuevas ONG tienen planes de expansión ambiciosos que contribuirán a reducir, si tienen éxito, el elevado grado de concentración en este segmento del mercado. Por otra parte, es posible que algunas ONG tengan que salir del mercado, precisamente al aumentar la competencia.

En efecto, por varios años, el sector de las organizaciones de microfinanzas en México ha tenido unos pocos líderes identificables, en particular Compartamos, si bien este predominio está siendo cada vez más **contestado**, tras la expansión de otras organizaciones de creciente tamaño, como las enumeradas. Este aumento comparativamente reciente de la competencia está teniendo efectos tanto en la evolución de las tecnologías de crédito como en los términos y condiciones de los contratos.

Recientemente, Compartamos ha sido la empresa más grande en el mercado de las organizaciones de microfinanzas, por el monto de su cartera, su elevada participación en el mercado (en particular, en cuanto a número de clientes) y un sostenido ritmo de crecimiento, incluso después de alcanzar un tamaño elevado. De acuerdo con un reporte de *MicroBanking Bulletin*, Compartamos ha estado entre las OMF más grandes, más rentables y de mayor crecimiento en América Latina.

Igualmente, el pequeño grupo de otras OMF líderes han mantenido, por varios años, alta rentabilidad (con algunas excepciones), crecimiento rápido y sostenido y una oferta de productos financieros poco diversificados. Tanto los **imitadores** como los **competidores** han evolucionado por la influencia de estos líderes, en parte por las innovaciones que han introducido al mercado como por las respuestas competitivas que han surgido, como son la reducción de los costos de transacción que los clientes enfrentan y ampliación de la gama de servicios ofrecidos. Las OMF líderes se han destacado por el manejo sano de la cartera, lo que refleja la posibilidad de cultivar una **cultura de pago** en México, a pesar de los efectos demostración y de la herencia de programas diseñados o manejados según los principios y prácticas de paradigmas obsoletos. No todas estas respuestas competitivas han sido, sin embargo, necesariamente óptimas. Este es un asunto empírico, donde sólo el tiempo mostrará los resultados.

Una innovación de parte de Compartamos que cabe mencionar, por su potencial efecto demostrativo para otras instituciones con demandas por mayores niveles de financiamiento, dado el rápido crecimiento, es su experiencia en la bolsa de valores. Tras emitir exitosamente bonos de deuda en 2002 y 2004, Compartamos obtuvo la **licencia bancaria** emitida por la Comisión Nacional de Banca y Valores (CNBV) y desde el 1 de junio del 2006 inició operaciones como Banco Compartamos, S.A. Esto le permitirá desarrollar productos para la captación de ahorros y colocación de seguros, lo que bajo la licencia de sociedad financiera de objeto limitado (SOFOL) no podía hacer.

#### D. Es un sector de microcrédito

Una cuarta característica del sector de las organizaciones de microfinanzas en México es el fuerte énfasis en el crédito, unido a la escasez de facilidades de depósito ofrecidas por las instituciones que constituyen este segmento (Campos Bolaño, 2005). Esto crea un contraste importante con el sector de cajas de ahorro y préstamo y otras entidades de forma cooperativa, además del sector de microfinanzas en otros países, que sí ofrecen algunas facilidades de depósito.

La limitada oferta de otros servicios financieros crea un **vacío** importante. En general, el sistema financiero de México es poco profundo y su cobertura es muy limitada. En efecto, los servicios que ofrecen los bancos y otras entidades financieras llegan a un porcentaje muy bajo de la población. Aunque las OMF se han esforzado en llevar servicios financieros a segmentos de la población con menores recursos – y de esta manera contribuyen a la profundización del sistema financiero – lo han hecho, principalmente, a través de la oferta de crédito. Son muy pocas las OMF que ofrecen otras clases servicios financieros.

La limitada oferta de ciertos productos o servicios tiene un **costo** importante para los clientes actuales y potenciales. Por ejemplo, la mayoría de las instituciones de microfinanzas no cuenta con una red de sucursales u oficinas aptas para desembolsar y recibir fondos. Debido a esto, en la mayoría de los casos, los clientes depositan las cuotas del préstamo en una cuenta que la OMF tiene en un banco comercial. Aunque este procedimiento es más seguro y barato para la OMF, puede que no lo sea así para los clientes. Los clientes tienen que incurrir en el costo de ir regularmente a depositar las cuotas a la sucursal de un banco, la que no necesariamente está ubicada cerca de su área de actividades.

Estos costos pueden ser importantes, particularmente en las zonas rurales, incluyendo el costo de transporte y el costo del tiempo de viaje y de espera en la sucursal bancaria. En este momento no existen en México mediciones del costo por transacción para los clientes de una OMF, pero sería importante ver cuán altos son estos **costos de transacciones** y si en algún momento impiden el acceso a los servicios financieros ofrecidos por estas instituciones.

De las organizaciones afiliadas a ProDesarrollo A.C., muy pocas captaron **ahorro voluntario** del público durante 2005. Si bien es cierto que la mayoría de las instituciones de microfinanzas requieren un ahorro obligatorio, el marco legal en el cual operan no les permite captar depósitos del público, ni voluntarios, ni obligatorios. El **ahorro obligatorio** de los deudores constituye más una manera de racionar el crédito y de aumentar las tasas de interés efectivas que la prestación de un servicio para el manejo de la liquidez y de las reservas de precaución de los clientes. Todo esto contribuye a los vacíos observados en los segmentos respectivos del mercado, donde los clientes potenciales no pueden aprovechar todas las ventajas de la intermediación financiera.

Dadas las limitaciones regulatorias existentes, la elevada disponibilidad de fondos de entidades estatales de segundo piso y las limitaciones institucionales propias, la mayoría de estas organizaciones de microfinanzas tampoco han hecho el esfuerzo y adoptado los cambios necesarios para prepararse a captar depósitos del público y desarrollar los productos que esta ampliación de su gama de servicios requeriría.

Muchas OMF les piden a los clientes, como requisito para otorgar los préstamos, el depósito de al menos 10 por ciento del monto del préstamo, como **garantía líquida** o ahorro obligatorio. En algunos casos, el porcentaje que se pide puede ser mayor (15 o 20 por ciento). Como muchas de ellas no están ni capacitadas técnicamente ni autorizadas legalmente para captar depósitos, la solución ha sido suscribir convenios con la banca comercial y delegar la administración de estos fondos a un banco (por ejemplo, Banamex, Bancomer, HSBC, Bansefi). Al igual que el pago de cuotas préstamos, el tener que depositar esta garantía en un banco representa varios costos para los clientes.

La garantía líquida tiene, además, un elevado costo de oportunidad e implica que la tasa efectiva de interés del préstamo es mayor a la tasa contractual, ya que estos fondos quedan congelados. Es decir, los fondos no están disponibles ni pueden ser usados por el deudor y pueden ser retirados únicamente si el cliente cancela el préstamo y se retira de la institución. Esta es, entre otras, una de las prácticas más frecuentes pero menos atractivas de las microfinanzas en México. Es una práctica que refleja resabios de tecnologías poco eficientes, que deben ser superados. La garantía líquida ni siquiera constituye, en realidad, una protección contra la mora – en los casos cuando el deudor no tiene voluntad de pago – pero, a la vez, introduce costos adicionales innecesarios y inhibe – al ser un mecanismo coercitivo – una verdadera cultura de ahorro voluntario.

Es interesante notar que esta práctica es parte también de los procedimientos de algunos programas estatales basados en el paradigma antiguo. Las OMF que han recibido fondos de FIRA y de otras entidades públicas a través de un banco han tenido que incurrir en el mismo costo de ofrecer garantías líquidas, las que innecesariamente encarecen el costo de los fondos para la entidad. Esta experiencia poco satisfactoria debería sugerir iguales implicaciones para los clientes, cuando las OMF demandan ahorros obligatorios o garantías líquidas.

De acuerdo con Marulanda y Otero (2005), en la actualidad existe consenso en cuanto a que el enfoque de las microfinanzas debe trasladarse del crédito, para enfocarse en otros productos financieros, tales como facilidades de depósitos, transferencias de dinero y seguros. Es de esperarse que las OMF en México experimenten un entorno cada vez más competitivo, el que va a requerir esta ampliación del ámbito de operaciones.

Esta mayor competencia va a generar una reducción en los márgenes de rentabilidad de las entidades. Si los objetivos de las OMF son la masificación de los servicios y la sostenibilidad de la organización, éstas deberán ampliar su oferta de productos para incorporar facilidades de depósito, servicios de pagos y remesas y, tal vez, algunos seguros. La **venta cruzada** de productos le permitirá a las OMF reducir los costos unitarios de entablar una relación cercana con los microempresarios y otros clientes y así proteger su rentabilidad, permitiendo diluir sus costos fijos de una manera más eficiente.

Las organizaciones de microfinanzas en México ofrecen, además, pocos tipos de préstamos. Estos son extendidos con base en una variedad de tecnologías no muy sofisticadas. A continuación se describen algunos productos ofrecidos por varias de las OMF visitadas durante el trabajo de campo. Esta sección no pretende mostrar una lista exhaustiva de todos los productos y tecnologías que existen en la compleja realidad de los mercados financieros rurales y populares de México. El principal propósito es mostrar algunos ejemplos, para que el lector pueda desarrollar una idea del nivel en que se encuentran las tecnologías de crédito en este país.

También es importante notar que el entorno en México está cambiando rápidamente y que muchas organizaciones están explorando nuevos productos, nuevas tecnologías, nuevos mercados y nuevas figuras jurídicas, cada vez con más ahínco. Este **dinamismo**, en parte empujado por la competencia y avivado por el gran número de personas sin acceso a servicios financieros — lo que define un mercado potencial inmenso — por sí mismo crea la necesidad de que las OMF se actualicen constantemente, no sólo en los servicios financieros ofrecidos sino también en el alcance y profundidad de los mismos.

## 1. Crédito

Una característica saliente del sector de las microfinanzas es que, en México, la oferta de crédito se ha enfocado fuertemente en la tecnología **grupal** con garantía solidaria, con una influencia inicial del modelo del Banco Grameen en Bangladesh y de la tecnología desarrollada por Finca Internacional en América Latina. Si bien es cierto que el mercado está dominado por la tecnología grupal, se pueden distinguir suficientes ejemplos de las tres tecnologías básicas: (i) bancos comunales, (ii) grupos solidarios y (iii) crédito individual.

La importancia relativa en el mercado mexicano de cada una de estas tecnologías de crédito disminuye en el orden de esta enumeración. Esta característica del mercado mexicano (poca oferta de crédito individual) es particularmente sorprendente, dado el mayor número de mexicanos en los estratos económicos que suelen ser sujetos del crédito individual (los “no tan pobres”), en comparación con otros países de América Latina, donde existen mayores niveles de pobreza extrema y, a pesar de eso, el crédito individual de las OMF se ha expandido.

Con la experiencia, las diversas organizaciones han transformado los modelos originales, añadiéndoles y quitándoles características, creando así una gama de productos, unos más flexibles que otros. Esta gama muestra, en todo caso, menos diversidad que en otros países. De aquí que es de esperarse que, con el aumento de la competencia, aumente la gama de productos ofrecidos.

En México, la tecnología de **bancos comunales** se caracteriza por la formación voluntaria en grupos de entre 10 y 40 personas. En algunos casos, las OMF intervienen los grupos que presentan problemas, ya sea separando a los integrantes en varios grupos o separando al grupo de la institución. Como en otras partes del mundo, los bancos comunales tienen un sistema interno de multas por llegadas tardías, ausencias y falta de pago puntual. La mayoría de las organizaciones atiende principalmente a mujeres con negocios ya establecidos, aunque existen grupos mixtos. Una de las particularidades de México es que, por lo general, en los bancos comunales no existe cuenta interna, aunque algunas instituciones todavía la mantienen.

Los **grupos solidarios** son también formados voluntariamente, por personas dispuestas a garantizarse mutuamente. La principal diferencia entre los grupos solidarios y los bancos comunales es el número de miembros. Los grupos solidarios se forman con un mínimo de 5 y un máximo de 8 o 10 personas. En México, en contraste con otros países, el monto promedio de los préstamos otorgados con base en estas dos tecnologías es similar, mientras que en otras partes los préstamos de los bancos comunales son más pequeños. Por lo general, el primer préstamo es de \$1,500 pesos mexicanos y su monto se incrementa con cada ciclo, dependiendo del comportamiento del grupo, hasta llegar a \$15,000 pesos mexicanos.<sup>7</sup> Algunas OMF, como Fimeder y el Fondo Cinco de Mayo, hacen un análisis individual de la capacidad de pago de los miembros del grupo, lo cual es una característica poco común en México. Por un lado, la combinación de crédito grupal y evaluación individual, con el pequeño monto de los préstamos, encarece el crédito. Por otro lado, este procedimiento facilita la transición a la oferta de préstamos individuales, además de que tiene ventajas para el manejo de riesgos en la medida en que permite mayor conocimiento del cliente.

Tanto en el caso de los bancos comunales como en el de los grupos solidarios, los préstamos generalmente se dan por ciclos de 16 semanas, aunque cada institución juega con el plazo del préstamo. Diferentes instituciones ofrecen préstamos con plazos entre 12, 16, 20, 24 y hasta 50 semanas. Las reuniones y el pago de las cuotas son generalmente semanales, aunque algunas instituciones las hacen cada dos semanas o mensualmente.

---

<sup>7</sup> El tipo de cambio es de aproximadamente \$ 10.5 pesos mexicanos por US dólar.

La tasa de interés que cobran las OMF está alrededor del 4 y 6 por ciento mensual del monto inicial del préstamo. El nivel muy elevado de las **tasas de interés** es otra característica saliente de las organizaciones de microfinanzas mexicanas. Estas tasas son tan o más elevadas que las que caracterizaron a las microfinanzas en otros países, en los momentos iniciales de su desarrollo, hace más de una década.

En casi todos los países, las tasas de interés han venido bajando gradualmente (González-Vega y Villafani-Ibarnegaray, 2004). Este fenómeno no se ha manifestado todavía en México. Esta es una de las consecuencias del **rezago** que las microfinanzas han sufrido en este país. Al tratarse de un sector comparativamente joven, podría argüirse que los costos de operación todavía no han tenido oportunidad para disminuir, como en otras partes del hemisferio. Posiblemente, hasta ahora, la competencia no ha sido suficientemente fuerte en este segmento del mercado. Otros factores, como el nivel relativo de los salarios de profesionales, podrían estar también influyendo sobre este resultado. Posiblemente debido a salarios comparativamente altos, en relación al bajo monto de los préstamos, las tasas de interés tardarán algún tiempo en llegar a los niveles bajos de países como Bolivia o Perú. En efecto, existe bastante oportunidad para bajar las tasas y este es uno de los principales desafíos del sector.

En México, las elevadas tasas de interés en buena medida reflejan elevados **costos de operación**. Las razones que explican la baja productividad de las microfinanzas mexicanas no han sido debidamente estudiadas. Una parte de la explicación podría estar relacionada con la predominancia del crédito a grupos solidarios y, en particular, de bancos comunales. Incluso en países donde las tasas de interés han disminuido en el tiempo, los programas de bancos comunales siguen cobrando las tasas más altas observadas en el sector.

En parte, las tasas de interés elevadas han sido reflejo de la menor capacidad en la tecnología de banca comunal para ajustar los **tamaños** de los préstamos a la verdadera capacidad de pago de los deudores. En efecto, dado el elevado costo de vida, en muchas zonas en México, parece que los montos no son suficientes para cubrir los gastos efectivos del cliente. Los préstamos muy pequeños que pueden ser manejados — a un riesgo razonable — por esta tecnología de crédito implican elevados costos de operación, por transacción y por peso prestado. Lo que debe mejorar, principalmente, es la habilidad de las organizaciones para otorgar préstamos con montos más elevados sin incrementar al mismo tiempo el riesgo. Además, el entorno mexicano está caracterizado por excesivos trámites burocráticos, que podrían estar incidiendo en los costos de operación de las organizaciones, así como por una marcada fragmentación, lo que aumenta los costos de transacción en general.



