



COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

**POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E
INFORMÁTICA**

DESARROLLO RURAL

LAS MICROFINANZAS EN LAS CONDICIONES DE VIDA, INGRESO Y CULTURA FINANCIERA Y EMPRESARIAL. EL CASO DE FINSOL TEXCOCO-CHIMALHUACÁN, ESTADO DE MÉXICO

HUMBERTO SAMPAYO PAREDES

T E S I S

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER
EL GRADO DE:**

MAESTRO EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO.

2008

La presente tesis titulada: **Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso de FINSOL Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México**, realizada por el alumno **Humberto Sampayo Paredes**, bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRO EN CIENCIAS
SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

DESARROLLO RURAL

CONSEJO PARTICULAR:

CONSEJERO:

DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

ASESOR:

DR. JOSÉ DE JESÚS BRAMBILA PAZ

ASESOR:

DR. EDILBERTO NIÑO VELÁZQUEZ

Montecillo, Texcoco, Estado de México, Marzo de 2008

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por la vida, el amor, la libertad y la fuerza para poder lograr nuestros anhelos.

A las y los mexicanos que, gracias a sus contribuciones es posible sostener instituciones de educación pública de calidad y prestigio como lo es el Colegio de Postgraduados.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) y al Colegio de Postgraduados, que gracias a su filosofía me han brindado la oportunidad de hacer realidad este importante proyecto profesional.

A mis padres –Asunción y Joaquín– y mis hermanos –Fabián, Sonia, Noemí, Diego, Joaquín y Enriqueta, incluyo a Leo y Gloria– que como siempre representan un pilar y una razón de ser y hacer lo que hago. Gracias por todo su cariño y apoyo, pese a las distancias.

A Aida, por acompañarme y apoyarme en esta fase de mi vida, pero sobre todo, por ser mi mayor fuente inspiración e impulso para seguir adelante y culminar este importante proyecto profesional que comparto contigo.

Al Dr. Oliverio por su gran apoyo, no solo en lo relativo al cumplimiento de este importante logro personal, sino por orientarme hacia una formación integral, aprovechar oportunidades y enfrentar desafíos profesionales.

A los Doctores Niño y Brambila, por su orientación y apoyo imprescindible en la culminación del presente trabajo de investigación.

A todos mis buenos amigos, por su apoyo y por compartirme momentos de alegría o de simple desahogo de las cotidianidades y/o penurias, que finalmente son parte de todo proceso de formación y de la propia vida. Aquí incluyo al buen amigo Abel, por su gran apoyo en la fase de campo de esta investigación, gracias.

DEDICATORIA

A mi familia y a todas las personas que sufren las inclemencias de la insuficiencia y/o la inconsistencia del sistema financiero. Porque el presente trabajo contribuya a la conformación de un verdadero sistema financiero incluyente y con profundidad, que contribuya al bienestar de la gente excluida.

A Aida, porque sumemos muchos más logros compartidos, como éste.

Con entusiasmo y cariño...

Humberto

Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso de FINSOL Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México

RESUMEN

En México, como en prácticamente todo el mundo, se experimenta un acelerado crecimiento del sector de las microfinanzas de corte comercial, aun cuando se trata de un sector relativamente nuevo; desde principios de la década los 90's, para el caso específico de México. Ello se debe a cuatro factores básicos: a) La enorme demanda de servicios financieros por parte de millones de personas de bajos ingresos; b) El diseño de una tecnología apropiada para acercar estos servicios a esa población; c) La presencia de inversionistas dispuestos a invertir en esta industria y; d) La difusión mundial que se le ha dado como instrumento de combate a la pobreza (objetivos del milenio).

Lo anterior ha dado origen a múltiples estudios enfocados a evaluar los efectos de este sector; sin embargo persisten dificultades para determinar impactos reales. De hecho, persiste el debate entre los que arguyen beneficios y los que le imputan costos sociales y económicos.

La presente investigación se suma al esfuerzo por determinar los impactos que tienen las microfinanzas en las condiciones de vida de los usuarios y sus respectivas familias, principalmente en el ingreso, consumo y cultura financiera y empresarial, a través de una metodología de corte transversal descriptiva, basada en la modalidad causal, apoyándose en diversas experiencias previas de este tipo.

Los resultados de mayor relevancia que se desprenden de este estudio, sugieren que no hay cambios significativos en el ingreso de los USM, al menos hasta los primeros 30 meses de hacer uso de los servicios microfinancieros, periodo a partir del cual los beneficios en el ingreso pueden ser más evidentes. Sin embargo, lo que es más perceptible es el incremento en los niveles de consumo (canasta básica) de las familias, lo cual se manifiesta en la reducción de la capacidad de ahorro de las personas que emplean este tipo de servicios, para el caso de estudio analizado.

Las microfinanzas contribuyen a la formación de una cultura empresarial en las personas que las emplean, sobre todo en el estatus fiscal del negocio y en la reinversión de las utilidades.

Palabras clave: *microfinanzas, crecimiento, impactos, pobreza, bienestar.*

Microfinances under conditions of life, income, financial and enterprising culture. Case: FINSOL Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México.

SUMMARY

In Mexico, as in practically all the world, it is experimented an accelerated growth in the microfinancial commercial sector, even when it is about a relatively new sector, since the 90's, for the specific case of Mexico.

This is due to four basic factors: a) The huge request of financial services from millions of persons with low income, b) The design of an appropriate technology in order to give these services to that population, c) The presence of investors willing to invest in this industry and, d) The word wide spread out it has given an instrument of combat poverty (Millennium Development Goals; MDGs).

The previous has originated multiple studies focused on evaluating the effects on this sector; however, there are difficulties persisting to determine the real impacts. As a matter of fact, it persists the debate between the ones who argue benefits and the ones who attribute social and economical costs.