Otra parte de la explicación podría estar relacionada con el grado menor, hasta recientemente, de la **competencia**. En algunos casos, las organizaciones han operado en ciertas plazas sin ninguna competencia equivalente, pero esto ha cambiado en las principales plazas. Esto también explicaría la alta rentabilidad que caracteriza al sector en México. En otros países, la competencia ha sido un poderoso estímulo a la reducción de las tasas de interés cobradas por las organizaciones de microfinanzas (González-Vega y Villafani-Ibarnegaray, 2004). Una dimensión de la realidad mexicana que ha entorpecido el aumento de la competencia ha sido la falta de **transparencia** que también caracteriza al sector. La práctica generalizada ha sido cobrar una tasa *flat* sobre el monto inicial del préstamo, con lo que resulta difícil computar la tasa de interés efectiva que se está pagando y hacer comparaciones entre organizaciones.

Para propiciar la auto-selección, algunas de las organizaciones dan incentivos a los grupos que han demostrado ser organizados y que no se han atrasado en los pagos. Este **incentivo** es, por lo general, una reducción en la tasa de interés o la devolución de un porcentaje de los intereses pagados, al final del ciclo, cuando el pago ha sido puntual y completo. Este mecanismo de incentivos promueve el pago y reduce la tasa de interés efectiva. Sin embargo, cuando el cliente no tiene intención de pagar, el mecanismo es inoperante. En algunos países, las elevadas tasas de interés reflejan tasas de **mora** elevadas. Este elemento no parece jugar un papel crítico en el caso de las buenas organizaciones de microfinanzas mexicanas, como Compartamos, las que de todas maneras cobran tasas de interés muy altas, a pesar de la buena calidad de su cartera.

Algunas instituciones han modificado los requisitos para poder pertenecer a los bancos comunales o grupos solidarios, dando lugar a una flexibilización variada en los procedimientos. Algunas instituciones no aceptan pagos incompletos, otras sí los aceptan y otras deducen el monto faltante del depósito de garantía, delegando el cobro de la cuota a los integrantes del grupo. Cada una de estas modalidades influye de manera diferente en la estructura de incentivos que motiva el comportamiento de los deudores y el desempeño de las entidades.

La influencia que estas flexibilizaciones tengan sobre la estructura del mercado, los costos de transacciones para los clientes y su satisfacción con los términos y condiciones de los contratos y sobre su desempeño de pago es un asunto empírico y todavía es demasiado pronto para evaluar los resultados de cada enfoque. En general, la tendencia del sector es a reducir la rigidez asociada con las versiones originales de las tecnologías de crédito. Lo importante, para no debilitar la calidad de la cartera con estas flexibilizaciones, muchas veces deseables, es que las organizaciones aprecien correctamente la influencia que estos cambios pueden tener en el comportamiento de los deudores.

Aunque pocas, también existen instituciones que ofrecen crédito **individual**. Unas dan préstamos exclusivamente a personas, usualmente por montos en promedio mayores a los otorgados por otras OMF (FinComún, Fimeder, Pro-Negocios y las uniones de crédito de AMUCSS) y otras dan préstamos a clientes que han sido exitosos en el crédito grupal y que, por medio de este mecanismo, logran una especie de graduación (Compartamos, FINCA México, Finsol, Emprendamos Juntos, ADMIC y Despeno).

El monto de los préstamos individuales es usualmente mayor al monto de los préstamos grupales. Por lo general, las instituciones de microfinanzas que le prestan a individuos requieren la presentación de avales o una garantía prendaria, ya sea la factura de la casa, el carro o algún otro activo. Junto a las propiedades, estos son los activos tradicionalmente aceptados en los mercados financieros mexicanos.

En el mercado de las microfinanzas de México también existen OMF que ofrecen otros productos, como crédito de emergencia y crédito temporal. Estos préstamos son, por lo general, ofrecidos a sus mejores clientes por las instituciones que trabajan con una tecnología grupal. Aunque son préstamos individuales, la garantía en algunos casos es solidaria, por lo que se requiere la aprobación de los otros miembros del grupo.

En el estudio se han identificado varios **espacios vacíos** en la oferta de crédito para este segmento del mercado. Sostenemos, como hipótesis, que la mayoría de las OMF en México, especialmente las que aplican una tecnología grupal, tienen **poca capacidad para medir la verdadera capacidad de pago** de los clientes. Como consecuencia, los montos de los préstamos son usualmente muy bajos y existen clientes que poseen tanto capacidad de pago adicional como una clara y legítima demanda por préstamos más grandes y que sienten insatisfacción por las limitaciones existentes. Para solventar esta deficiencia, los clientes obtienen préstamos con varias organizaciones a la vez.

Las OMF interpretan esta **multiplicidad** de fuentes de préstamos como un **sobreendeudamiento**, cuando en realidad lo que puede estar pasando son numerosos casos de **subendeudamiento**. Las organizaciones lo perciben como una situación peligrosa, precisamente por su poca capacidad para establecer cuáles clientes tienen capacidad para tomar más deuda y cuáles no. Este es, desde luego, el papel central de una buena tecnología de crédito. Cuando no existe esta capacidad, no se puede saber si a los clientes se les está dando préstamos demasiado grandes o demasiado pequeños. Lo prudente, en estos casos, es no dar préstamos demasiado grandes pero, inevitablemente, esto provoca la complementación de la deuda de los hogares con fondos de otras fuentes. En la sección acerca del sobreendeudamiento se tocará más a fondo este tema.

Creemos que, en particular, en México existe un gran espacio, entre otros vacíos, en el segmento de crédito individual de montos mayores a \$10,000 o \$15,000 pesos. Los programas de banca comunal atienden a los clientes más pequeños, mientras que los que demandan montos a un nivel un poco mayor no pueden acceder a los bancos y componen este espacio subatendido.

De acuerdo con Marulanda y Otero (2005), en América Latina, las primeras innovaciones en las organizaciones de microfinanzas, una vez que éstas maduraron, se dieron con la introducción de líneas de crédito rotativas, crédito de consumo para microempresarios, crédito de consumo para personas asalariadas de bajos ingresos y el crédito vinculado a un proveedor de insumos, a través de tarjetas de crédito o de líneas de crédito con ese proveedor. Algunas otras instituciones han incursionado en el mercado del microcrédito para vivienda. Son pocas las OMF en México que han incursionado en este tipo de servicios de crédito.

En resumen, en su mayoría, las OMF mexicanas se limitan a tener uno o dos productos de crédito bastante simples. Sólo muy pocas ofrecen otros servicios financieros. Esto se podría deber a que son relativamente jóvenes y a que son pocas las que usan una tecnología que les permita identificar a clientes solventes, con capacidad de tomar estos otros productos sin hacer incurrir a la organización en riesgos excesivos. Procesos adicionales de aprendizaje serán necesarios para ampliar la gama de servicios ofrecidos y conservar la competitividad, particularmente ante la posible entrada de los bancos en algunos segmentos de este mercado (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006a).

## **2. Facilidades de depósito**

Aunque las personas de escasos recursos tienen capacidad de ahorrar y lo hacen de diferentes maneras, principalmente para suavizar las fluctuaciones de su consumo a través del tiempo. Los depósitos cuentan con características de liquidez que los hacen particularmente atractivos para estos propósitos. Por estos servicios de facilidades de depósito existe, en consecuencia una elevada demanda legítima. La mayoría de las OMF mexicanas se han limitado, sin embargo, a pedirles a los clientes un **ahorro obligatorio** (Conde Bonfil, 2001; Campos Bolaño, 2005). Aunque este requerimiento lleva el nombre de “ahorro”, no es más que una garantía líquida que la institución pide como requisito para otorgar crédito, con los elevados costos que ya fueron mencionados. Estos depósitos compensatorios no deben ser incluidos en los datos sobre ahorros, ya que no responden a una decisión intertemporal ni están a disposición de los clientes, excepto cuando se termina el plazo del préstamo.

Son pocas las OMF que ofrecen facilidades de depósito y que captan ahorros del público. **FinComún** ha sido una de las pocas organizaciones que ha desarrollado productos para captar ahorros de las personas de escasos recursos. Esta organización, creada en 1994, es una OMF que operaba hasta hace poco con licencia de unión de crédito. En la actualidad, con alrededor de 53,500 clientes de ahorro, fue la primera OMF en regularse conforme a la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) y en recibir la licencia de sociedad financiera popular (SOFIPO).

Debido a la regulación existente en México, para captar ahorro del público, las instituciones deben estar reguladas por la Comisión Nacional de Banca y Valores (CNBV). La **Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)**, aprobada en 2001, fue creada para regular el sector de las finanzas populares en México, pero esta ley ha sufrido largas demoras para ser puesta en vigor. Su vigencia ha sido pospuesta varias veces, mientras las diferentes instituciones se preparan para cumplir con todos los requisitos (Campos Bolaño, 2005).

Con anterioridad a esta ley, las uniones de crédito (UC), las sociedades de ahorro y préstamo (SAP), las cajas solidarias, las sociedades de solidaridad social (SSS) y las cooperativas de ahorro y préstamo, entre otras, estaban facultadas para captar el ahorro del sector popular. En contraste, organizaciones con figuras jurídicas como las asociaciones de la sociedad civil (AC) o sociedades financieras de objeto limitado (SOFILES) no podían captar depósitos.

Entre todos estos tipos de organizaciones con diversas formas jurídicas, las únicas que estaban reguladas por la CNBV eran las uniones de crédito y las SAP. Esto generaba graves **asimetrías regulatorias**, ya que existían un gran número de figuras jurídicas que las organizaciones podían adoptar, cada una con su propio marco de regulación y sin ninguna supervisión efectiva. Con frecuencia, esto creó la oportunidad para fraudes o problemas de estabilidad de las instituciones.

La LACP surgió como un intento de respuesta ante esta desorganización y le permite captar el ahorro popular únicamente a organizaciones constituidas bajo dos tipos de figuras jurídicas, las sociedades financieras populares (**SOFIPOS**) y las **cooperativas de ahorro y préstamo**. La ley establece un sistema de supervisión prudencial auxiliar donde, conservando su autoridad de supervisión, la CNBV delega algunas funciones a federaciones de entidades. Esta dimensión de los mercados de las finanzas populares se examina en uno de los documentos complementarios (Gómez-Soto y González-Vega, 2006).

De las organizaciones afiliadas a la red de ProDesarrollo en 2005, solamente tres captaron ahorro voluntario directamente (FinComún, Caja Depac Poblana y AMEXTRA). Otras siete movilizaron ahorro voluntario sin captarlo como un pasivo de la institución. Algunas de las OMF que no están legalmente autorizadas para captar depósitos del público movilizan ahorros de sus clientes deudores para depositarlos a su nombre con intermediarios regulados, usualmente bancos. En algunos casos, esto da origen a alianzas estratégicas.

Un ejemplo de alianza es la relación entre Pro Mujer y FinComún. Mientras que **Pro Mujer** es una asociación civil sin fines de lucro y por ley no puede captar depósitos, **FinComún** sí está legalmente autorizada para captarlos.<sup>8</sup> En este caso, Pro Mujer ofrece a sus clientes el servicio de movilizar su ahorro voluntario, pero estos fondos son captados y manejados por FinComún. Aparentemente, los vínculos entre estas dos organizaciones han sido exitosos.

Para poder captar depósitos, las OMF tienen que incurrir en el costo de regularse conforme a la LACP (como es el caso de FinComún, que se ha transformado en SOFIPO) o solicitar una licencia de banco (como es el caso de Compartamos). Esta **transformación** requiere una dosis elevada de los esfuerzos gerenciales de la organización y plantea costos elevados. En comparación con otros países, como Bolivia o Perú, en México las dificultades se han agravado, en vista de la incertidumbre reinante sobre los requerimientos de la ley y la manera concreta como va a ser puesta en vigor.

Además de obtener una licencia que les permita captar ahorros, las OMF también deben adecuar la infraestructura física, incluyendo sus sucursales, así como las destrezas de su personal, lo que implica costos adicionales. Por ahora, muchas OMF están a la espera del resultado de la primera ronda de regulación bajo la nueva LACP, para así evaluar si vale la pena regularse y obtener una licencia de SOFIPO. Incluso existe incertidumbre acerca del tipo de licencia más conveniente para diversos tipos y tamaños de OMF.

### 3. Seguros

En México existen pocas OMF que ofrezcan servicios de seguros, aunque hay varias interesadas en explorar esta posibilidad. En algunos casos, las instituciones tienen en sus planes ofrecer seguros, entre otros productos que están *“de moda”* a nivel internacional. Antes de intentarlo, sin embargo, es deseable primero hacer una evaluación y cuestionarse si se cuenta con las condiciones necesarias para ofrecer esta clase de productos.

---

<sup>8</sup> Antes de convertirse en SOFIPO, la figura jurídica de FinComún era unión de crédito, lo que le permitía captar ahorros del público.

La adición de un producto puede generar problemas para los sistemas de información, los procesos de reclamos, las políticas de la empresa y los resultados financieros, particularmente en OMF que todavía no han consolidado adecuadamente sus sistemas de crédito.

Los **microseguros** usan un mecanismo de riesgo compartido para proveer una compensación a aquellos individuos o grupos que han sido afectados negativamente por un evento específico (riesgo idiosincrásico). La ley de los grandes números le permite a las empresas aseguradoras estimar la frecuencia esperada de un evento riesgoso. Este conocimiento les permite estimar el número de reclamos y de desembolsos de indemnizaciones, para una póliza determinada, bajo ciertas circunstancias.

Al nivel internacional, el microseguro más usado es el seguro de vida relacionado con el préstamo debido, principalmente, a que es bastante sencillo de administrar (Churchill et al., 2003). El objetivo del seguro de vida relacionado con el préstamo es garantizarle a la OMF el pago del saldo insoluto que tengan pendiente sus deudores en caso de muerte. Esto ayuda a preservar la condición de sujetos de crédito de los herederos. En algunos casos, los seguros de vida también incluyen una compensación adicional para los familiares del difunto, que ayuda a hacerle frente a gastos extraordinarios relacionados con el funeral y a recuperar parte del ingreso perdido. En este sentido, representan una herramienta valiosa para suavizar las fluctuaciones en el consumo debidas a eventos adversos.

En general, la forma más eficiente de proveer microseguros ha sido a través de una **alianza** entre una OMF y una empresa aseguradora. De esta forma, cada institución explota sus ventajas comparativas. Por un lado, las OMF se encargan del mercadeo, venta y cobro de primas del seguro, obteniendo una comisión por estas funciones. Por otro lado, la aseguradora absorbe todo el riesgo, fija el precio final, paga los reclamos y vigila que los requerimientos legales se cumplan (Hidalgo, 2003).

En México al menos dos OMF ofrecen seguros de vida, Alternativa Solidaria Chiapas (**AlSol A.C.**) y la Promotora de Servicios Rurales S.A. (**FIMEDER**). Ambos productos están diseñados para recuperar el saldo del préstamo en caso que un cliente muera y otorgarle una compensación adicional a la familia (en AlSol, el monto es \$10,000 pesos). Mientras que AlSol trabaja con Zurich Vida, parte del Grupo Zurich México, FIMEDER lo hace con el Grupo Servicios Especiales Profesionales, Agentes de Seguro y Finanzas (Grupo S.E.P). En ambos casos, el seguro no requiere de examen médico; únicamente se solicita que la persona complete un formulario con información personal e historial de salud, presente su certificado de nacimiento o credencial de elector y el de su beneficiario y firme el contrato. Para cualquier trámite, reclamo o duda, el cliente debe tratar con la compañía aseguradora.

Alternativas Solidarias (**AI Sol**) es una organización no gubernamental creada en 1999, con presencia en el Estado de Chiapas. Como otras de las OMF en México, AI Sol ofrece préstamos a mujeres de las zonas rurales bajo una adaptación de la metodología de grupo solidario iniciada por Banco Grameen (compuestos por 3 a 9 integrantes) y demanda una garantía líquida del 20 por ciento del monto del préstamo.