The present research is added up to the effort to determine the impact of microfinances in the life conditions of the users and their respective families, mainly in the income, consumption, financial and enterprising culture, through a transversal descriptive methodology, based in the causal modality supported by different previous experiences of this kind.

The most important results from this study do not suggest significative changes in the income from the UMS, at least until the 30 first months after using the microfinancial services, a period of time in which the income benefits could be clear. However, the most noticeable is the increase of the consumption levels (basic food) of the families, which is showed in the reduction of the saving capacity of the persons who use this kind of services, for the case of the researched study.

Microfinances contribute to the formation of an enterprising culture among the persons who use them. Of the fiscal status of the business and in the reinvestment of utilities.

Key words: *microfinance, growth, impact, poverty, welfare.*

ABREVIATURAS EMPLEADAS

ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CASFIM	Catálogo del Sistema Financiero Mexicano
CEPAL	Centro de Estudios Económicos para América Latina
CIDE	Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C.
CNVB	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros
CTMP	Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México
DOF	Diario Oficial de la Federación
DSEL	Dinamización Social de las Economías Locales
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares
ENR	Entidad no regulada
ER	Entidad regulada
ES	Economía Solidaria
FINRURAL	Financiera Rural.
FINSOL	Financiera Finsol SA de CV
FOFOM	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IFC	Corporación Financiera Internacional, Grupo del Banco Mundial
IMF	Institución Microfinanciera
INEGI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
LDRS	Ley de Desarrollo Rural Sustentable
LGDS	Ley General de Desarrollo Social
MMIP	Método de Medición integrado de la Pobreza
NAFTA	North American Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de América del Norte: TLCAN)
NBI	Necesidades Básicas Indispensables
ODM	Objetivos de Desarrollo del Milenio
ONG	Organización no gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
PADER	Programa de Apoyo al Desarrollo Rural
PIB	Producto Interno Bruto
PNB	Producto Nacional Bruto
PND	Plan Nacional de desarrollo
PRONAFIM	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
REDCAMIF	Red de Microfinanzas en Centroamérica
SAGARPA	Secretaría De Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca Y Alimentación
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SFM	Sistema Financiero Mexicano
SOCAP	Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
SOFIPO	Sociedad Financiera Popular
SOFOL	Sociedad Financiera de Objeto Limitado
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNESCO	United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura)
USM	Usuarios de Servicios Microfinancieros o (UMS, en inglés)

ÍNDICE

Introducción *¡Error! Marcador no definido.*

CAPÍTULO I Planteamiento del problema, Justificación, Hipótesis y Objetivos
¡Error! Marcador no definido.

- 1.1 Planteamiento del problema ¡Error! Marcador no definido.
- 1.2 Justificación ¡Error! Marcador no definido.
- 1.3 Hipótesis..... ¡Error! Marcador no definido.
- 1.4 Objetivos ¡Error! Marcador no definido.

CAPÍTULO II Marco de referencia *¡Error! Marcador no definido.*

- 2.1 Microfinanzas, una aproximación conceptual ¡Error! Marcador no definido.
- 2.2 El movimiento microfinanciero ¡Error! Marcador no definido.
- 2.3 Las SOFOLES; origen y evolución jurídica..... ¡Error! Marcador no definido.
- 2.4 Sofomes, una variante y perfeccionamiento jurídico y operativo de las Sofoles
..... ¡Error! Marcador no definido.
- 2.5 Estatus actual de las sofoles ¡Error! Marcador no definido.
- 2.6 EL CASO FINSOL ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.6.1 Antecedentes ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.6.2 La filosofía de la Financiera ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.6.3 La metodología de microcrédito..... ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.6.4 El microcrédito comunal ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.6.5 Crédito solidario ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.6.6 Servicios complementarios ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.6.7 Cobertura regional..... ¡Error! Marcador no definido.
- 2.7 Diagnóstico regional..... ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.7.1 Municipio de Texcoco ¡Error! Marcador no definido.
 - 2.7.2 Municipio de Chimalhuacán ¡Error! Marcador no definido.

CAPÍTULO III Marco teórico *¡Error! Marcador no definido.*

- 3.1 El enfoque de desarrollo regional..... ¡Error! Marcador no definido.
- 3.3 Teorías del financiamiento ¡Error! Marcador no definido.
- 3.4 Teorías del ahorro..... ¡Error! Marcador no definido.
- 3.5 La teoría económica en el desarrollo. ¡Error! Marcador no definido.
- 3.6 Microfinanzas y desarrollo ¡Error! Marcador no definido.
- 3.7 El debate: financiamiento comercial o subsidio como instrumento efectivo de
combate a la pobreza..... ¡Error! Marcador no definido.

3.8 El papel del Estado en el Desarrollo; enfoque teórico.....	¡Error! Marcador no definido.
3.9 El concepto de desarrollo	¡Error! Marcador no definido.
3.10 Empoderamiento.....	¡Error! Marcador no definido.
3.11 Pobreza, aproximación conceptual.....	¡Error! Marcador no definido.
3.11.1 Medición de la pobreza.....	¡Error! Marcador no definido.
<i>CAPÍTULO IV Metodología</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
4.1 El reto metodológico en los estudios de impacto	¡Error! Marcador no definido.
4.2 Definición del tamaño de la muestra	¡Error! Marcador no definido.
4.3 Aplicación de cuestionarios.....	¡Error! Marcador no definido.
4.4 Procesamiento de datos.....	¡Error! Marcador no definido.
<i>CAPÍTULO V Resultados</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
5.1 Datos generales de la muestra.....	¡Error! Marcador no definido.
5.2 Dimensión Económica.....	¡Error! Marcador no definido.
5.3 Dimensión Sociocultural	¡Error! Marcador no definido.
5.4. Dimensión Empresarial	¡Error! Marcador no definido.
5.5 Clasificación de los USM.....	¡Error! Marcador no definido.
5.6. La perspectiva de los asesores de crédito.....	¡Error! Marcador no definido.
<i>CAPÍTULO VI Conclusiones y recomendaciones</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
6.1 Conclusiones	¡Error! Marcador no definido.
6.2. Recomendaciones	¡Error! Marcador no definido.
<i>LITERATURA CITADA</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
<i>ANEXOS</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>

ÍNDICE DE GRÁFICOS

- Gráfico 1. Crecimiento de la cartera de clientes de microfinanzas (grupo de entidades del proyecto Afirma). ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 2. Crecimiento (en activos, cartera, pasivos y utilidad) de FINSOL..... ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 3. Cobertura y distribución de clientes de FINSOL por municipio (sucursal Texcoco)..... ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 4. USM por sexo (total de la muestra) ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 5. Lugar de procedencia de los USM..... ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 6. Distribución de dependientes en edad escolar. ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 7. Ingreso promedio de los Usuarios de Servicios Financieros (comparativo) ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 8. Ingreso promedio de USM de acuerdo a su de ciclo de crédito..... ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 9. Actividades productivas que sustentan el ingreso de los hogares de USM ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 10. Distribución del ingreso familiar y su relación con el número de integrantes..... ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 11. Proporción del presupuesto destinado a alimentación por familia/semana. ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 12. Tipos de servicios de salud empleados por USM ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 13. Habilidades desarrolladas por los USM..... ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 14. Habilidades desarrolladas por los USM (comparativo) ... ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 15. Objetivo de la participación en tandas. ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 16. Opciones de financiamiento empleadas por los USM ¡Error! Marcador no definido.
- Gráfico 17. Uso del crédito solicitado por los USM ¡Error! Marcador no definido.

Gráfico 18. Fuentes de ingreso para cubrir el pago del crédito contraído con la financiera.....**¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 19. Razones por las que asisten los USM a reuniones del grupo..... **¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 20 y 21. Clasificación y nivel escolar de USM por sexo...**¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 22. Tipo empresas implementadas y operadas por USM **¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 23 Edad de las empresas de los USM.....**¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 24. Inversión del microcrédito dentro de la empresa de los USM..... **¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 25. Comportamiento del ingreso, costos y utilidad de las empresas de los USM según el ciclo de préstamo.....**¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 26 y 27. Comparativo del ingreso de las empresas de USM por grupos de estudio.....**¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 28 y 29. Comparativo; USM Empresarios con prácticas contables y regulados.....**¡Error! Marcador no definido.**

Gráfico 30. Porcentajes de reinversión de Utilidades por grupo de análisis..... **¡Error! Marcador no definido.**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cifras y estatus de las SOFOLES**¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 2. Líneas de pobreza y coeficientes de engel**¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 3. Distribución de la muestra por municipio.....**¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 4. Grupos de análisis.....**¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 5. Régimen de propiedad de vivienda**¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 6. Necesidades de capacitación por parte de los USM**¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 7. Opciones de ahorro de USM**¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 8. Ingresos y costos promedio semanales (empresas)**¡Error! Marcador no definido.**

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Proceso de crédito solidario.....**¡Error! Marcador no definido.**

ilustración 2. Cobertura de caso de estudio, sucursales finsol Texcoco y Chimalhuacán.**¡Error! Marcador no definido.**

ilustración 3. Índices de desarrollo humano**¡Error! Marcador no definido.**

Introducción

Desde finales del siglo pasado, uno de los problemas que ha captado en mayor medida la atención de todo el mundo es, sin lugar a dudas, la pobreza y sus efectos colaterales; desempleo, migración, delincuencia, analfabetismo, desnutrición, enfermedades, etc. Problemas que, no obstante al acelerado crecimiento económico impulsado por el sistema capitalista prevaleciente, lejos de disiparse, parece ser un factor que se agudiza cada vez más.

El problema ha cobrado tal relevancia, que a la fecha son múltiples los análisis y estudios orientados a la generación de estrategias y alternativas de solución. Así pues, conscientes de esta realidad y motivados en contribuir a la construcción de una sociedad más justa y de bienestar, han surgido grupos de hombres y mujeres a través de organizaciones no gubernamentales que bajo esta consigna, se involucran en actividades enfocadas a ese fin.

Una de esas estrategias, gira en torno a la oferta de servicios microfinancieros; se trata de nuevos esquemas para recuperar la dimensión ética y humana de las actividades económicas y establecer así nuevos principios para la puesta en práctica de modelos económicos alternativos al capitalismo neoliberal, como es el caso de la Economía Solidaria (ES), dentro de la cual, desatacan las Microfinanzas como un importante elemento de la estrategia de Dinamización Social de las Economías Locales (DSEL), cuyo objetivo es el incremento de la renta familiar y, por tanto, del bienestar de las personas (Fernández F., 2005).

Las microfinanzas se erigen como un instrumento que, a través del otorgamiento de servicios financieros especializados a las familias *pobres*, han mostrado gran eficiencia al fomentar actividades productivas (negocios-autoempleo). Así pues, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica, se potencia la capacidad de los beneficiarios de iniciar un pequeño negocio, o brinda posibilidades de

autoempleo, especialmente en las mujeres como potenciales agentes económicos del cambio¹.

No obstante, a pesar de ser muchos los estudios que ponen de manifiesto la bondad que han mostrado las microfinanzas en el abatimiento a la pobreza y en el logro de mejores condiciones de vida en sus usuarios, su impacto sigue en debate. Así, el presente estudio se suma a los esfuerzos por conocer los efectos reales de este instrumento, las condiciones que determinan su éxito y las áreas de mejora percibidas por las y los usuarios, a través de un caso de estudio que cobra gran relevancia dada la presencia de la institución estudiada (FINSOL) en el área de las microfinanzas a nivel nacional.