Como parte de este producto, también ofrece un seguro de vida obligatorio, que fue desarrollado con apoyo del CGAP (Romero, 2005). Aunque el acuerdo entre Zurich Vida y AI Sol viene desde hace varios años, una renegociación del contrato en 2005 acordó una póliza de seguro colectivo sobre la vida de las deudoras, con una cobertura de un año. Este contrato garantiza a las clientas el pago del saldo insoluto y \$10,000 pesos como compensación adicional. De estos \$10,000 pesos, la compañía aseguradora aporta \$5,000 pesos, mientras que los restantes \$5000 pesos los paga AI Sol, como parte del programa de cofinanciamiento del seguro a través del producto llamado Apoyo AI Sol.

Con anterioridad a la renegociación, la compañía aseguradora estaba encargada de analizar y aprobar las solicitudes. Para que las solicitudes fueran aprobadas, las mujeres tenían que tener entre 16 y 65 años y no padecer de enfermedades como diabetes, problemas cardiacos, cáncer o VIH/SIDA o tener sobrepeso. Las clientas debían presentar un examen médico y otros documentos. Los asesores de crédito de AI Sol se encargaban de pesar a todas las señoras, además del mercadeo, procesar las solicitudes y el envío de los documentos requeridos para la solicitud del seguro y los reclamos. Durante la renegociación, AI Sol logró que se suavizaran algunas de las condiciones para asegurar a sus clientas. En la actualidad, Zurich Vida asegura a todas las clientas de AI Sol, requiriendo únicamente el acta de nacimiento, la credencial del elector y los documentos del beneficiario.

El costo del seguro depende del tamaño del préstamo y por lo general se ubica en el rango de US \$6 a US \$12 por persona. El costo promedio es alrededor de US \$7 por año. Es importante mencionar que la prima del seguro no varía con las características de las clientas (edad, salud, oficio), sino de acuerdo a los montos de los préstamos asegurados. AI Sol paga la prima del seguro en un único desembolso, por anticipado, y se encarga de recuperar la prima, al cobrarles a las señoras acreditadas \$2 pesos por semana.<sup>9</sup>

**FIMEDER**, por su lado, es una sociedad anónima que se originó en el año 2003. Está ubicada principalmente en el Distrito Federal y el Estado de México. Ofrece crédito usando una tecnología de grupo solidario (de 4 a 8 personas) y tiene una cartera pequeña de crédito individual. También ofrece un seguro de vida relacionado con el monto del préstamo.

---

<sup>9</sup> AI Sol al principio cobraba únicamente \$1 peso por semana a los clientes (Hidalgo, 2003).

Otras OMF que están explorando la venta de seguros de vida a sus clientes son Compartamos y FinComún. A través de una alianza entre Compartamos y Banamex, la OMF va a ofrecer servicios de microseguros a los clientes, tan pronto como Seguros Banamex lance el producto al mercado. Por su parte, FinComún ha estado analizando si ofrecer seguros de automóviles a los clientes con más recursos. En general, antes de ofrecer productos de seguros más complejos – por ejemplo seguros de salud, incapacidad o de propiedad – las OMF deben evaluar su capacidad organizacional para administrar este tipo de servicios.

#### 4. Préstamos para vivienda

Otro de los productos que algunas OMF han desarrollado, al nivel internacional, son los préstamos para vivienda. Como con cualquier otro servicio nuevo, es recomendable que las instituciones primero evalúen las posibles repercusiones que la introducción de préstamos para vivienda pueda traer. Los préstamos para vivienda exigen un compromiso mayor, ya que tienen un plazo más largo que un préstamo para capital de trabajo. La OMF debe analizar no sólo la posible demanda por el producto, sino también la disponibilidad de fondos a largo plazo, lo cual tiende a ser escaso en México.

En México, como en otros países en desarrollo, existe una demanda insatisfecha por un mayor número y mejor calidad de viviendas para las familias de escasos recursos y por crédito para atender estas aspiraciones. Por lo general, los productos desarrollados por el sistema financiero (en su mayoría préstamos hipotecarios) o el gobierno (en su mayoría subsidios) no son apropiados para este segmento del mercado. Algunas OMF han intentado ofrecer préstamos para vivienda en el estrato de mercado donde trabajan. De acuerdo al CGAP, se trata de préstamos para la renovación o expansión de una vivienda existente, la construcción de una nueva vivienda y la compra de terreno e infraestructura básica dirigidos a personas de bajos ingresos. La mayoría de las innovaciones se están dando en el área de préstamos para la renovación y mejora de las viviendas.

Goldberg y Motta (2003) indican que, en México, existe una gran demanda insatisfecha de préstamos para realizar **mejoras** en las viviendas, especialmente en las zonas urbanas. Esto se debe principalmente a la preferencia de las familias de bajos ingresos por expandir o mejorar su vivienda antes que construir una nueva. Gracias al aumento en los flujos de remesas, además, hay también una fuerte demanda por mejoras de vivienda en las áreas rurales (Fertziger, 2004). Se estima que en lugares como Oaxaca, hasta un 20 por ciento de las remesas son gastadas en vivienda. Esto sugiere la demanda, no sólo de facilidades de depósito para manejar estos flujos de fondos, sino también de crédito de vivienda que permita apalancar las remesas y adelantar el momento de la inversión en el tiempo.



Los proveedores de crédito hipotecario (bancos, mutuales, cooperativas de vivienda y SOFOLES) ven a los hogares pobres, principalmente a los trabajadores independientes, como clientes de alto riesgo y baja rentabilidad. Las OMF, con más experiencia de trabajar con estos clientes, han logrado encontrar tecnologías que les permiten distinguir cuáles son los clientes que pueden hacerle frente a préstamos más grandes y de mayor duración, sin poner en peligro la calidad de su cartera. Algunas OMF han logrado desarrollar préstamos especializados para el financiamiento del mejoramiento y ampliación de la vivienda. La Tabla 4 presenta algunas de las características de los préstamos para vivienda que están siendo ofrecidos.

**Tabla 4**  
**Principales características de los préstamos para vivienda**

<b>Tamaño</b>	Varía, pero generalmente es de 2 a 4 veces más grande que el promedio de préstamos para capital de trabajo
<b>Término</b>	Usualmente de 2 a 4 meses para mejoras y de 2 a 5 años para compras de tierra o construcción
<b>Interés</b>	Misma tasa de interés que los préstamos de capital de trabajo
<b>Tecnología</b>	Casi siempre se usa una tecnología de préstamo individual
<b>Garantía</b>	En muchos casos la garantía no es segura, en otros se piden fiadores, garantías reales o ahorro obligatorio
<b>Nicho de Mercado</b>	Principalmente microempresarios de bajos ingresos en zonas urbanas y personas asalariadas de bajos ingresos

Fuente: Brusky, 2004

Entre las organizaciones que han explorado el microcrédito para vivienda se destacan la Fundación Habitat y Vivienda A.C. (**FUNHAVI**). Creada en 1996, FUNHAVI es una organización no gubernamental que opera en Ciudad Juárez, en el Estado de Chihuahua. Esta empresa ofrece sus servicios a personas que ganan entre dos y ocho veces el salario mínimo mensual. Una gran mayoría de sus clientes son trabajadores de las maquiladoras, pero también atiende a microempresarios. El programa busca proveer financiamiento a aquellas personas que deseen mejorar o ampliar su vivienda, mejorar las conexiones de electricidad o agua o instalar un techo nuevo. FUNHAVI ofrece un paquete que incluye tanto el servicio financiero como asistencia técnica en la construcción. El costo del préstamo para el cliente suma la tasa de interés sobre el monto original del préstamo (2.5 por ciento para ingresos de la familia entre 2 y 5 veces el salario mínimo y 3 por ciento mensual éste cuando es mayor) más 2 por ciento de comisión al inicio del préstamo y US\$20 por la revisión de la obra por parte de un ingeniero. Según Daphnis, Tilock, y Fulhauber (2002), esto equivale a una tasa efectiva del 54 por ciento al año.

El monto del préstamo depende de la estimación del costo de la obra y la capacidad de pago del cliente, pero usualmente va desde US\$500 hasta US\$2,500, con un promedio de US\$1,623. Las cuotas son mensuales y no pueden ser mayores a un tercio del ingreso del hogar. El plazo es, en promedio, 20 meses pero varía entre 6 y 36 meses. El proceso para otorgar el préstamo toma 10 días, entre la primera visita del cliente y el día en que la institución desembolsa. La garantía es personal y el cliente debe proveer uno o dos avales, dependiendo del monto del préstamo.

FUNHAVI da el crédito en dos tractos, el primero antes de iniciar la obra y el segundo cuando se haya comprobado el avance del proyecto. Del total del monto aprobado, la institución da parte del crédito en efectivo y un porcentaje en materiales de construcción. FUNHAVI ha hecho dos convenios importantes que han servido para atender mejor a los clientes. El primero es la suscripción de un acuerdo con los suplidores de materiales de construcción, donde FUNHAVI compra materiales a precios de mayorista y los distribuye a los clientes (ésta es la parte del crédito que se da en especie). En la mayoría de los casos, se ha logrado pasar el descuento dado por proveedores de materiales de construcción a los clientes. El segundo convenio es con la red de Tiendas Smart, donde los clientes pueden hacer los pagos de sus préstamos en cualquiera de las cajas de la red.

## **5. Remesas**

En México, las remesas representan un ingreso importante para las familias de escasos recursos. Muchos de los familiares que han decidido emigrar envían dinero a sus hogares, para ayudar con los gastos o para crear un fondo de ahorro para cuando vuelvan al país. Se estima que durante 2004 México recibió un total de remesas cercano a 17 mil millones de dólares, principalmente provenientes de Estados Unidos (Banco de México).

En América Latina, las transferencias de dinero de un país a otro son de gran importancia y las instituciones reguladas en ambos lados de la transacción han entrado a este mercado (Marulanda y Otero, 2005). Convenios como los suscritos entre las cajas españolas con organizaciones como Banco Solidario en Ecuador, BancoSol en Bolivia y Banco Caja Social en Colombia son ejemplos de alianzas estratégicas que se están formando para proveer el servicio de transferencias de dinero. Este tipo de alianzas han sido de beneficio para las familias de escasos recursos, ya que se ha logrado una reducción importante en el costo de las transacciones en las operaciones de envío de dinero.

En México, son pocas las OMF que brindan el servicio de pago de remesas, debido principalmente a la imposibilidad impuesta por el marco regulatorio, aunque muchas de las instituciones están interesadas en ofrecer este servicio.

El principal obstáculo ha sido que las OMF no están autorizadas para recibir depósitos del público, lo cual impide el manejo de la liquidez requerida para el pago de remesas y también que las OMF conviertan a quienes reciben las remesas en clientes de otros servicios. Al momento del trabajo de campo, FinComún y Fondo 5 de Mayo eran las únicas OMF que fueron entrevistados que tienen alguna – poca – experiencia en el pago de remesas. Aunque varias OMF reconocen que están ubicadas en plazas que reciben gran volumen de remesas y que ofrecer este servicio les traería beneficios como la generación ingresos por comisiones, atraería nuevos clientes y mejoraría los servicios a los clientes existentes, son pocas las OMF que ofrecen este servicio (Fertziger, 2004). Sin embargo, es importante destacar que hoy en día los márgenes se están reduciendo en un mercado altamente competitivo de remesas a México, lo cual haría poco rentable la provisión de transacciones aisladas.

Algunas OMF han mencionado la posibilidad de unirse a La Red de la Gente. FinComún ya es parte de esta red y por eso puede ofrecer el servicio de pago de remesas. Esta es una alianza comercial entre las organizaciones de ahorro y crédito popular y BANSEFI, para lograr aumentar el poder de negociación de las instituciones pequeñas con las principales remeseras de Estados Unidos como, por ejemplo, MoneyGram, Vigo, US Bank y Viamericas. Aparte de esto, La Red de la Gente también promueve la transferencia de dinero tanto en México como en Estados Unidos y provee a sus miembros con la plataforma tecnológica para realizar las transacciones. Para formar parte de esta red es necesario que la organización esté regulada por la CNBV, conforme lo establecido por la LACP. Las instituciones interesadas en hacerse miembros de esta red deben pagar, por una única vez, la suma de US \$1.000 a BANSEFI (Fertziger, 2004).

De acuerdo a las conversaciones que se tuvo con algunos de los clientes de las OMF, los familiares que se encuentran en el extranjero son quienes deciden como lo envían. Muchas veces envían el dinero a través de los bancos o mediante el uso de tarjetas de débito. En México, el pago de remesas está dominado por el sector bancario, donde se destaca Bancomer, con cerca de la mitad del mercado de finanzas formales (Fertziger, 2004). Banamex también ha diseñado varios productos, como tarjetas de crédito y débito internacionales, para así disminuir los costos de transacción para los usuarios.

En su trabajo, donde analiza a profundidad el tema de las remesas en México, Fertziger (2004) identifica los desafíos a que se enfrentan las OMF para brindar este servicio y las posibles soluciones. El principal desafío ha sido identificar una estrategia que les permita ofrecer estos servicios de una forma rentable y eficiente. Dentro de las posibilidades que existen se encuentran: (i) la posibilidad de unirse a una de las redes existentes, ya sea La Red de la Gente o IRnet de WOCCU, con quien la Caja Popular Mexicana está pagando actualmente 19,000 remesas por mes, por un valor aproximado de US\$19 millones al mes. Esto le ha permitido convertir en socios a alrededor del 25 por ciento de los clientes de remesas;

(ii) la posibilidad de unirse a estas redes de una forma indirecta, a través de uno de los miembros, como por ejemplo crear una alianza con FinComún o BANSEFI, y (iii) para aquellas OMF que trabajan en plazas con un alto nivel de migración, podría también existir la posibilidad de negociar de forma directa con las compañías remeseras.

### **E. Falta de transparencia y rezago**

La siguiente característica del sector de microfinanzas mexicano a resaltar es la **falta de transparencia** de la información y su relación al rezago en el desarrollo del sector, especialmente si se le compara con otros mercados de microfinanzas en Latinoamérica.

En México, las OMF muestran un gran recelo a la hora de compartir información básica, por ejemplo, sobre el número de sucursales, número de clientes y tamaño de la cartera. La desconfianza aumenta cuando se trata de información contable y estratégica, hasta el punto de que es virtualmente imposible conseguir este tipo de información. Esta es una característica generalizada del sector financiero en México, pero es más acentuada en las OMF, porque no hay reguladores o supervisores que los obliguen a hacerlo. Tampoco ha existido un organismo gremial suficientemente fuerte como para inducir esta mayor transparencia y disponibilidad de la información. Las organizaciones reguladas sí deben, por ley, publicar sus estados financieros. El inconveniente es que muy pocas de las OMF se han regulado.

En algunos casos, la falta de información se debe a que las organizaciones no tienen la capacidad técnica requerida (tecnología y preparación del personal) para llevar esta información al día, especialmente los libros contables. En otros casos, la información contable no se hace pública, ya que las organizaciones manejan datos diferentes según quien necesite la información y, por lo tanto, no existen datos “oficiales”. Esto refleja, en parte, que algunas de las OMF están en una búsqueda constante de rentas y subsidios, provenientes de diferentes organizaciones, tanto nacionales como internacionales.

Existe un tercer grupo de organizaciones – la mayoría – que tienen la capacidad y desarrollan estados financieros pero que no los comparten o los hacen públicos, por diferentes razones. Entre éstas están la prevención y desconfianza de la competencia. Pocas – pero en aumento – son las organizaciones que hacen pública la información financiera. Es importante destacar el esfuerzo que ha hecho ProDesarrollo A.C. por traer un poco más de transparencia al sector, al publicar algunas razones financieras generales de sus asociados. AFIRMA, por su parte, ha puesto mucho énfasis en la necesidad de hacer transparente y pública la mayor cantidad de información posible y de desarrollar indicadores que le permitan a las organizaciones compararse con sus pares.

La fragmentación de la información ha sido alimentada por la existencia de múltiples figuras jurídicas, bajo diferentes marcos reguladores, y por la falta de un compromiso gremial con la transparencia. De acuerdo con CGAP, la transparencia en el sector de las microfinanzas ayuda a (i) mejorar el desempeño de las instituciones, (ii) atraer fondos y (iii) proteger a los clientes. La tenencia de información pertinente y oportuna ayuda a los administradores de las OMF a identificar las áreas en las que necesitan mejorar y a tomar mejores decisiones. También ayuda a los directores de las instituciones a compararse con otras instituciones de la industria y descubrir sus fortalezas y debilidades.

Además, la información pertinente y oportuna también ayuda a atraer donantes, inversionistas y ahorrantes (en caso de que la OMF ofrezca servicios de captación de depósitos). El ofrecer información clara sobre los precios y las condiciones de los servicios ayuda a los clientes a tomar una mejor decisión de dónde obtener el crédito o dónde depositar sus ahorros. La información – sobre precios y condiciones – que proveen las OMF en México no es clara, ni para los clientes, ni los inversionistas, ni los practicantes y tampoco para los investigadores. Esta gran fragmentación de la información hace que las personas interesadas deban de incurrir en altos costos para obtenerla.

Además de la falta de transparencia, el sector de las microfinanzas en México presenta un **rezago** importante. Si se compara la industria de microfinanzas mexicana con el sector de microfinanzas de otros países de América Latina como Bolivia, Ecuador, Perú, Nicaragua o El Salvador, se puede ver que existe un rezago de al menos 10 años. En Bolivia, las ONG crediticias comenzaron a surgir a principios de la década de los ochentas. En una segunda etapa, empezando en 1992 con la creación de BancoSol y seguida en 1995 por la transformación de Caja los Andes en el primer fondo financiero privado, las ONG comenzaron a formalizarse (Arriola, 2004). El año pasado, esta última se convirtió en Banco Procredit Los Andes.

Así, mientras que en América Latina, el proceso denominado *upgrading* –donde las organizaciones pasan de ser ONG a ser entidades reguladas – comenzó en la década de los noventas, en México, no fue hasta finales de 2005 y principios de 2006 que Compartamos solicitó la licencia de banco y FinComún se convirtió en la primera sociedad financiera popular (SOFIPO). Hasta entonces, la regulación especializada era desconocida en el sector de las microfinanzas mexicanas. Marulanda y Otero (2005) también mencionan que, a finales de la década de los noventas y principios de la década del 2000, los bancos comerciales en América Latina comenzaron a incursionar en los mercados de microfinanzas y finanzas populares. Los bancos han sido atraídos por el éxito logrado por las OMF reguladas. En México no es hasta hace pocos años que los bancos se han mostrado verdaderamente interesados en incursionar en el mercado de las microfinanzas y finanzas populares y no fue hasta hace pocos meses que las OMF han sentido la competencia de estas organizaciones (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006a).

Desafortunadamente, este rezago ha tenido un alto costo para los clientes (existentes y potenciales). La oferta de pocos productos y las altas tasas de interés (debido a los altos costos operativos de las OMF) desincentiva la participación de los hogares de bajos ingresos y microempresas en el sistema de microfinanzas. Es importante entonces preguntarse cuán costoso ha sido este rezago del sector de las microfinanzas en México.

Con la entrada de organizaciones comerciales al mercado de las finanzas populares y la intención de grandes organizaciones bancarias de entrar a este mercado, surgen dudas sobre el futuro de las OMF. El rezago del sector, la poca experiencia de las OMF, la alta especialización en sus productos y la alta concentración geográfica ponen en duda el éxito de estas instituciones ante tecnologías que apuntan a la masificación de servicios financieros a través de otras estrategias. No se sabe cuál ha sido el costo de este retraso, tanto para las familias de escasos recursos como para las OMF y la economía mexicana, pero sería interesante lograr investigarlo.

Como se mencionó en la introducción, este trabajo pretende, en parte, generar discusión sobre el futuro del sector de las microfinanzas en México. Hasta ahora, se han presentado algunas características que el mercado de las microfinanzas presenta en México. A continuación tratamos algunos puntos que han tenido influencia en el desarrollo de las microfinanzas en este país y han hecho que el mercado presente las características mencionadas.

### III. ¿Por qué el sector presenta estas características?

Para entender el sector de las microfinanzas en México es necesario preguntarse por qué es que este sector presenta las características que mencionamos anteriormente. En nuestra visita pudimos identificar varias razones que dan origen a estas características. Entre estas explicaciones se encuentran:

- el **origen** de las instituciones
- el **marco jurídico** en el que operan
- la disponibilidad de **fondos gubernamentales**
- las políticas gubernamentales
- la poca interacción con el sector de microfinanzas a nivel internacional y, por ende, la poca transferencia tecnológica
- la falta de **personal** capacitado, tanto a niveles de administración como de oficiales de crédito

Esta sección del trabajo explora los primeros cuatro determinantes presentes en México.

#### A. Origen de las OMF en México

El sector de microfinanzas en México tuvo sus orígenes, poco más de 15 años atrás, en organizaciones con una motivación altruista. Más recientemente, las organizaciones que han surgido en los últimos años tienen sus orígenes en iniciativas basadas en un enfoque de una organización financiera comercial.

Las instituciones que tuvieron un origen **altruista** comenzaron, por lo general, como organizaciones de la sociedad civil, con el objetivo de brindar un desarrollo integral, tanto económico como comunitario, a las personas de escasos recursos. Estas organizaciones comenzaron ofreciendo servicios financieros como parte de una canasta de servicios. Algunos de los otros servicios incluidos en estas canastas eran por lo general asistencia en la producción, nutrición, salud y educación, entre otros. Además, algunas de estas organizaciones iniciaron operaciones con lazos importantes a organizaciones religiosas, como el Opus Dei y los Legionarios de Cristo.

Tras operar como organizaciones integrales, en los casos más exitosos el componente de microfinanzas fue creciendo, hasta convertirse en el componente más importante. Algunas de estas instituciones todavía trabajan con algunos de los componentes no financieros, bajo una estructura similar a la inicial, y han creado una institución paralela, especializada en servicios financieros. Que las organizaciones tengan este origen no significa que dejaran de lado el objetivo de ser financieramente rentables y que no se preocupen por la sostenibilidad de la organización en el largo plazo.

Por el contrario, organizaciones como Compartamos, FinComún y Solfi tienen una visión **empresarial** con la cual han complementado la motivación altruista original.<sup>10</sup> Entre las organizaciones que tuvieron un origen altruista podríamos también distinguir entre aquellas que fueron fundadas por un líder (o líderes) carismático(s) con visión social, como es el caso de CAME, Compartamos y FinComún, y otras que tienen el respaldo y la inversión de grandes empresarios y que ven la organización como un proyecto social, como fue el caso de Fimeder y el Fondo 5 de Mayo. No importa si fue un líder carismático o el respaldo de grandes inversionistas; la tendencia es que las organizaciones cambien su mentalidad altruista hacia un enfoque más comercial.

En los últimos años, el sector de microfinanzas ha visto el surgimiento de organizaciones que se podrían clasificar como **puramente comerciales**. Estas organizaciones han sido atraídas por la alta rentabilidad lograda por algunas OMF, tanto a nivel internacional como a nivel interno. Con la entrada de estas organizaciones, la estructura del mercado ha estado cambiando rápidamente, ya que han entrado con prácticas más proactivas a las que estaba acostumbrado el sector. Además, el aumento en el número de organizaciones en el mercado hace que exista una mayor competencia, especialmente en las plazas más rentables. Algunos ejemplos de estas organizaciones son CADEMI y FinSol. El hecho de que estas organizaciones tengan un origen comercial no significa que no reconozcan la importancia de brindarle servicios a la personas de escasos recursos y que no vean el valor social en la provisión de estos servicios.

Tal vez podríamos mencionar otra categoría de OMF, donde se podrían incluir las organizaciones que pertenecen a una **red internacional**, como son los casos de Finca/México (Finca Internacional), Pro Mujer/México (Pro Mujer) y Fundación Realidad (FRAC, Visión Mundial). A diferencia de otras instituciones, estas OMF comenzaron sus operaciones con un conjunto de productos, conocimiento, apoyo y experiencia desarrollado por las oficinas centrales de la red. En México, para bien o para mal, estas instituciones han disfrutado de bastante **independencia**. Por un lado, esta independencia ha sido positiva, ya que la administración ha tenido libertad para desarrollar productos que se adapten a la realidad mexicana y autonomía para tomar decisiones. Por otro lado, esta independencia también se ha reflejado hasta hace poco tiempo en una falta de transferencia de conocimiento y experiencia internacional hacia las organizaciones en México. La falta de sinergia, debida a la poca interacción entre oficinas de la misma red en diferentes países, hace que las organizaciones cometan algunos errores que se pudieron haber evitado. Estos errores, a su vez, pudieron haber retrasado el crecimiento y el desarrollo organizacional.

---

<sup>10</sup> Ernesto Rowe al momento de la visita fungía como director general de Soluciones Financieras A.C (Solfi) y el Fondo para la Paz I.A.P. (organización de beneficencia).



## B. Marco jurídico

Un segundo elemento que ha jugado un papel importante en establecer las características del sector es el **marco jurídico** bajo el cual operan las OMF. En México, las organizaciones que participan en el sector de ahorro y crédito popular toman una gran variedad de figuras jurídicas. La Ley de Ahorro y Crédito Popular (**LACP**), aprobada en 2001 y puesta finalmente en práctica en enero de 2006, fue creada específicamente para regular el sector de las finanzas populares. Esta ley regula únicamente a las organizaciones interesadas en captar depósitos del público y deja por fuera a aquellas organizaciones que únicamente otorgan crédito.

Al momento del trabajo de campo, las diferentes instituciones interesadas en captar depósitos se preparaban para cumplir los requisitos de la LACP. Por otro lado, las instituciones que ofrecen únicamente crédito estaban analizando la posibilidad de regularse bajo la nueva ley, pero a la espera de los resultados para las instituciones que están obligadas a hacerlo. Las instituciones que no movilizan depósitos del público – en su mayoría – no han querido incurrir en los altos costos de regularse, debido a la incertidumbre que han causado los constantes aplazamientos de la puesta en marcha de la LACP y su aplicación.

Durante la visita de los investigadores, el sector de las microfinanzas en México estaba compuesto por un gran número de figuras jurídicas, incluyendo asociaciones civiles (A.C.) y sociedades anónimas de capital variable (S.A. de C.V.), con la posibilidad de obtener diferentes licencias, tales como sociedad financiera de objeto limitado (SOFOL), uniones de crédito (U.C), sociedades de solidaridad social (SSS), instituciones de asistencia privada (I.A.P.), sociedades de ahorro y préstamo (SAP), sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (S.C de R.L), entre otras. Cada una de estas figuras existe con su propia regulación y con poca supervisión por parte de la CNVB. Aparte de esta variedad, también existen organizaciones que son donatarias autorizadas por la Secretaría de Economía y Crédito Público, lo que les permite expedir recibos deducibles por los donativos que obtienen. También existen los agentes Procrea, autorizados por FIRA, lo cual les permite distribuir fondos de esta entidad de segundo piso.

Las OMF ponderan los costos y beneficios de tener cierta figura jurídica o cierta licencia, ya sea para movilizar los depósitos del público, para captar donativos o para estar autorizadas para dispersar fondos de ciertos programas del gobierno. Las OMF eligen una figura jurídica dependiendo de los servicios que la OMF quiera ofrecer o de los fondos a los cuales quiera tener acceso. La existencia de un gran número de figuras jurídicas ha creado asimetrías tributarias y posibilidades de **arbitraje regulatorio**, lo que a su vez ha desincentivado la intermediación financiera e incentiva la búsqueda de rentas.

La especialización de licencias para la búsqueda de rentas, en conjunto con la facilidad de acceso a fondos públicos y el alto costo fijo de regularse han hecho que sean pocas las OMF que ofrezcan facilidades de depósitos u otros servicios a las personas de escasos recursos.

La Ley de Ahorro y Crédito Popular intenta poner en orden a las organizaciones a las que se les permite movilizar depósitos de los segmentos de menores ingresos. Para lograrlo, reduce el número de figuras jurídicas a las que se les permite realizar esta tarea. Las organizaciones autorizadas por la LACP para captar depósitos son las sociedades financieras populares (SOFIPOS) y las cooperativas de ahorro y préstamo. Las primeras son sociedades anónimas constituidas para operar conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, mientras que las segundas son sociedades que deben operar bajo la Ley General de Sociedades Cooperativas. Ambas se registrarán adicionalmente por la LACP y serán supervisadas por la CNBV.

Aunque esta ley regula las figuras jurídicas autorizadas para captar depósitos y las reduce únicamente a dos, no regula a las organizaciones que únicamente dan préstamos. Por lo tanto, el sector de las OMF todavía presenta una gran variedad de figuras jurídicas. Aunque la LACP ha generado un proceso de regulación intenso y algunas OMF están explorando la posibilidad de regularse, aún existen muchas OMF que no han pensado en regularse y tomar alguna de las dos figuras jurídicas autorizadas porque no piensan captar depósitos.

Es importante mencionar cuáles son algunas de las ventajas de traer una mayor regulación al sector de las microfinanzas (para un análisis equivalente en el caso de las entidades de forma de organización cooperativa, véase Gómez Soto y González-Vega, 2006). La formalización de las microfinanzas en América Latina ha tenido múltiples beneficios, tanto para los clientes como para las organizaciones. Según Arriolla (2004), entre los principales cambios que sufrió la industria boliviana de microfinanzas con la formalización de las entidades se pueden encontrar:

- (1) un incremento de la amplitud de la **cobertura**, tanto en el número de clientes atendidos como en el volumen de recursos financiados;
- (2) una disminución significativa en las **tasas de interés** para los clientes, producto de la mayor eficiencia lograda por las entidades, al aprovechar mejor sus economías de escala por intermediar un mayor volumen de recursos;
- (3) una ampliación de la cobertura **geográfica**, tanto urbana como rural;
- (4) un aumento notable del alcance y la **diversidad** de los servicios financieros ofrecidos y los segmentos de mercado atendidos, y

- (5) un gran aumento en el número de personas de bajos ingresos con oportunidad de mantener de una forma **segura y rentable** sus ahorros.

Por otro lado, la regulación es costosa y podría ser una estrategia inalcanzable o innecesaria para organizaciones pequeñas en zonas alejadas. Si bien es cierto que el marco legal y la realidad de los dos países son diferentes, México potencialmente presenta condiciones favorables para el desarrollo de las microfinanzas. Con una alta densidad de personas en los centros urbanos, una buena infraestructura de carreteras nacionales y un gran número de posibles clientes, se esperaría que el sector de las microfinanzas en México fuera mucho más grande y desarrollado de lo que es en la actualidad. Un esquema apropiado de regulación puede contribuir a lograr este objetivo. De la misma manera, desaciertos en los esfuerzos regulatorios pueden demorar aún más el desarrollo de este segmento del mercado.

### **C. Participación del gobierno y su política actual**

El Gobierno de México, tanto a nivel estatal como federal, ha sido un participante activo en el sector de las finanzas populares. El sector de las microfinanzas no ha sido la excepción. A lo largo del país se pueden encontrar intervenciones gubernamentales, en todos los niveles del mercado, desde la oferta directa de servicios a personas de escasos recursos, pasando por la oferta de fondos para las OMF, hasta la oferta de servicios de asistencia técnica.

El Gobierno del Presidente Fox ha intentado incentivar las microfinanzas y ha apostado por el desarrollo de este sector, para así resolver la carencia de servicios financieros de las personas de escasos recursos y combatir la pobreza. Desafortunadamente, la existencia de múltiples programas con fines semejantes, la diversidad y dispersión de los programas, la falta de coordinación y la competencia entre agencias del gobierno han generado una compleja red de programas – algunos buenos y otros no tan buenos. Esta red de programas gubernamentales ha sido el resultado de la sedimentación de programas de diferentes administraciones y de la falta de compromiso y continuidad de una administración con los programas ejecutados en las anteriores.

Ejemplos de la intervención del Estado en el mercado de las microfinanzas se pueden encontrar en varios segmentos del mercado. Algunos gobiernos **estatales** ofrecen servicios de microcrédito a través de instituciones financiadas con fondos públicos, como FONDESOC en el Distrito Federal y Santa Fé de Guanajuato A.C. en el estado de Guanajuato. Adicionalmente, el gobierno **federal** también participa en varios segmentos del mercado de las microfinanzas, desde varias de sus dependencias y con muy diversos resultados.