En coherencia con lo antes expuesto, el presente trabajo se divide en seis apartados; el primero hace referencia al diseño de la investigación, en el cual se plantean los elementos que brindan sustento y justifican al estudio, definiendo las líneas de investigación y planteando una serie de interrogantes sobre el impacto de las microfinanzas y lanzando supuestos de lo que acontece en esta realidad. De aquí se deriva la definición del problema y los objetivos de investigación, así como las variables e indicadores a analizar, dentro de los cuales, destaca la composición, tanto del ingreso, como del gasto familiar. Para efectos prácticos en la metodología, el instrumento que define las variables e indicadores de investigación se ha dividido en tres dimensiones: económica, sociocultural y empresarial.

En el segundo apartado se expone el marco de referencia donde se trata de ubicar el contexto de las microfinanzas para el caso de estudio en particular, haciendo énfasis en la descripción de la situación específica de la región seleccionada para su análisis, así como una descripción general de la entidad microfinanciera con la que se desarrolla la presente investigación.

¹ Secretaría de Economía. www.economía.gob.mx. consultada: 21 de abril de 2006.

El tercer apartado constituye uno de los pilares de presente trabajo, ya que aborda las bases teóricas que se han desarrollado en torno las microfinanzas desde su origen y su efecto en el desarrollo.

El cuarto capítulo, está directamente relacionado con el primero, ya que aborda la metodología empleada en el desarrollo de la investigación, exponiendo desde los principales retos de esta fase, hasta la definición de la muestra, diseño de instrumentos de recopilación de información, aplicación de cuestionarios y procesamiento de datos.

Finalmente, en don secciones, se exponen los resultados de la investigación, así como una serie de conclusiones y recomendaciones orientadas hacia el logro de auténticos beneficios para las y los usuarios de las microfinanzas.

CAPÍTULO I

Planteamiento del problema, Justificación, Hipótesis y Objetivos

1.1 Planteamiento del problema

Una realidad indiscutible dentro de las microfinanzas actuales en México, es el acelerado crecimiento que han experimentado la mayoría de las instituciones dedicadas a esta industria. En menos de 20 años de su origen y operación, han logrado una expansión realmente sorprendente, lo que refleja la gran demanda insatisfecha de un sector de la población, al cual la banca tradicional no ha logrado llegar.

Un aspecto sobresaliente es la disparidad entre el crecimiento que han experimentado las instituciones dedicadas a la oferta de servicios microfinancieros², comparado con el comportamiento del resto de los sectores de la economía nacional, en general, aun en situaciones de recesión³. A pesar de tratarse de una industria joven, este sector se encuentra en una etapa de rápida transición (Alpizar, et al., 2006).

Como puede observarse, en México ya existe un basto (aunque insuficiente) número de instituciones acogidas bajo distintas figuras jurídicas, que han incursionado exitosamente en el campo de las microfinanzas. Paralelamente, se ha desarrollado toda una serie de estudios y evaluaciones orientadas a medir el impacto que este movimiento ha tenido en la población; evaluaciones coordinadas principalmente por instituciones educativas de alto prestigio a nivel nacional e internacional como es la UNAM, El CIDE y El Colegio Mexiquense. Tales estudios coinciden en los beneficios que los servicios microfinancieros traen consigo sobre la población que los usa.

Al respecto, cabe señalar que un común denominador en las evaluaciones o estudios de impacto, es la inclinación por el análisis de tipo cuantitativo, abocándose

² En el apartado “Estatus actual de las sofoles” se desarrolla con mayor detalle este argumento.

³ CNVB; http://sidif.cnbv.gob.mx/Documentacion/SO/Boletin/200706_pdf.pdf, consultada: julio 4, 2007

principalmente a aspectos estadísticos en cuanto al número de socios y a la cobertura de servicios financieros que ofrecen. Como resultado, es sorprendente observar que tales estudios reflejan en su mayoría, impactos positivos sobre el grado de desarrollo o bienestar que éstas propician en sus clientes. Interpretando como impacto positivo el volumen de ese número de clientes y la cartera que se maneja, sin hacer mucho énfasis en los efectos en la vida interna de las familias de las y los usuarios de estos servicios. Por lo mismo, tanto González Vega (1996), como Arellano et al (2006), plantean la necesidad de distinguir entre la evaluación de desempeño institucional y la evaluación de impacto de los programas que operan las microfinancieras. La primera, comúnmente se determina por la cobertura o alcance y la sostenibilidad. En cuanto a conocer los efectos, se ha limitado a cambios en el ingreso, el empleo, niveles de nutrición, la educación y actitudes por parte de las y los usuarios (Mansell, 1995; 208).

El presente trabajo, si bien considera el enfoque predominantemente cuantitativo en la investigación, también considera el cualitativo, con el objeto de conocer el impacto que las microfinancieras han tenido en el desarrollo de los miembros de las familias atendidas por aquellas, para, de esta forma, con los resultados de la investigación hacer planteamientos orientados hacia el logro de verdaderos impactos positivos y reales en las condiciones de vida (bienestar) de la población que accede a este tipo de servicios.

Se ha dicho que el ahorro y la inversión, constituyen la base para incidir y detonar el desarrollo de los países, de hecho los objetivos de las microfinancieras precisamente están orientados a incrementar la capacidad de ahorro y de patrimonio, fomentar una cultura de ahorro y facilitar a toda la población el acceso a los instrumentos financieros. Pero en este contexto cabe cuestionarnos, si las instituciones microfinancieras realmente pueden incidir en mejores condiciones de vida en la población que atienden y de qué forma pueden ser un instrumento adecuado en una estrategia de desarrollo? Ante ello, cabe plantearse una serie de interrogantes, tales como:

¿Las microfinancieras están promoviendo el desarrollo desde la perspectiva del presente estudio? ¿Están contribuyendo a la solución del problema de la pobreza?