Entre algunos ejemplos están el papel del Estado como (i) banca de segundo piso, la que otorga fondos para préstamos a través de entidades como PRONAFIM, FIRA, Financiera Rural, NAFIN; (ii) proveedor de asistencia técnica a las entidades financieras, en el caso de PATMIR y Bansefi y, (iii) proveedor directo de servicios al público (tal es el caso de las facilidades de depósito de Bansefi). Además, hay que sumar un gran número de programas de crédito y subsidios en las diferentes secretarías de gobierno, de las cuales no existe un registro completo (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006b).

Además de la participación del Estado en el sector de las microfinanzas, también hay que tomar en cuenta su participación en la entrega de **subsidios y transferencias** a la población de escasos recursos. La entrega de estos fondos genera expectativas y acostumbra a las personas a buscar esta clase de transferencias constantemente, en todos los lugares posibles. El número de subsidios es tan grande y las personas que buscan estas rentas son tan numerosas, que en México se ha hablado de la creación de un buró de subsidios, para poder controlar y documentar el desembolso de dichos dineros. Esto crea una cultura de buscar rentas y acostumbra a las personas de escasos recursos a recibir “regalos” del gobierno lo que, a su vez, deteriora la cultura de pago de los préstamos.

Es importante destacar cuáles son las principales amenazas y oportunidades para las OMF provenientes del sector gubernamental. La principal amenaza es la **oferta directa** de servicios a las personas de escasos recursos por parte de los gobiernos estatales, el gobierno federal, algunas alcaldías, como la del Distrito Federal, o de alguna oficina o fideicomiso gubernamental. La participación de los gobiernos estatales o la creación de programas de microfinanzas por parte de éstos compiten de manera directa con las entidades no gubernamentales. Lo malo no es la competencia en sí misma, sino la competencia bajo términos diferentes y no de mercado, como tasas de interés subsidiadas, la amenaza del clientelismo político y una política laxa de recuperación de los préstamos. Esto crearía un desplazamiento (*crowding out*) de iniciativas e instituciones privadas por parte de las instituciones gubernamentales, las que se pueden prestar para obtener metas diferentes a la provisión de servicios financieros.

Sin duda, otra amenaza importante proveniente del sector gubernamental es la habilidad de los gobiernos estatales de imponer techos a las tasas de interés que se cobran por los préstamos. Estas políticas también desincentivan la participación de instituciones privadas, al crear un ambiente de inseguridad, ya que las políticas pueden cambiar dependiendo de cuál sea el partido político o la persona que esté dirigiendo el gobierno estatal en cada momento. Esta capacidad de regulación represiva a nivel local es incompatible con el desarrollo de un mercado financiero no distorsionado a nivel nacional, lo que es indispensable para promover la intermediación y reducir los riesgos.

Durante la visita, México experimentaba un proceso de cambio e incertidumbre que se evidenciaba especialmente en el sector de las microfinanzas. Esta incertidumbre se debía en parte a las elecciones presidenciales que se realizaron en julio del 2006. Durante la administración del presidente Fox se incentivó la creación de organizaciones dedicadas a las microfinanzas y se crearon programas de fondeo y apoyo técnico, los cuales han sido importantes en el desarrollo del sector en los últimos seis años. La principal incertidumbre es la continuidad que el próximo presidente le vaya a dar a los programas existentes y si estos, como ha sucedido en el pasado, van a perder apoyo y en su lugar se van a crear nuevos programas, aumentando así la diversidad y dispersión de los programas gubernamentales.

Un ejemplo de esto es el caso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (**PRONAFIM**). Este es un programa del Gobierno Federal en la Secretaría de Economía, que ofrece capacitación y asistencia técnica a las OMF, pero cuyo principal objetivo es proveer fondos para préstamos a las OMF y que ha cumplido un valioso proceso de aprendizaje en este proceso. Potenciales fluctuaciones en la disponibilidad de fondos de Pronafim debido al cambio de administración habría motivado con las elecciones a varias OMF a explorar nuevas fuentes de financiamiento, principalmente FIRA y bancos privados. A su vez, PRONAFIM está en la búsqueda de un diseño organizacional que le permita permanecer en operación después del cambio de administración y poder seguir brindando sus servicios a una numerosa lista de entidades, a fin de no desaprovechar los aprendizajes y el capital de información que ya se han acumulado.

El interés que muestra **FIRA** en el sector de las microfinanzas puede ser una oportunidad o una amenaza. Si FIRA quisiera inundar el sector con fondos masivos, se convertiría en una gran amenaza, ya que no es la falta de fondos lo que causa el rezago de las microfinanzas en México. Pero, a la vez, su participación también genera oportunidades. La principal es poder tener un espacio dentro del Estado, fuera del alcance de los políticos, que provea asesoría técnica y financiamiento a las OMF interesadas en asistir a las zonas rurales y con productos orientados a las principales actividades económicas (por ejemplo, con plazos más largos para la producción agrícola). Está claro que FIRA no tiene experiencia de trabajo en el sector de las microfinanzas y que debe adquirir el conocimiento de las mejores prácticas existentes a nivel internacional si quiere tener un impacto positivo en el mercado, en lugar de distorsionarlo de una manera negativa.

## D. Fuentes de fondos

Otro de los elementos que han determinado las características del sector es que las OMF en México tienen a su disposición varias fuentes de fondeo, algunas más flexibles que otras. Entre las organizaciones visitadas, las formas más comunes de fondeo fueron: (1) PRONAFIM, (2) FIRA y (3) capital privado. En esta sección describimos algunas de las características que estas fuentes de financiamiento presentan y analizamos algunas de las implicaciones que puede tener el financiarse con las diferentes fuentes.

De acuerdo con las entidades entrevistadas, de las tres opciones de financiamiento, la forma más barata y más sencilla es hacerlo a través de **PRONAFIM**. Este es un programa de la Secretaría de Economía, enfocado a dar financiamiento y asistencia técnica a las OMF. Desde sus inicios en 2001, esta entidad ha desembolsado fondos para préstamos a más de 700,000 clientes, a través de las OMF autorizadas. Para ser autorizadas, las OMF deben estar constituidas legalmente, tener un mínimo de un año de operación en el sector de microcrédito y atender la población objetivo, ubicada en zonas con cierto nivel de marginalidad y sin acceso al crédito tradicional. PRONAFIM ofrece apoyo técnico para fortalecer su capacidad de manejar este crédito. En la actualidad, cerca de 70 OMF han sido autorizadas para recibir fondos de PRONAFIM.

Por lo general, PRONAFIM provee fondos a tres años plazo, con un año de gracia para el pago del capital, y cobra una tasa de interés sobre el préstamo igual a CETES (en algunos casos se cobran entre 1 y 3 puntos porcentuales adicionales).<sup>11</sup> Las OMF que tienen un contrato de crédito tienen la posibilidad de acceder a la asistencia técnica ofrecida por PRONAFIM a varios niveles – operadores, gerentes y patronos – dependiendo del tamaño de su cartera. Los talleres de capacitación se hacen en la institución, a nivel regional, estatal y nacional. Entre los aspectos que se examinan están temas de administración de la OMF como gobernabilidad, contabilidad y control de cartera.

Durante la visita, los líderes de PRONAFIM estaban enfrascados en la tarea de buscar alguna forma de blindaje, para poder darle continuidad al programa y no depender de decisiones políticas. PRONAFIM busca no sólo darle continuidad al programa sino también lograr que no se politice y respetar la transparencia y libertad que han prevalecido hasta el momento.

Otra opción de financiamiento para las OMF es **FIRA**. La percepción de los directores de las OMF es que esta opción es un poco más cara y complicada debido, principalmente, a que FIRA da el financiamiento a través de los bancos comerciales.

---

<sup>11</sup> Se le llama CETES a la tasa de interés de los Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días, la cual se sitúa alrededor de 8.95 por ciento anual.

Los bancos comerciales funcionan básicamente como administradores del crédito y asumen un porcentaje pequeño del riesgo de la operación. Para recibir el préstamo, la OMF debe ofrecer una garantía líquida de entre 30 y 50 por ciento del monto del préstamo. FIRA ofrece una garantía líquida de hasta 60 por ciento del monto del préstamo, mientras que el banco asume el resto del riesgo, lo que normalmente es menos del 10 por ciento del monto original.

Aparte del costo de tener que ofrecer esta garantía líquida, las OMF también tienen que incurrir en doble papeleo, ya que primero le tienen que pedir el préstamo a FIRA y luego hacer todos los trámites para pedirle el préstamo al banco comercial. El banco, además de asumir sólo una pequeña parte del riesgo, también recibe el SIEBAN por la administración del préstamo. El SIEBAN es el Sistema de Estímulo a la Banca, un incentivo dado por FIRA a la banca comercial para inducirla a operar en este segmento del mercado.

Además de incurrir en los costos de la solicitud y de cubrir su parte de la garantía líquida del préstamo, las OMF deben pagar la tasa de interés. Por lo general, esta tasa ronda entre TIIE más 3 puntos y TIIE más 6 puntos porcentuales.<sup>12</sup> La OMF debe proveer la lista de clientes que va a financiar con los fondos de FIRA, antes de recibir el préstamo. Otras agencias gubernamentales, como Nacional Financiera S.A. y Financiera Rural, también dan financiamiento a organizaciones que se dedican a atender a la población de escasos recursos, y están buscando maneras de atender mejor a las OMF.

Los fondos **privados** también juegan un papel importante en el financiamiento de las OMF. Es de destacar la emisión de bonos de deuda hecha por Compartamos. Además, varios bancos comerciales, tanto en el sistema bancario mexicano como a nivel internacional, han abierto líneas de crédito revolventes a varias de las OMF mexicanas.

Las OMF en México, salvo algunas excepciones, no están suficientemente orientadas al servicio al cliente, ya que tienden a utilizar una gran parte de su tiempo y esfuerzo relacionándose con los diferentes programas del gobierno, de los cuales se convierten en distribuidores. Como se mencionó anteriormente, esto desincentiva la intermediación financiera y el desarrollo de facilidades de depósito y crea un rezago entre las microfinanzas en México y las mejores prácticas a nivel internacional.

Aparte del tema del fondeo, las OMF de México se han mostrado interesadas por otros dos temas importantes, uno es la creciente competencia en el mercado y el otro es el posible sobre-endeudamiento de los clientes. A continuación se discuten estos dos temas.

---

<sup>12</sup> TIIE son las siglas para la tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio

## **IV. Competencia y sobre-endeudamiento**

Algunos ejecutivos de OMF expresaron, durante las entrevistas sostenidas durante la visita, dos importantes inquietudes sobre el mercado de las microfinanzas en México. La primera de estas inquietudes es la creciente competencia en el sector y la existencia de algunas OMF con aparentes prácticas de competencia desleal. La segunda es la amenaza del posible sobre-endeudamiento de los clientes, como consecuencia de la creciente competencia. Esta sección no hace un estudio exhaustivo de la competencia ni mide nivel de sobre-endeudamiento de los clientes; en su lugar, se limita a presentar las razones por las cuales los dirigentes de las OMF sienten estas inquietudes y a aclarar ciertos aspectos de esta problemática. Se trata, en todo caso, de temas que valdrá la pena estudiar a fondo en el futuro. Para hacer el análisis, esta sección se subdivide en tres partes. La primera toca el tema de la competencia directa, la segunda analiza el tema de la competencia indirecta y, por último, se explora el tema del sobre-endeudamiento.

### **A. Competencia directa**

Consideramos como competencia directa a la competencia entre las mismas OMF por los clientes, posibles o actuales, en las diferentes zonas del país. El auge del sector de las microfinanzas, el creciente número de OMF y la concentración geográfica de las OMF en ciertas plazas han hecho que la competencia entre las mismas OMF se multiplique en los últimos años.

En México, la competencia entre las mismas OMF varía mucho de una región a otra, dándose mayor competencia en los estados donde existe una mayor concentración de instituciones. Las plazas donde se concentra la competencia son aquellas ubicadas en los estados del centro del país y cercanos al Distrito Federal. Un buen ejemplo es el Estado de Hidalgo, donde se pueden encontrar al menos cuatro OMF – Solfi, Compartamos, FinSol y Pro Mujer – además de otras organizaciones como Banco Azteca y Crédito Familiar, luchando por el mismo mercado. Existe una importante concentración de OMF y una fuerte competencia en unos seis estados de la federación, los cuales incluyen Oaxaca, San Luis Potosí, Estado de México, Puebla, Chiapas e Hidalgo.

La mayoría de los líderes de las OMF entrevistadas identifican a Compartamos como el competidor más importante en este segmento del mercado. Esto en gran parte se debe a la importante presencia que esta empresa tiene, medida tanto por el número de clientes como por la extensión territorial que cubre, y en parte se debe a la rápida expansión que ha tenido. Compartamos ya cuenta con sucursales en 26 estados, lo que le da una gran diversificación territorial.



Compartamos y otras OMF practican diferenciación en las tasas de interés que cobran por los préstamos, dependiendo del nivel de competencia en determinada plaza. Por lo general, en plazas con poca competencia, la tasa de interés ronda entre 4.5 y 6 por ciento mensual sobre el monto original del préstamo. En plazas de mayor competencia, las tasas de interés son más bajas, guiadas principalmente por la baja de las tasas de interés cobradas por Compartamos en estos casos. Es probable que las plazas con mayor competencia sean aquellas donde precisamente los costos de atención fueron inicialmente más bajos, mientras que las plazas más alejadas muestran menos competencia y tasas más altas, por los altos costos que implican.

Aparte de tener que lidiar con la competencia de Compartamos, en algunos lugares las OMF privadas también tienen que competir con las OMF estatales como, por ejemplo, Guanajuato, el Distrito Federal, San Luis Potosí y Nuevo León. En otros casos, como en Mérida y Hermosillo, las OMF privadas enfrentan la competencia de programas municipales. No en todos los casos la competencia es neutral, debido a que las OMF se enfrentan a instituciones y programas de gobierno que prestan dinero a tasas de interés más bajas, gracias a los subsidios y al uso de fondos públicos, y con políticas de repago laxas o hasta en algunos casos inexistentes.

Las OMF no sólo compiten bajando el precio de su producto a los clientes, es decir, disminuyendo la tasa de interés de los préstamos, sino que también tratan de diferenciar su **imagen** y competir por la **calidad** del servicio y el trato al cliente. Algunas OMF compiten cambiando el diseño del producto; por ejemplo, en algunos casos las OMF han flexibilizado varios de los requerimientos para formar un grupo. Para atraer clientes, algunas de organizaciones han flexibilizado la asistencia a reuniones y han tratado de disminuir el tiempo de las reuniones, para así disminuir el costo para las clientes.

Es de esperarse que con el surgimiento de nuevas instituciones, especialmente de aquellas con un enfoque meramente comercial, el crecimiento de las instituciones que actualmente son de tamaño mediano y la saturación de ciertas plazas, en los próximos meses y años, la competencia entre las mismas OMF se haga más intensa e incluya un mayor número de plazas. En general, esta mayor competencia beneficiará a los clientes.

## B. Competencia indirecta

Aparte de la competencia entre ellas mismas, las OMF también enfrentan la competencia de otras instituciones, que atienden al mismo grupo de clientes meta o a un grupo muy similar. Entre la competencia indirecta se puede incluir la de instituciones como las cajas solidarias, cooperativas, banca comercial y entidades de crédito de consumo (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006a, para mayor detalle sobre el sector bancario, y Gómez Soto y González-Vega, 2006, para mayor detalle sobre el sector de las cajas de ahorro y cooperativas).

De estos tres tipos de instituciones, las OMF consideran como competidor más cercano a las entidades de crédito de consumo, especialmente a **Banco Azteca** y las tiendas Elektra. El *Grupo Elektra* ha sabido utilizar la información y los clientes de sus tiendas de línea blanca para extender sus operaciones y ofrecer servicios financieros a personas de escasos recursos. Banco Azteca ha entrado de una forma novedosa en el mercado y ha generado imitaciones, como el caso de las tiendas **Famsa** (ubicadas en más de 20 estados de México y 2 estados en Estados Unidos). La tecnología de crédito que usan estas empresas es básicamente una tecnología de consumo y de masificación de los productos. Sin embargo, Banco Azteca y Famsa no sólo ofrecen préstamos sino que también ofrecen facilidades de depósitos, envío y recibo de dinero, servicio de pago de servicios, seguros de vida y de automóviles, tarjetas de crédito y débito, en conjunto con una red de cajeros automáticos. Esto aumenta su competitividad.

Si bien es cierto que, en la actualidad, las OMF no están en competencia directa con organizaciones como Banco Azteca y Famsa, en el futuro, cuando las OMF crezcan y quieran ofrecer servicios como facilidades de depósito, seguros y remesas, sí van a enfrentarse con estas entidades de consumo. La **banca** comercial tradicional también ha puesto su mirada en este segmento del mercado y ha estado amenazando con su entrada. Bancos como Banorte y Banamex están interesados en atender clientes en mercados muy cercanos a los clientes del mercado de las microfinanzas y han creado SOFOLES especializadas en atender este nicho.

**Crédito Pronegocio**, una SOFOL que inició operaciones en marzo de 2005 y que forma parte del Grupo Financiero Banorte, se especializa en crédito a la microempresa (Villafani-Ibarnegaray y González-Vega, 2006a). Los préstamos oscilan entre \$10.000 a \$50,000 pesos mexicanos, con un plazo máximo de dos años y una tasa de interés fija entre 3 y 4 por ciento mensual sobre el saldo insoluto además de 3 por ciento de comisión al inicio del préstamo. Los pagos varían y pueden ser mensuales o quincenales. La tecnología es de crédito individual con garantía personal y se financian la mayoría de las actividades menos al sector agropecuario (el que es atendido directamente por Banorte).

**Crédito familiar** es una SOFOL de consumo, que forma parte del Grupo Financiero BANAMEX. Esta empresa utiliza una tecnología estándar de crédito de consumo, basada en sistemas paramétricos de calificación crediticia (*credit scoring*). Esta institución otorga préstamos que oscilan en un rango de \$2,000 y \$40,000 pesos mexicanos, con pagos fijos semanales y plazos entre 26 y 104 semanas. La tasa de interés oscila alrededor de 60 por ciento anual.

### C. Sobre-endeudamiento

Como consecuencia de la creciente competencia en el mercado de las microfinanzas, los ejecutivos de las OMF se están comenzando a preocupar por el posible sobre-endeudamiento de sus clientes. Cada vez es más común que los clientes tengan préstamos con más de una OMF, además de tener deudas en otras instituciones, como por ejemplo Banco Azteca. Este desafío, según los dirigentes entrevistados, es más grave en las áreas urbanas.

Esta situación hay que analizarla con cuidado, ya que la multiplicidad de préstamos puede ser tanto un síntoma de sobre-endeudamiento como de restricciones crediticias (sub-endeudamiento). El **sobre-endeudamiento** ha sido definido por muchos, erróneamente, como el uso de una multiplicidad de fuentes de financiamiento por parte de los clientes. La definición correcta de sobre-endeudamiento es más compleja e incluye el surgimiento de dificultades de pago, las que pueden reflejar falta de voluntad de pago por razones oportunistas, una inesperada capacidad de pago insuficiente o la necesidad de incurrir en acciones costosas para poder pagar (González-González y González-Vega, 2003). El sobre-endeudamiento resulta en un resultado distinto al esperado por el deudor y el acreedor al momento de entrar en el contrato de crédito.

Para entender los orígenes y los desafíos que presenta el sobre-endeudamiento, es útil aprender de la experiencia de países que han pasado por periodos de sobre-endeudamiento y ver cuáles fueron las estrategias que las OMF adoptaron en ese momento. Por ejemplo, en Bolivia, el periodo de sobre-endeudamiento de las microempresas, entre los años 1996 y 1998, fue ocasionado por la entrada al segmento de las microfinanzas de instituciones dedicada a dar crédito de consumo con base en un método de *credit scoring* no apropiado para el mercado de trabajadores por cuenta propia bolivianos. En este caso, las organizaciones dedicadas al crédito de consumo no poseían ni las metodologías ni el personal apropiados para evaluar la verdadera capacidad de pago y de endeudamiento de las microempresas y otorgaron préstamos con montos demasiado altos o a personas que ya habían llegado a su tope de capacidad de endeudamiento. Esto provocó una explosión en la oferta crediticia y muchas personas obtuvieron préstamos del conjunto de estas instituciones con montos superiores a lo que podían pagar (Arriola, 2004).

Es difícil para las OMF de México saber si los clientes están sobre-endeudados o no. Primero, debido a que la mayoría de las OMF usan una tecnología **grupal**, muchas, salvo en alguna medida las que usan metodología híbrida donde analizan la capacidad de pago de cada cliente, no tienen la habilidad de saber cuál es la capacidad de pago de los clientes, ya que esta capacidad varía entre unos y otros miembros del grupo más que el rango de variación – bastante rígido – en los montos de los préstamos otorgados. Así, unos reciben préstamos muy pequeños y tal vez otros reciben préstamos demasiado grandes. Además, buena parte de la información necesaria para evaluar la capacidad de pago queda a nivel del grupo y no es internalizada por la organización.

Cabe mencionar que varias OMF mexicanas que usan una tecnología grupal de todas maneras hacen un análisis individual de cada miembro del grupo, lo cual les resulta costoso, particularmente si el monto del préstamo es muy pequeño. Además, son pocas las OMF mexicanas que han mejorado su tecnología crediticia hasta el punto de tener claro cuál es la capacidad de pago y de endeudamiento de sus clientes. Aunado a esto, tampoco pueden saber cuán endeudados están los clientes, debido al poco desarrollo de los burós de crédito o una central de riesgos del sector de microfinanzas o alguna otra institución que provea este tipo de información. Es importante promover competencia en este mercado.

El hecho que un cliente tenga préstamos con más de una OMF o deuda con otras organizaciones no significa que este cliente esté sobre-endeudado. Al no poder saber cuál es la verdadera capacidad de pago del cliente y cuál es su verdadera demanda legítima de financiamiento, las OMF tienen que ofrecer préstamos con montos muy pequeños. Para satisfacer sus requerimientos de financiamiento, los clientes se ven entonces obligados a obtener préstamos en diferentes organizaciones. El uso de una tecnología grupal aumenta la probabilidad de que haya varios clientes en un grupo que posean una mayor demanda de financiamiento y una mayor capacidad de pago que el cliente representativo del grupo – ya que hay restricciones prácticas en relación con las diferencias entre los montos que cada uno de los miembros del grupo encuentran aceptables.

Hasta no hacer un estudio más a fondo, no se podría saber a ciencia cierta si los hogares mexicanos clientes de las OMF están sobre-endeudados o si, por el contrario, se beneficiarían de un aumento en los montos de los préstamos o con el acceso a una tecnología de crédito individual. La evidencia – los préstamos de tamaño pequeño, el uso de múltiples fuente de financiamiento y las altas tasas de interés – tienden a indicar que las microempresas mexicanas tienen demandas de financiamiento que no han sido satisfechas por las OMF.

Hay que prestarle especial atención a las organizaciones que dan **crédito de consumo**. Como en el caso de Bolivia, puede que estas instituciones entren fuertemente a competir por los mismos clientes de las OMF (sin conocer suficientemente a este segmento del mercado), ofreciendo préstamos con montos altos y a tasas altas y con una elevada tolerancia por la mora. Un sector desarrollado de burós de crédito puede abatir ese efecto. En Bolivia, las OMF eventualmente lograron hacerle frente al desafío pero, en ese momento, dichas instituciones eran, por lo general, más maduras y tenían más experiencia que las OMF mexicanas actualmente. Además, eran mucho más eficientes y, por lo tanto, capaces de competir cuando tuvieron que bajar tasas de interés por la competencia (González-Vega y Villafani-Ibarnegaray, 2004)

## V. El reto de llegar a las zonas rurales

De acuerdo con los datos del *Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México*, para 2004 todavía existían un total de 3.5 millones de hogares pobres en el país, si se usa la línea de **pobreza alimentaria**.<sup>13</sup> De éstos, 2.1 millones viven en las zonas rurales y 1.4 millones están ubicados en las zonas urbanas.<sup>14</sup> Mientras que en las zonas urbanas solamente un 8.7 por ciento de los hogares están bajo la línea de pobreza alimentaria (pobreza extrema), esta proporción aumenta a 22.3 por ciento en las zonas rurales.

Si en lugar de usar la línea de pobreza alimentaria se utiliza la línea de **pobreza de patrimonio** (pobreza relativa), el porcentaje de hogares pobres aumenta a 34.2 por ciento en las zonas urbanas y 48.8 por ciento en las zonas rurales.<sup>15</sup> En efecto, en México, para el año 2004, un total de 10.2 millones de personas estaban debajo de la línea de pobreza de patrimonio. De éstos, 4.6 millones estaban ubicados en las zonas rurales y 5.6 millones en las zonas urbanas.

En México, la oferta de servicios financieros se concentra en las zonas urbanas, donde la presencia de instituciones formales de crédito por localidad es casi el doble que en las zonas rurales. Mientras que sólo 12 por ciento de las localidades rurales cuentan con entidades bancarias, en las zonas urbanas un 29 por ciento de las localidades tienen oficinas bancarias. Además, por cada cuatro localidades rurales que tiene al menos una caja de ahorro, existen 13 localidades urbanas que reportan tener al menos una de estas instituciones (Alpizar, Svarch y González-Vega, 2006).

Por otro lado, un 48.5 por ciento de los hogares tienen crédito, ya sea formal, semi-formal o informal.<sup>16</sup> Si se ve de una forma desagregada, mientras que solamente 35.9 por ciento de los hogares en las zonas rurales tienen algún tipo de crédito, en las zonas urbanas este porcentaje aumenta a 53.2 por ciento. Los mismos resultados muestran que, a nivel nacional, 14.2 por ciento de los hogares tiene al menos un préstamo de una fuente formal.

---

<sup>13</sup> Se usa la proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta básica alimentaria de INEGI-CEPAL (pobreza alimentaria).

<sup>14</sup> El INEGI define zonas rurales como aquellas con una población menor a los 100.000 habitantes.

<sup>15</sup> La pobreza de patrimonio es la proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, vestido, calzado, vivienda, salud, transporte público y educación.

<sup>16</sup> Se entiende como fuentes de crédito formal a aquellas instituciones como bancos, cooperativas, cajas de ahorros, que son parte de algún esquema regulatorio. Se entiende como fuentes de crédito semiformales a instituciones como cajas de empeños y se entiende como fuentes de crédito informales a los prestamistas, usureros, familiares, amigos, etc.

El promedio nacional oculta la gran diferencia que existe entre las zonas urbanas y las rurales. Mientras que en las zonas urbanas un 17 por ciento de los hogares tienen un préstamo de una fuente formal, en las zonas rurales este porcentaje baja a tan solo 4.8 por ciento (Alpizar, Svarch y González-Vega, 2006).

Para las OMF, la oferta de servicios financieros a las personas de escasos recursos en las áreas rurales representa mayores costos y mayores riesgos que la oferta de estos servicios en áreas urbanas o semi-urbanas. La falta de garantías, la incertidumbre sobre el título de propiedad de las tierras, los riesgos ligados a las actividades agrícolas, la estacionalidad de los ingresos, la baja densidad de población, los altos costos de transacción y la falta de personal capacitado son algunos de los limitantes que enfrentan las OMF al querer ofrecer servicios en las zonas rurales.

En el caso de México, otro limitante ha sido la participación del Estado en los mercados financieros rurales, además del otorgamiento de gran cantidad de subsidios y transferencias a las familias en las zonas rurales. Esto representa un obstáculo para las OMF, ya que muchas de estas familias están acostumbradas a recibir estas transferencias y no tienen una buena cultura de pago de los préstamos.

Varias OMF en América Latina han logrado ofrecer de una manera sostenible servicios financieros en las zonas rurales. Es útil entender cómo se desenvuelven estas OMF y rescatar algunas de las lecciones aprendidas. Además, es importante entender cómo estas organizaciones han alcanzado este éxito y examinar si los resultados pueden ser repetidos, adaptando las tecnologías a la realidad mexicana. Entre las organizaciones que han tenido éxito en las zonas rurales están el Banco Procredit de El Salvador (antes Financiera Calpiá), Banco Los Andes–Procredit en Bolivia, así como PRODEM, CRECER y FADES, también en Bolivia, y Fondo Desarrollo Local (FDL) en Nicaragua. El Programa Finanzas Rurales de (OSU) ha investigado la tecnología de crédito de estas organizaciones. Algunas de las principales conclusiones han sido que, para tener éxito en el sector rural, las OMF deben:

- (1) evaluar la capacidad de pago de la **familia-negocio** (parcela) como una unidad económica indisoluble de ingresos y egresos;
- (2) evaluar la **diversificación** de las actividades familiares. Entre mayor sea el número de fuentes alternativas de pago, menor es el riesgo para la OMF. No todos los hogares en el sector rural están exclusivamente ligados a la agricultura, sino que tienen otras fuentes adicionales de ingreso, como el comercio, turismo, pequeñas manufacturas y empleo estacional urbano;

- (3) diseñar **productos** que se adapten a las demandas de las familias-negocios en zonas rurales, donde actividades agropecuarias requieren ciclos distintos de crédito, aunque no se dediquen totalmente a la agricultura. El otorgar préstamos individualizados, cuyas condiciones se adapten a la demanda de cada cliente, les permite a los clientes aprovechar un mayor número de oportunidades productivas y a la OMF reducir el riesgo de no pago;
- (4) hacer una gran inversión en **capital humano**. La calidad y entrenamiento de los oficiales de crédito es de suma importancia, debido a las múltiples responsabilidades de los oficiales y el contacto directo que éstos tienen con los clientes;
- (5) ofrecer una **variedad** de servicios para así poder ejercer una función de intermediario financiero, captando fondos de agentes económicos superavitarios y canalizándolos hacia los agentes económicos deficitarios con proyectos productivos rentables, y
- (6) ser una **institución seria** que esté comprometida a insistir en que los contratos se cumplan, creando así una buena cultura de pago entre sus clientes y creando reputación en la región (Rodríguez-Meza, González-Vega y González-González (2003), Quirós-Rodríguez, Rodríguez-Meza, y González-Vega (2003), Rodríguez-Meza, Quirós-Rodríguez y González-Vega (2003) y Navajas y González-Vega (1999).

En México existen varias instituciones que están bastante interesadas en expandir sus fronteras y atender las zonas rurales. En un mercado como el de las finanzas populares mexicanas, con una amplia diversidad de instituciones, metodologías y enfoques, existen varias oportunidades de expandir la frontera de provisión de servicios financieros a zonas rurales. Hace falta más innovación e inversión en programas piloto, así como mayor esfuerzo para entender de las múltiples lecciones aprendidas en otros países.

Como ejemplo del potencial de la tecnología informática para bajar costos y permitir una mayor expansión a áreas rurales, FinComún estableció una alianza con el Grupo Bimbo S.A., dueños de una de las panificadoras más grandes de América Latina. Bimbo obtiene 80 por ciento de sus ingresos de pequeños almacenes, de los cuales un 20 por ciento solicitan crédito regularmente. Esta alianza le permite a Bimbo hacer un buen uso de la experiencia de FinComún en la provisión y cobro del microcrédito (y así lograr una reducción de sus cuentas por cobrar, especialmente aquellas deudas incobrables). FinComún aprovecha, por su lado, la enorme red de distribución y la metodología de entrega de productos que Bimbo ha desarrollado a lo largo de todo México.



Esta alianza le permite a los asesores de crédito de FinComún acompañar a los repartidores de Bimbo en su recorrido. Bimbo se beneficia de la alianza debido a que FinComún le ofrece a las pequeñas y microempresas el financiamiento necesario para la compra de los productos ofrecidos por Bimbo. FinComún, a su vez, logra ampliar su clientela, al tener acceso a los clientes de Bimbo en una forma directa.