¿Cuál es el impacto real que tienen las microfinancieras en sus zonas de influencia (caso de estudio: Texcoco-Chimalhuacán, Estado México)?

¿Quiénes son las y los usuarios de los servicios microfinancieros?

¿Cuáles son los factores determinantes en la expansión del número de usuarios de microfinanzas?

¿Cómo se perciben las Microfinancieras por la población que atienden?

¿Cuáles son las condiciones que favorecen las condiciones de vida, a través de la oferta de servicios microfinancieros?

¿Cómo reorientar la oferta de servicios financieros para mejorar las condiciones de vida de los USM?

1.2 Justificación

Ante el problema de la pobreza a nivel mundial, problema que cada día se torna más complejo, han surgido múltiples propuestas teóricas, algunas de las cuales se han llevado a la práctica (infructuosamente) para disiparlo. Para el caso particular de México, se ha desarrollado toda una serie de programas y políticas gubernamentales orientadas a este fin, sin embargo, los resultados no han sido del todo alentadores; hoy día, la pobreza (y sus consecuentes efectos: migración, comercio informal, delincuencia, inseguridad, etc.) sigue siendo un problema de primer orden a nivel nacional.

Dada la generalización de este problema, organizaciones no gubernamentales (ONG's) y organizaciones internacionales se han involucrado en acciones orientadas a su abatimiento.

En uno de esos intentos, como una réplica de una de las experiencias más exitosas en los países pobres –el Grameen Bank en Bangladesh–, desde principios de la década de los '90 surgen en México las microfinancieras; organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (crédito y ahorro, principalmente) a los más pobres⁴, con el objeto de potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio. En otras palabras, son instituciones que desde su origen están orientadas y tienen, o al menos, deberían experimentar una preocupación social por la reducción de la pobreza (Gutiérrez A., 2004).

Desde su inicio, las microfinancieras han logrado crecimientos sorprendentes en su cartera de clientes y en el monto de créditos operados. Un aspecto curioso, es que la mayoría de los estudios realizados en torno a este tema, se orientan primordialmente a ese crecimiento de las instituciones microfinancieras, dejando en segundo plano un análisis profundo del impacto sobre el desarrollo de esos sectores más desprotegidos que atienden.

⁴ Secretaría de Economía. www.economía.gob.mx, consultada: 25 de marzo de 2006.

Carreón et al. (2006) sostiene que existe una dualidad en los estudiosos del tema: la escuela de la viabilidad financiera de los programas e instituciones microfinancieras (generalmente defendida por los economistas) y la escuela de impacto social. Con ello entonces, se percibe que la mayoría de los estudios tienen una orientación hacia la viabilidad financiera, más que a su efectividad para abatir la pobreza. Incluso más que hacer análisis de impacto, tienden a hacer un análisis descriptivo de los mecanismos o instrumentos financieros. El mismo investigador, coincide en la dificultad y/o complejidad que representan los estudios de impacto. No obstante, lo ideal sería conjugar esos tres elementos en un solo trabajo.

Un hecho indiscutible, es que para que las Instituciones Microfinancieras (IFM's) logren impactos positivos en las condiciones sociales (de vida) de sus clientes, es necesario monitorear y evaluar permanentemente la efectividad de sus estrategias organizacionales para servir a los pobres y cumplir con su misión social (Simanowitz y Brody, 2004). Los sistemas de gestión internos y evaluación del desempeño social, constituyen los medios más efectivos para redefinir los objetivos sociales y las estrategias, desarrollar sistemas para interactuar con los clientes y aprender de ellos y, sobre todo, tomar acciones en respuesta a la información generada de los sistemas. Ello reafirma la necesidad de ampliar el debate más allá de si las microfinanzas funcionan o no.

De lo anterior deriva la importancia del presente proyecto de investigación; hacer un análisis sobre los efectos reales en los clientes de las microfinancieras en México, particularmente el caso de FINSOL, una institución microfinanciera con amplia trayectoria y prestigio en el país. Contextualizando su actuación y, a partir de ello, hacer una serie de planteamientos y determinar condicionantes que favorezcan el mejoramiento de las condiciones de vida de la población que atienden

1.3 Hipótesis

- H₁: Las entidades microfinancieras están impactando positivamente en las condiciones de vida de la población que atienden y tal impacto es directamente proporcional con el proceso de expansión que experimentan estas entidades microfinancieras.
- H₂: Las microfinanzas incrementan el nivel de ingreso familiar.
- H₃: Favorecen la generación de fuentes de empleo.
- H₄: El uso de servicios microfinancieros incrementa el consumo en la canasta básica familiar (alimentación) y favorece a la educación básica.
- H₅: Las microfinanzas favorecen la formación de capital social.
- H₆: Las microfinanzas promueven la equidad en oportunidades de desarrollo entre hombres y mujeres.
- H₇: Las microfinanzas propician seguridad (autoestima) y motivación en las y los usuarios para insertarse activamente en la dinámica de su contexto social y productivo.
- H₈: Las microfinanzas favorecen el desarrollo de actitudes y aptitudes empresariales.
- H₉: Las y los usuarios de servicios microfinancieros son heterogéneos y pueden estratificarse de acuerdo a parámetros y criterios, que sirven de base para allegarles servicios apropiados de acuerdo a su situación específica.
- Ho₁: Las microfinancieras no están cubriendo las expectativas y necesidades de servicios financieros en sus usuarios y, por tanto, los impactos en el bienestar y abatimiento de la pobreza son mínimos o nulos.
- Ho₂: La mayoría de las y los usuarios de las microfinanzas, a pesar de reconocer los beneficios de éstas, las consideran como un instrumento inadecuado a sus condiciones y necesidades.