Otra institución que se ha destacado por su éxito en las zonas rurales es Compartamos. Esta OMF ha analizado utilizar el concepto de corresponsalías de Banamex, para así lograr una mayor profundización en el mercado y poder extenderse en las áreas rurales. Banamex creó el concepto de **Corresponsales Banamex** para llevar servicios bancarios a través de comercios pequeños y medianos. El banco aprovecha la ubicación y el prestigio de los comercios en la comunidad, mientras que el corresponsal obtiene una comisión por las operaciones, tiene un mayor flujo de clientes y refuerza la imagen del negocio, al compartir la marca con Banamex. Los clientes del banco se benefician de una mayor cobertura. Compartamos está evaluando utilizar este tipo de corresponsales (gasolineras, farmacias, tiendas, etc) en un futuro. Banamex podría ampliar el modelo con otras OMF.

Entre las innovaciones implementadas por algunas OMF en México está el uso de internet para comunicarse entre las diferentes oficinas. La comunicación no se da únicamente a través del correo electrónico sino que las OMF también están usando herramientas como el “MSN-Messenger” y “Skype” para comunicarse con personas de las diferentes oficinas. Entre las ventajas que presentan estas herramientas es que permiten la transmisión de voz y video, además de texto. El uso de estas herramientas puede bajar los costos y proveer un canal constante de comunicación entre las diferentes oficinas, por ejemplo, entre el gerente de la OMF y los gerentes de las sucursales.

La falta de personal capacitado ha sido un limitante importante para el crecimiento de las OMF en las zonas rurales. La falta de capital humano se da en varios niveles (contabilidad, finanzas, administración, informática) y no únicamente en el conocimiento de las microfinanzas. Esto ha generado que las OMF tenga una alta rotación de personal, especialmente de asesores de crédito. La alta **rotación de personal** representa un alto costo para las OMF, ya que constantemente tienen que estar entrenando personal nuevo. Además, la alta rotación de asesores de crédito deteriora la relación de las instituciones con sus clientes, ya que los nuevos asesores tienen que crear una relación y generar la confianza que el antiguo asesor ya tenía.

## VI. Redes de organizaciones de microfinanzas

A nivel internacional, la participación e importancia de las redes nacionales de OMF han crecido en los últimos años. Estas redes están formadas por OMF independientes, las cuales unen esfuerzos para desarrollar un grupo selecto de actividades bajo una misma institución. Estas redes ofrecen, principalmente, apoyo a las OMF y velan por diferentes intereses del sector. Entre las actividades de estas organizaciones se pueden encontrar desde relaciones públicas, intercambio de información, regulación del sector, hasta oferta de servicios como consultorías, entrenamiento y financiamiento.

En México existen al menos dos organizaciones de este tipo, **ProDesarrollo A.C.** y la Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos, A.C. (**ANMYF**). Debido a lo joven que es el sector de las microfinanzas en México, estas redes recién están ampliando los servicios que generan para sus socios. Sin embargo, debido al gran número de OMF nuevas, al rápido crecimiento del sector y al rezago del conocimiento sobre microfinanzas, es necesario que estas redes comiencen a jugar un papel mucho más protagónico en el sector y a ofrecer servicios que tengan gran valor agregado para las OMF. La mayoría de los ejecutivos entrevistados concordaron en que estas organizaciones, en especial **ProDesarrollo**, deben jugar un papel protagónico en el progreso del sector de microfinanzas en México. Los dirigentes expresaron que ProDesarrollo debe velar por la profesionalización del sector y ofrecer cursos de capacitación. Además, estos ejecutivos quisieran ver a ProDesarrollo como un órgano de representación, tanto en el exterior como en el interior de México, promoviendo leyes, impulsando una agenda política que beneficie al sector y como negociador del grupo en ciertas circunstancias, como por ejemplo en la negociación con un buró de crédito.

La entidad ha venido desarrollando vínculos con otras redes de organizaciones de microfinanzas latinoamericanas, lo que puede ser fuente importante de transferencia de conocimiento y experiencias sobre el papel de estas entidades. En el área de capacitación, especialmente exitoso fue el **Tercer Programa Latinoamericano de Microfinanzas** realizado en Oaxaca en noviembre de 2005 así como el papel que ProDesarrollo jugó como anfitrión del **II Foro Latinoamericano de Bancos Comunes** en Morelia en marzo de 2006.

Si bien en varios casos ProDesarrollo no había llenado las expectativas, los dirigentes reconocen que se está avanzando hacia la consolidación de la institución que ellos esperan. ProDesarrollo está en un proceso de cambio, donde debe mejorar los productos que ofrece, además de mejorar la gobernabilidad al interior de la organización. Su nueva estrategia identifica dos enfoques principales: (1) representación de socios (inclusive al nivel regional) y (2) mejores servicios para socios. Si la institución logra hacer estos cambios y tener una participación más relevante, su presencia traerá beneficios no solo a sus asociados sino también a todo el sector de las microfinanzas.

## VII. Burós de crédito y la parametrización de las microfinanzas

Esta sección examina dos temas que han tomado importancia en el sector de las microfinanzas a nivel internacional y que son de particular importancia en México. El primero es la disponibilidad de información acerca de personas y empresas interesadas en obtener crédito, por medio de burós de crédito o centrales de riesgo. El segundo, muy relacionado a la disponibilidad de información, es la parametrización de las tecnologías de crédito de las microfinanzas. El avance que las microfinanzas han tenido a nivel internacional, unido al constante esfuerzo para reducir costos y la exposición a diferentes riesgos, así como el interés de los bancos comerciales en atender segmentos de la población con menores ingresos han hecho que estos temas sean críticos en el segmento de microfinanzas en México.

Entre las principales restricciones a la masificación de los servicios financieros hacia personas de escasos recursos está la falta de información confiable sobre el historial crediticio de estas personas. El uso de herramientas como los burós de crédito y los métodos paramétricos de evaluación de las solicitudes de crédito son innovaciones que intentan disminuir los costos en la decisión de otorgarle o no crédito a ciertos solicitantes.

Los **burós de crédito** proporcionan información sobre el historial crediticio de personas o empresas a través de reportes de crédito. Por lo general, estos reportes contienen datos generales, detalles de la deuda adquirida e información histórica sobre la puntualidad en el pago de los préstamos. Esta información se obtiene de las organizaciones que otorgan crédito y que le proporcionan al buró sus bases de datos en forma periódica. Los burós actúan como intermediarios, recolectando, organizando y difundiendo información crediticia. Los burós de crédito se valen de las altas economías de escala en el manejo de información y se especializan en ofrecer información crediticia, reduciendo así costos para el sistema financiero.

La importancia de los burós de crédito en las microfinanzas depende de la información que manejen. Un buró de crédito que trabaje únicamente con empresas financieras reguladas puede no ser de mucha ayuda para las OMF, si en su mayoría éstas no se han regulado y si una proporción importante de sus clientes ha tenido deudas con estas entidades no reguladas. Lo ideal es una política de **universalización** de la información de crédito, de manera que todos los intermediarios, regulados y no regulados, puedan tener acceso al panorama completo de deuda de los prestatarios, de una manera oportuna y confiable. Con frecuencia, sin embargo, barreras regulatorias, falta de confianza de los actores involucrados o temores a la competencia limitan el ámbito de la información disponible.

La existencia de burós de créditos con información relevante para las OMF ayuda al sector de las microfinanzas a (Haider, 2000):

- (1) disminuir los costos de transacción, en especial los costos de evaluación de las solicitudes de crédito de clientes potenciales que cuentan con un historial de sus deudas;
- (2) disminuir el riesgo, ya que las OMF pueden identificar clientes cuya falta de voluntad o de capacidad de pago ha sido registrada con anterioridad;
- (3) aumentar la transparencia de la información sobre tipos de deudores y mejorar la capacidad de predicción de la mora potencial;
- (4) generar mayor competencia entre entidades que tienen acceso a un acervo de información menos asimétrico, y
- (5) aumentar el incentivo de pago de los clientes, en vista del mayor valor que su reputación de pago adquiere con la disponibilidad pública de la información sobre su comportamiento.

La existencia de reportes de crédito ayuda a mejorar la cobertura (*outreach*) del sistema financiero, ya que las personas de bajos recursos – que usualmente no poseen activos hipotecables – pueden hacer uso de su buen historial de pago – el que se convierte en un activo intangible – para demostrar que son buenos clientes y poder obtener préstamos de mayor tamaño. Además, la difusión de información tiene el potencial de incrementar la competencia entre las OMF, ya que los buenos clientes pueden usar su reputación – a través de sus reportes de crédito – para comparar y negociar alternativas de financiamiento. La existencia de esta información limita las oportunidades de comportamiento oportunista y riesgo moral que usualmente acompañan a un aumento de la competencia y que – a través del sobre-endeudamiento – pueden contribuir a la inestabilidad del sistema financiero. La crisis del sistema de las microfinanzas bolivianas, tras la entrada de las organizaciones de crédito de consumo, se hubiera evitado si las OMF hubiesen estado incorporadas en la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de ese país.

En América Latina existen varios tipos de burós de crédito. Algunos de ellos, las llamadas *listas negras*, funcionan únicamente intercambiando información sobre los clientes que no cancelaron una deuda. Esta información ayuda a crear una buena cultura de pago, ya que establece consecuencias futuras adversas en caso de que los clientes no paguen sus deudas. La información de estas listas negras es bastante limitada, pero aún así ayuda a las instituciones financieras a distinguir clientes que alguna vez han dejado un préstamo sin cancelar. Otro tipo de burós de crédito maneja información más completa, la cual por lo general incluye datos sobre los montos de los préstamos, historial de pago de cada uno de ellos, además de información demográfica del titular del reporte. Este tipo de información ayuda a las instituciones financieras a discernir si los clientes se encuentran sobre-endeudados o si mantienen relaciones crediticias con otras instituciones.

Adicionalmente, los burós de crédito también se pueden clasificar dependiendo de si son públicos o privados. En algunos países como Brasil, Colombia y Perú coexisten ambas clases, tanto los burós de créditos públicos (manejados por alguna entidad gubernamental, generalmente la Superintendencia de Bancos) y los privados. En otros países de América Latina como Ecuador, El Salvador, Uruguay y Paraguay existen únicamente burós privados.

En México, tradicionalmente existía un único buró de crédito privado, llamado **Buró de Crédito**. Esta organización, registrada como sociedad de información crediticia (SIC) autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, nació en 1996 y está conformada por dos empresas: (i) *Trans Union de México*, la cual inició operaciones en 1996, recolectando principalmente información de personas físicas, y (ii) *Dun & Bradstreet*, que inició operaciones en 1998, recolectando información de empresas y personas físicas con alguna actividad empresarial. En la actualidad, Buró de Crédito cuenta con el historial crediticio de más de 27 millones de personas físicas, más de 1 millón de empresas y personas físicas que desempeñen alguna actividad empresarial y un registro total de más de 51 millones de préstamos.

Aunque *Buró de Crédito* cuenta con bastante información, no ha sido de gran relevancia para las OMF. Entre las principales razones han estado las altas tarifas que este buró cobraba, debido a su posición monopolística en el mercado mexicano. Otra y, tal vez la razón más importante, es que esta empresa tiene muy poca información sobre el sector de la población al que las OMF sirven, el sector de las finanzas populares. Esta empresa maneja información principalmente de bancos y otras entidades financieras reguladas que, por lo general, no atienden a la población meta de las OMF en México.

A principios del 2005, se creó un segundo buró de crédito en México con el nombre de **Círculo de Crédito**. Al igual que el anterior, esta nueva empresa está registrada como sociedad de información crediticia. *Círculo de Crédito* forma parte del Grupo Salinas e inicia operaciones, principalmente, con la información recolectada por las transacciones crediticias hechas por las tiendas Elektra y el *Banco Azteca*, los cuales forman parte del mismo grupo empresarial. Debido a que estas dos empresas – Elektra y Banco Azteca – atienden un segmento del mercado muy cercano a la población meta de las OMF, este nuevo buró posee información más relevante para las microfinanzas, ya que está orientado al sector socioeconómico medio, medio bajo y popular. En la actualidad, *Círculo de Crédito* cuenta con una base de datos de 23 millones de préstamos de más de 10 millones de personas.

Aunque durante nuestra visita, las OMF todavía no usaban los servicios de ninguna de estas dos empresas, estaban llevando a cabo conversaciones para cubrir esta carencia de información. Gracias a la entrada al mercado de un segundo buró, la empresa *Buró de Crédito* disminuyó sus tarifas, haciendo más atractiva y posible la participación de las OMF.

Para un mejor desarrollo de la industria de los burós de crédito en México que integre a la población de escasos recursos, se han detectado tres temas claves (Llenas 2005):

- La Ley de Sociedades de Información Crediticia permite una estructura de los propietarios de un buró de crédito que crea dinámicas anti-competitivas.
- Existen condiciones de desigualdad en la manera como se comparte la información recopilada, tanto por las características monopólicas del sector como por las condiciones de la Ley.
- El mercado de las finanzas populares representa un mercado de alto potencial para los burós de crédito y debería ser suficientemente atractivo para negociar su incorporación. Además, por el mismo motivo, hasta hace poco los burós no han ofrecido productos atractivos para las OMF.

Recientemente ha habido unos avances importantes en el sentido de que un buró ha mostrado interés en el segmento servido por las microfinanzas. *Círculo de Crédito* ha estado trabajando con USAID/AFIRMA, ProDesarrollo y la Secretaría de Economía para desarrollar productos específicos para el sector de las microfinanzas. Como consecuencia de esta interacción, *Círculo de Crédito* ya ha presentado una propuesta especial a las OMF afiliadas a ProDesarrollo, en la que les ofrece acceso y descuentos especiales, además de un producto que se adapta mejor al sector.

Debido a la falta de información sobre los solicitantes de crédito en el sector de las finanzas populares, algunas de las organizaciones en este segmento se han unido y han creado pequeños burós de crédito o protectoras de crédito. Tales ejemplos se han desarrollado en estados como Oaxaca, Sinaloa y Nuevo León. Por ejemplo, en Oaxaca, se han unido 18 instituciones, entre cajas de ahorro y préstamo y OMF, para formar una protectora de crédito llamada **ACREIMEX**. Esta central de riesgos reporta únicamente una lista de clientes morosos. Esta institución es una sociedad civil, donde la información está disponible únicamente para las instituciones que son socias. No es una sociedad de información crediticia. Al momento de la visita, ACREIMEX poseía alrededor de nueve mil registros de personas que se reportaban que habían tenido algún problema en el pago de deudas anteriores.

El acceso a información oportuna y veraz sobre la capacidad y voluntad de pago es el principal insumo de las OMF para hacer la evaluación precisa del solicitante. Para lograr hacer esta evaluación, algunas OMF se apoyan en la formación de grupos con garantía solidaria, delegando así la evaluación y gran parte del monitoreo a los mismos clientes. Otras instituciones hacen la evaluación visitando a los hogares y negocios del solicitante, para así poder tener una idea de la capacidad de pago del hogar y sobre esta base emitir la decisión de aprobar o no el préstamo. Estas dos tecnologías implican un elevado costo, tanto para el cliente como para la OMF. La creación de una relación valiosa para las partes implica una fuerte inversión inicial en el conocimiento mutuo.

- (1) Como resultado de la constante búsqueda de nuevas formas de reducir costos, algunas OMF a nivel latinoamericano han explorado el uso de la tecnología de **credit scoring**. Esta tecnología fue desarrollada y usada principalmente para otorgar crédito de consumo, en especial para evaluar a personas asalariadas que solicitan tarjetas de crédito en países desarrollados. Aunque puede ser un instrumento útil, su uso en el sector de las microfinanzas presenta limitantes importantes y su aplicación es motivo de importantes controversias, que deben tenerse presentes a la hora de invertir en la adquisición de esta herramienta (Villafani-Ibarnegaray y Gonzalez-Vega, 2006a).