1.4 Objetivos

- Determinar los impactos que tienen las microfinanzas en las condiciones de vida de las y los usuarios y sus respectivas familias, principalmente en lo que respecta al ingreso, consumo y cultura financiera y empresarial.
- Identificar una metodología apropiada para medir el impacto de las microfinancieras en el nivel de desarrollo de sus beneficiarios.
- Detectar los instrumentos y servicios financieros con los que la población complementa y cubre este tipo de necesidades (servicios financieros).
- Identificar las principales limitantes y dificultades que enfrenta la población para acceder y manejar servicios financieros formales.
- Identificar la percepción que la población tiene de los servicios proporcionados por las entidades microfinancieras en términos de los beneficios a favor de su ingreso, educación y participación social e impulso de actividades productivas.
- Definir los principales factores de éxito en las y los usuarios de las microfinanzas.
- Determinar una tipología de usuarios de las microfinanzas.

CAPÍTULO II

Marco de referencia

Abordar el tema de las microfinanzas tratando de identificar a cada uno de los actores que participan en este sector, resulta sumamente complejo, sobre todo si se pretende hacer un análisis desde una perspectiva del marco jurídico que les dio origen y que las rige. Por una parte, dado que se trata de una industria relativamente joven, persisten múltiples vacíos teóricos y metodológicos que redundan, entre otros aspectos, en controversias conceptuales. Por otra parte, como producto del acelerado crecimiento del sector de ahorro y crédito popular ha incidido en la proliferación de actores (Conde, 2005) o entidades dedicadas a las actividades microfinancieras acogidas bajo una gran variedad de figuras jurídicas (Alpizar, et al., 2006 V).

Así, en el campo operativo, convergen haciendo microfinanzas: asociaciones civiles; sociedades anónimas de capital variable, de entre las que figuran las Sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL) y múltiple (SOFOMES), uniones de crédito; 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)⁵ e; incluso algunos Bancos que, o bien han tenido su origen en la actividad microfinanciera o han incorporado este esquema a su cartera de productos y servicios financieros. Además de los intermediarios financieros y agentes Procrea impulsados por dependencias y programas de gobierno, tales como PRONAFIM, FONAES, FIRA y Financiera Rural, principalmente; sin contar los agentes financieros informales.

Por lo mismo, en este apartado se pretende contextualizar el origen, evolución del movimiento microfinanciero, para cerrar con el caso específico de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado en México, que es la figura jurídica bajo la cual se constituye FINSOL; la entidad objeto del presente estudio.

Como punto de partida, se hace necesario llegar a un consenso en cuanto al concepto de microfinanzas que permita ubicar el papel de FINSOL en este contexto.

⁵ Condusef; condusef.gob.mx consultada: 8 de junio de 2006.

2.1 Microfinanzas, una aproximación conceptual

Pese a la gran cantidad de información generada⁶ y a la difusión masiva a nivel mundial que se le ha dado a las microfinanzas, aún existe un vacío conceptual o, al menos, una falta de consenso en cuanto al uso de determinados conceptos. Precisamente, en la literatura el concepto de microfinanzas tiene algunas variantes (Conde, 2005).

De hecho, aun suele haber confusión en cuanto al uso del término. Ejemplo de ello lo encontramos en la tesis doctoral de Martínez (2004), en la cual emplea el concepto de microcrédito como un sinónimo de las microfinanzas, al citar: “El microcrédito, también denominado microfinanzas...”⁷. Cuando es sabido que el microcrédito es tan solo uno de los elementos o componentes de las microfinanzas, por lo tanto, este último es un concepto mucho más amplio, tal y como se expone más adelante.

Sin duda, lo anterior pone de manifiesto que se trata de una industria incipiente, pero también es de reconocerse su crecimiento emergente, fenómeno al que algunos investigadores han denominado como la Revolución Microfinanciera (Robinson, 2004).

De acuerdo a S. Barredo⁸, las microfinanzas consisten en brindar servicios financieros a microempresarios que trabajan por cuenta propia; no asalariados.

Según Conde (2005), es el conjunto de servicios financieros (ahorro, préstamos, seguros, transferencias, pago de remesas del exterior y pago de servicios), las instituciones que ofrecen al menos uno de ellos y los instrumentos mediante los cuales se prestan.

A decir de Fernández (2005), se trata de la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros de vida, fondos de jubilación o transferencias a aquellas personas que por su condición de pobreza y discriminación social, están normalmente excluidas de esos servicios.

Desde la perspectiva de Robinson (2004), y quizá una de las más completas acepciones, las microfinanzas se refieren a los servicios financieros en pequeña

⁶ Tan solo el buscador google proporciona 256,000 opciones que comprenden el término microfinanzas y más de cuatro millones de artículos que refieren a la expresión en inglés microfinance.

⁷ Capítulo I: MARCO TEÓRICO, Subcapítulo 1.4: El Microcrédito. <http://www.eumed.net/tesis/>.

⁸ Edgardo Salomón Barredo, Director General de FINSOL, Entrevista en septiembre de 2006.

escala— principalmente crédito y ahorro—proporcionados a aquellos que se dedican a la agricultura o a la pesca o a la ganadería, que manejan pequeñas empresas o microempresas en las que se producen, reciclan, reparan o venden bienes; a personas que proporcionan servicios, que trabajan por un sueldo o a comisión; que obtienen sus ingresos rentando pequeñas parcelas de tierra, vehículos, animales de labranza o maquinaria y herramientas a otros individuos o grupos a nivel local, ya sea rural o urbano, en los países en vías de desarrollo.

Para Alpizar, et al. (2006 V) las microfinanzas tienen que ver con la oferta 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, enfatizando como característica distintiva, el uso de tecnologías innovadoras, que hacen posible la expansión de estos servicios.

Con todo, se concluye que se trata de servicios financieros, orientados preponderantemente a población de bajos ingresos, mismos que por sus características (falta de garantías, conocimiento y/o confianza en la operación de los bancos, primordialmente) no tienen acceso a la banca convencional. Por lo regular, se trata de operaciones pequeñas (ahorro y crédito), para lo cual se ha generado toda una gama de mecanismos y metodologías que compensen los costos de operación, a través de la concentración de grandes volúmenes de clientes; economías de escala.

En el campo de las microfinanzas, uno de los servicios financieros que mayor auge ha tenido es el del microcrédito, el cual se caracteriza por un muy bajo monto y es otorgado por un breve plazo a tasas de interés más altas que las de la mayoría de los bancos comerciales (Nagarajan y Meyer, 2005). Por lo general, y FINSOL así lo concibe desde su misión, este tipo de servicio se otorga a personas dedicadas o por incursionar en alguna actividad productiva que les reditúe mayores ingresos económicos. La forma de garantizar la recuperación de los créditos es a través de garantías solidarias, donde cada socio se compromete y responde en caso que alguno de los miembros del grupo llegare a fallar en su pago. Por lo mismo es que se

exige la formación de un grupo para acceder a los servicios que ofrecen las microfinancieras.

Las metodologías y estrategias también son muy variadas, destacándose los bancos comunales y los fondos rotatorios (Fernández, 2005). Aunque cabe destacar que, al menos en el caso de FINSOL en lo que corresponde a la zona conurbada que atiende, está teniendo mucho auge la modalidad de grupos solidarios. Metodologías que se exponen con detalle en apartados posteriores.

2.2 El movimiento microfinanciero

En el contexto actual, con el cúmulo de información que se ha generado y la gran difusión que se le ha dado al tema de las microfinanzas, es bien sabido e, incluso, puede parecer redundante, mencionar que el origen de este concepto está ligado al Banco Grameen, en Bangladesh y a su fundador, el economista Muhammad Yunus en 1970, sobre todo por el impulso que le dio al movimiento mundial de microcrédito; no obstante que ésta es una práctica que se origina a mediados del siglo XVII, con en el movimiento cooperativo rural iniciado por W.F. Raiffeisen, y promovida por los bancos Raiffeisen y Volksbanken de Alemania, el Rabobank de Holanda y el Crédit Agricole de Francia⁹.

Según Esquivel M (2006), las microfinanzas sientan su antecedente en los montepíos desarrollados en Europa desde el siglo XVIII.

Desde la perspectiva de Villalobos, et. Al. (2003), –la cual se ajusta a la realidad Latinoamericana y a la de México– una de las primeras etapas del movimiento microfinanciero se da en la década de los 60s y 70s con los bancos de desarrollo. Una segunda etapa representativa de este movimiento tiene lugar en la década de los 80's con el nacimiento y sustitución (al menos parcial) de las ONG por el Estado en la operación de programas de microfinanzas y; finalmente, distingue una tercera etapa (actual) que se caracteriza por la profesionalización de las Instituciones Microfinancieras, a través de la formación de las entidades financieras reguladas a fin de lograr mayor expansión.

⁹ <http://www.oikocredit.org/site/microcredito/doc>. consultada: 13 de marzo, 2007

En México, las microfinanzas han derivado de la adopción de mecanismos organizativos y financieros implementados en otros países. Así es como a finales del siglo XIX, en un intento por replicar el esquema de los montepíos, surge la banca popular, misma que se fortalece con el nacimiento de las cajas de ahorro en los años 30s del siglo XX. Pero es hasta la década de los sesentas cuando se desarrolla el concepto de microcréditos (componente fundamental de las microfinanzas), como respuesta a la insolvencia y falta de capacidad para lograr la sostenibilidad, por parte de los grandes bancos de desarrollo (Esquivel, 2006).

Según Alpízar, et. al (2005), las microfinanzas mexicanas se originan a finales de los años 80's, a partir de un enfoque preponderantemente altruista, bajo el cual se crearon diversas organizaciones y, con el paso del tiempo han adoptado una visión empresarial, de entre las que sobresalen: CAME, 1992 como la empresa que hoy es, pero con antecedentes de origen altruista desde 1985 (Zapata, 2002, y sitio web oficial de CAME¹⁰); COMPARTAMOS, 1990¹¹ con una línea empresarial más definida que el caso anterior y; Fincomún que de igual forma surge a finales de 1994 como una Unión de Crédito¹². En la actualidad, es posible generalizar que todas las empresas que se están integrando al sector microfinanciero tienen una orientación netamente comercial (Alpízar, et. al., 2005), al menos esa impresión se tiene desde que se analizan las estadísticas en cuanto a cobertura de clientes y manejo de cartera, así como las elevadas tasas de interés que se manejan en el sector. Pese a todo, pareciera ser que esta tesis es cuestionable si se observan a fondo los principios y filosofía (al menos en papel) de las instituciones, para muestra basta con examinar los objetivos, misión y visión de FINSOL, mismos que se exponen en el apartado "El caso Finsol".

Como se verá posteriormente, si bien una de las figuras más populares en el sector de las microfinanzas en México han sido, hasta hoy las SOFOLES, es conveniente precisar que así como no todas las Sofoles y/o Sofomes no operan exclusivamente en el ramo de las microfinanzas, tampoco son las únicas que atienden a este sector

¹⁰ <http://www.came.org.mx/> consultada: 20 de enero de 2007

¹¹ www.compartamos.com.mx, consultada: 12 de mayo de 2007

¹² <http://www.fincomun.com.mx/insti-traye.php>, consultada: 08 de febrero de 2007

en México. A decir de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)¹³, son diversas las instituciones de asistencia privada, cuyo ámbito de operación son las operaciones de microfinanzas, a través de técnicas que se están utilizando mundialmente para la reducción de la pobreza y mejorar las condiciones de vida de los sectores marginados.