Los métodos paramétricos tratan de cuantificar el riesgo de que un microempresario no pague el préstamo. Este proceso hace explícitas las conexiones entre la probabilidad de pago y las características de los prestatarios, los préstamos y los prestamistas. Para esto se ocupa información que se pueda cuantificar. En el caso de los microempresarios o auto-empleados, las características cuantificables tienen poca relación con su capacidad de pago, lo cual los pone en desventaja al usar estos métodos.

La revolución de las microfinanzas se ha debido, en gran medida, al uso de una tecnología que ha logrado explotar la información que no es tangible o no se puede cuantificar. Los grupos se valen del conocimiento que tienen sus miembros de la capacidad y el esfuerzo de los otros miembros. La tecnología individual se vale de la relación que desarrolla el oficial de crédito con sus clientes y en su capacidad de medir el esfuerzo y la capacidad administrativa de sus clientes. Desafortunadamente, estas características son difíciles de cuantificar y los métodos paramétricos no las toman en cuenta. Algunos de estos métodos puede ser un buen primer paso en el análisis del solicitante de crédito, pero habría que hacer un análisis más detallado de costo/beneficio. El peligro es rechazar a clientes que no necesariamente son riesgos elevados, simplemente por los parámetros del modelo.

Las OMF deben preocuparse por no aceptar un cliente con un riesgo de no pago alto, pero también deben preocuparse por no rechazar buenos clientes. Ambos casos, aceptar malos clientes o rechazar buenos clientes, representan un costo importante para la institución. Las OMF que están pensando en utilizar métodos paramétricos para la evaluación de los solicitantes de un préstamo deben ponderar los costos y los beneficios del uso de esta tecnología. En algunos casos, el uso de *credit scoring* aporta muy poca información nueva a las instituciones que usan una tecnología de crédito grupal. También se puede cuestionar la información que aporta a las OMF que usan una tecnología de crédito individual, donde características como el esfuerzo y capacidades administrativas de los microempresarios no son tomadas en cuenta por estos métodos. Si los métodos de calificación de riesgo (*credit scoring*) aportan poca información adicional valiosa para la toma de decisiones, los costos de implementar esta tecnología van a superar sus beneficios.

Descansar únicamente en el uso de métodos paramétricos para la evaluación de los clientes, como lo hacen las compañías de crédito de consumo, puede resultar contraproducente en el caso de las OMF. El uso de *credit scoring* como herramienta adicional resulta una buena idea siempre y cuando los beneficios sean mayores a los costos de implementación (Schreiner). A medida que las OMF se expanden a diferentes sectores del mercado, tales como empleados asalariados, o aumentan la variedad de productos que ofrecen, como el crédito para consumo, pueden explorar tecnologías adecuadas para cada segmento al que atiendan y cada producto que ofrecen. Conforme las OMF se expanden a otros mercados también deben aumentar la capacidad administrativa y organizacional, para no poner en riesgo los objetivos de la empresa.



## VIII. Conclusiones

El análisis del sector de las microfinanzas en México nos lleva a las siguientes conclusiones principales:

- ◆ El sector de las microfinanzas está experimentando un rápido crecimiento. Existe un importante crecimiento tanto en el número de organizaciones como en número de clientes de las organizaciones ya existentes. El rápido crecimiento que se ha experimentado en los últimos años parece que puede continuar, siempre y cuando se mantengan y mejoren las condiciones macroeconómicas y del entorno regulatorio necesarias.
- ◆ El desarrollo del sector no sólo se refleja en su crecimiento sino también en los importantes esfuerzos para lograr una mayor profesionalización. El sector ha atraído a diferentes actores, desde bancos comerciales interesados en este segmento del mercado hasta empresas como los burós de crédito que proveen servicios a las OMF.
- ◆ El creciente número de OMF y la entrada al sector de otras organizaciones, como los bancos comerciales y entidades que ofrecen crédito de consumo, han hecho que la competencia aumente y las instituciones busquen maneras de mejorar tanto sus productos como los diferentes procesos que realizan.
- ◆ Aunque las OMF no requieren regularse bajo la Ley de Ahorro y Crédito Popular, varias de estas instituciones están tomando los pasos necesarios para regularse. La regulación ofrece varias ventajas, entre las que se encuentra que les permitirá ampliar la gama de productos ofrecidos en la actualidad.
- ◆ Las OMF todavía no realizan intermediación financiera y todavía dependen de fuentes externas de fondos, usualmente programas gubernamentales y líneas de crédito con entidades bancarias tanto nacionales como extranjeras.
- ◆ El continuo desarrollo del sector de microfinanzas va a tender hacia la diversificación de los productos, ofreciendo facilidades de depósitos, seguros, transferencia de fondos y otros servicios, para así poder dar mejor atención a los clientes en un mercado cada vez mas saturado en las plazas actualmente rentables.

## IX. Bibliografía

Adams, Dale W, Claudio González-Vega y J. D. Von Pischke (1987). *Crédito agrícola y desarrollo rural. La nueva visión*. San José, Costa Rica: The Ohio State University y Academia de Centroamérica.

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

Armendáriz de Aghion, Beatriz y Jonathan Morduch (2005), *The Economics of Microfinance*, Cambridge, MA.: The MIT Press.

Arriola, Pedro (2004). “Las microfinanzas en Bolivia: historia y la situación actual” (<http://www.asofinbolivia.com/MICROFINANZAS2004.pdf>).

Aspe Armella, Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*. México: Fondo de Cultural Económica.

Bouquet, Emmanuelle e Isabel Cruz (2002). *Construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural*. México: Asociación de Uniones de Crédito del Sector Social.

Brusky, Bonnie (2004). “Housing Microfinance” *CGAP Donor Brief*. No. 20 ([http://www.microfinancegateway.org/files/20623\\_db\\_20.pdf](http://www.microfinancegateway.org/files/20623_db_20.pdf)).

Buchenau, Juan *et al.* (2003). “Los servicios financieros rurales y las políticas estatales para su promoción en México. Diagnóstico y propuestas para incentivar el crecimiento y consolidación de los intermediarios financieros.” Informe de consultoría. Washington, D.C.: Frontier Finance International.

Campos Bolaño, Pilar (2005). *El ahorro popular en México: Acumulando activos para superar la pobreza*. México: Angel Porrúa.

Christen, Robert (2000) “Commercialization and Mission Drift: The Transformation of Microfinance in Latin America”, *CGAP Occasional Paper* No. 05. Washington, D.C.: the CGAP.

Christen, Robert y Douglas Pearce (2005). “Managing Risks and Designing Products for Agricultural Microfinance: Features of an Emerging Model.” *CGAP Occasional Paper*, No.11. (<http://www.microfinancegateway.org/files>)

Churchill, C.; D. Liber, M. McCord, y J. Roth (2003). "Making Insurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance". Turin, Italy: International Labour Office.

Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, (2002). *Medición de la pobreza: Variantes metodológicas y estimación preliminar*. Sedesol: Documentos de investigación.

Conde Bonfil, Carola (2000), *¿Pueden ahorrar los pobres? ONG y Proyectos Gubernamentales en México*. México: El Colegio Mexiquense y la Colmena Milenaria.

Conde Bonfil, Carola (2001), *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*. México: El Colegio Mexiquense y la Colmena Milenaria.

Cotler, Pablo (2004). *Las entidades microfinancieras del México urbano*. México: Universidad Iberoamericana.

Daphnis, F., K. Tilock y I. Fulhauber. (2002). "FUNHAVI's Housing Microfinance Program." *CiVis, Shelter Finance for the Poor Series*. Issue: 4, Nov.

Del Angel-Mobarak, Gustavo A., Carlos Bazdresch Parada y Francisco Suárez Dávila (2005), *Cuando el estado se hizo banquero. Consecuencias de la nacionalización bancaria en México*. México: Fondo de Cultura Económica.

Drake, Deborah and María Otero (1992). *Alchemists for the Poor: NGOs as Financial Institutions*, Washington, D.C.: ACCION International.

Dugan, Maggie y Ruth Goodwin-Groen (2005). "Donors Succeed by Making Themselves Obsolete: Compartamos Taps Financial Markets in México" *CGAP Case Studies in Donor Good Practices* No. 20. ([http://www.cgap.org/direct/docs/case\\_studies/cs\\_19.pdf](http://www.cgap.org/direct/docs/case_studies/cs_19.pdf)).

Fertziger, Ivana (2004). "Making the Link. Channeling Mexico's Remittance Receivers to Financial Services." Reporte para la Misión de USAID. México.

Goldberg, Michael and Marialisa Motta (2003). "Microfinance for Housing: The Mexican Case" *Journal of Microfinance*. Vol. 5, no.1 pp.53-76.

Gómez-Soto, Franz y Claudio González-Vega (2006), "Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de México", en la colección de ensayos *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA. México.

González-González, Adrián y Claudio González-Vega (2003). “Sobreendeudamiento en las microfinanzas bolivianas, 1997-2001”. Trabajo preparado para USAID/Bolivia. Columbus, Ohio: Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University.  
(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>).

González-Vega, Claudio (2002). “Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales.” En Mark D. Wenner, Javier Alvarado y Francisco Galarza (eds.), Washington, D.C.; Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica.

González-Vega, Claudio (2003). “Deepening Rural Financial Markets: Macroeconomic, Policy and Political Decisions. Trabajo presentado en la conferencia internacional sobre mejores prácticas, *Paving the Way Forward for Rural Finance*, Washington, D.C.: junio.  
(<http://aede/osu.edu/programs/RuralFinance/publications.htm>)

González-Vega, Claudio (2004). “Rural Financial Markets in Mexico: Issues and Options.” Trabajo preparado para la estrategia de desarrollo rural de USAID/Mexico, abril. Columbus, Ohio: Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University.  
<http://aede/osu.edu/programs/RuralFinance/Publications2004.htm>

González-Vega, Claudio (2005). “Compartamos, el reto de ofrecer oportunidades financieras”, en *Compartamos. Historias de éxito*. México: Editorial Comunica-T.

Gonzalez-Vega, Claudio y Rodolfo Quirós (2006), Strategic Alliances for Scale and Scope Economics. Lessons from FADES in Bolivia. Documento preparado para la Organización sobre la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Fundación Ford. Roma, Italia.

González-Vega, Claudio y Marcelo Villafani-Ibarnegaray (2004). *Las microfinanzas en el desarrollo financiero de Bolivia*. Monografía escrita para el proyecto PREMIER. La Paz, Bolivia.  
(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>).

Gutiérrez, Alejandro (2004). “Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina”. Santiago de Chile: Unidad de Estudios Especiales, CEPAL.

Haider, Elinor (2000). “Credit Bureaus: Leveraging Information for the Benefit of Microenterprises”. *Microenterprise Development Review* Vol. 2, No. 2. Inter-American Development Bank.

Harvard University (2004). "The State of Mexico's Housing". Cambridge, MA: Joint Center for Housing Studies, Harvard University. (<http://www.jchs.harvard.edu>).

Herrera, Carlos (2003). "Guatemala: Analysis of the Lending and Credit Reporting Systems in the Formal and Agricultural Sectors" *Credit Bureaus and the Rural Microfinance Sector: Peru, Guatemala, and Bolivia*. Madison, Wisconsin: BASIS CRSP.

Hidalgo, Nidia (2002). "El microfinanciamiento y la política gubernamental mexicana. 2001-2006". México: Universidad Autónoma de Chapingo.

Hidalgo, Nidia (2003). "Para asegurar a las personas de bajos ingresos: El microseguro en México". México: Universidad Autónoma de Chapingo.

Jansson, Tor, Ramón Rosales y Glenn Westley, (2004), *Principios y Prácticas de Regulación y Supervisión en Microfinanzas*, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo

Klaen, Janette; Brigit Helms y Rani Deshpande (2005). "México Country-Level Savings Assesment". Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poorest.

Kormos, Rémy (2003). "Credit Information Reporting in Bolivia". *Credit Bureaus and the Rural Microfinance Sector: Peru, Guatemala, and Bolivia*. Madison, Wisconsin: BASIS CRSP.

Llenas, Miguel L. (2005). "Los Burós de Crédito en México: Diagnóstico, análisis y Recomendaciones para su Total Integración con la Industria de Microfinanzas en México". Reporte para la USAID/Proyecto AFIRMA.

Mansell Cartens, Catherine (1995), *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*. Mexico: CEMLA, Editorial Milenio.

Marulanda, Beatriz y María Otero (2005). "Perfil de las microfinanzas en Latinoamérica en 10 años: Visión y características", trabajo presentado a la Cumbre del Microcrédito en Santiago de Chile. Washington, D.C.: ACCION Internacional.

McKinnon, Ronald I. (1973). *Dinero y capital en el desarrollo económico*. Washington, D.C.: Brookings Institution e Instituto Torcuato di Tella.

Miller, Jared (2005). "Enabling Growth: An Analysis of Compartamos' Expansion". *The MicroBanking Bulletin Case Studies*, No. 10. ([http://www.mixmbb.org/en/mbb\\_issues/10/mbb\\_10.html](http://www.mixmbb.org/en/mbb_issues/10/mbb_10.html)).

Nagarajan, Geetha y Richard Meyer (2005). "Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons Debates and Opportunities". Version actualizada del Working Paper No. (AEDE-WP-0041-05). Columbus, Ohio: Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University.

Navajas, Sergio y Gonzalez-Vega, Claudio (1999). "Innovación en las finanzas rurales: Financiera Calpiá, de El Salvador". En Mark D. Wenner, Javier Alvarado y Francisco Galarza (eds.), Washington, D.C.; Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica.

(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/>).

Ortiz Martínez, Guillermo (1994), *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*. México: Fondo de Cultura Económica.

Quirós-Rodríguez, Rodolfo; Jorge Rodríguez-Meza y Claudio González-Vega (2003). "Tecnología de crédito rural de CRECER en Bolivia". Cuaderno de SERFIR No. 9., La Paz, Bolivia.

(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>)

Robinson, Marguerite (2004), *La Revolución Microfinanciera: Finanzas Sostenibles para los Pobres*. Libro en Rústica. Acción Internacional y Banco Mundial

Rodríguez-Meza, Jorge y Claudio González-Vega (2003). "La tecnología de crédito rural de Caja Los Andes en Bolivia". Cuaderno de SERFIR No. 7. La Paz, Bolivia.

(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>)

Rodríguez-Meza, Jorge; González-Vega Claudio y González-González, Adrián (2003) "La tecnología de crédito rural de PRODEM FFP". Cuaderno de SERFIR No. 8. La Paz, Bolivia.

(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>)

Rodríguez-Meza, Jorge; Rodolfo Quirós-Rodríguez y Claudio González-Vega (2003). "Tecnología de crédito rural de FADES en Bolivia". Cuaderno de SERFIR No. 10. La Paz, Bolivia.

(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/bolivia.htm>)

Romero, Vivianne (2005), "Diagnóstico de producto y satisfacción de clientas de Alternativas Solidarias (AISol)", informe de consultoría para AFIRMA. México.

Schreiner, Mark (2003). "Scoring: The Next Breakthrough in Microcredit?" *CGAP Occasional Paper* No. 7.

Seibel, Hans (2005). "What Matters in Rural and Microfinance". Manuscrito sin publicar. Cologne: University of Cologne, Development Research Center.

Shaw, Edward (1973), *Financial Deepening in Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.

Valdivia, Martin y Jonathan Bauchet (2003). "Information Sharing and Microfinance in Perú". *Credit Bureaus and the Rural Microfinance Sector: Peru, Guatemala, and Bolivia*. Madison, Wisconsin: BASIS CRSP.

Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y Claudio González-Vega (2006a), "El sector bancario mexicano y las finanzas rurales y populares: retos, oportunidades y amenazas para las organizaciones de microfinanzas", en la colección de ensayos sobre *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA. México.

Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y Claudio González-Vega (2005b), "El efecto de los programas estatales en las finanzas rurales y populares de México", en la colección de ensayos sobre *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México; Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance*. Documentos para AFIRMA. México.

Villalpando Benítez, Mario y Claudio González-Vega (1998). "Financial Apex Organizations: Evidence from México." Reporte para el CGAP. Columbus, Ohio: The Ohio State University.  
(<http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/publications.htm>)

Westley, Glenn (2004). "A Tale of Four Village Banking Programs. Best Practices in Latin America." Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.