De entre ellas, destacan las Uniones de crédito y las propias sofomes, como organizaciones y actividades auxiliares de crédito, y las entidades de ahorro y crédito popular, representadas por las Sociedades Financieras Populares (SOFIPO) y las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP). De estas últimas, la CONDUSEF tiene registradas y autorizadas 12 federaciones y una confederación, 13 SOFIPOS (Entre ellas Financiera Popular Finsol, S.A. de C.V., S.F.P., como una entidad alterna a la figura original) y 14 SOCAP, más 346 entidades con prórroga condicionada. Para el caso de las Uniones de crédito, la CNBV supervisa a 169 entidades de este tipo, y tan sólo 8 sociedades de ahorro y préstamo¹⁴. Los datos correspondientes a número de Sofoles que participan en el mercado microfinanciero mexicano se encuentran en apartados posteriores de este estudio.

Con todo, las microfinanzas se erigen en la actualidad como uno de los instrumentos de apoyo a las personas de bajos ingresos más populares en el mundo. Una de las pruebas más evidentes es la resolución por parte de la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1998, al proclamar el año 2005 Año Internacional del Microcrédito¹⁵, encomendándole como el primero de sus objetivos, el Contribuir a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), sobre todo para lograr reducir a la mitad el número de personas que viven en condiciones de pobreza extrema antes del año 2015¹⁶, objetivo que se antoja muy complicado.

Otro hecho de relevancia en este campo, tiene lugar el 13 de octubre del 2006, con el otorgamiento del Premio Nobel de la Paz 2006 a Muhammad Yunus y a su Banco

¹³ Historia del Movimiento Cajista en México, Comisión Nacional Bancaria y de Valores. consultada: 29/05/2007 http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=27&it_id=447

¹⁴ Condusef, <http://www.condusef.gob.mx/> consultada: 28 de agosto de 2007.

¹⁵ Asamblea General de las Naciones Unidas, Quincuagésimo tercer período de sesiones, Tema 98 del programa, Resolución 53/197, 22 de febrero de 1999, <http://www.un.org/spanish/events/microcredit/index.htm>

¹⁶ Marco Conceptual de la Estrategia Global para el Año del microcrédito 2005, Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio; http://www.yearofmicrocredit.org/docs/spanish/ConceptPaper_Spanish_final.doc

Grameen, como muestra de reconocimiento a su lucha para lograr una economía justa para las clases pobres.¹⁷

Para el año 2006, en Latinoamérica las microfinancieras recibieron una suma de US\$ 60.3 millones de dólares, sin contar la recepción de US\$ 50 millones de dólares que recibió la Fundación Social de Colombia de parte del IFC, se tiene una deuda recibida por US\$ 10.3 millones en donde las microfinancieras de Perú han sido receptoras del 54% de estos fondos, Nicaragua (18%), Ecuador (9%), Bolivia (9%) México (7%) y Argentina (3%)¹⁸.

Para tener una idea sobre la evolución del sector, basta con observar de forma agregada el crecimiento, en términos del número de clientes, de algunas microfinancieras en México, pertenecientes al proyecto AFIRMA. El caso de FINSOL, se examina en un apartado especial, más adelante.

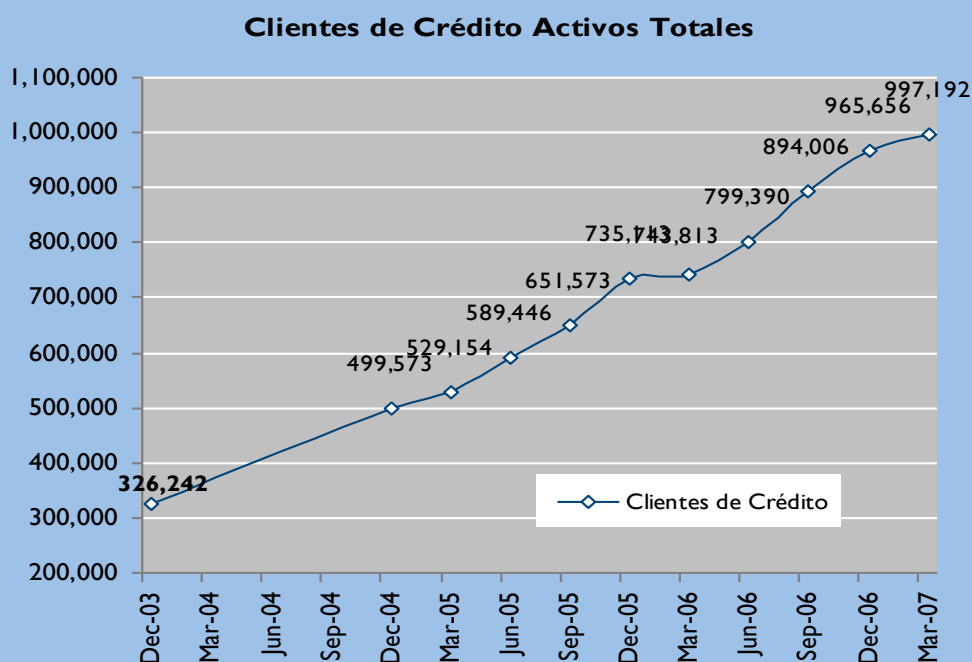


Gráfico 1. Crecimiento de la cartera de clientes de microfinanzas (grupo de entidades del proyecto Afirma).

Fuente: Ponencia: Sector de Finanzas Populares en México, Fernando Fernández, Claudette Martínez del Proyecto Afirma, junio de 2007.

¹⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus, consultada: 17 de febrero de 2007.

¹⁸ <http://www.microfinanzas.net/ntblogs/?q=node/24>, consultada: 17 de febrero de 2007.

Estos datos ponen de manifiesto el vertiginoso crecimiento de las microfinancieras. Tan solo este grupo de entidades registraron un crecimiento en su cartera de clientes activos del 36% en un año (de marzo de 2006 a marzo de 2007). Fenómeno que en ningún otro sector de la economía se manifiesta.

2.3 Las SOFOLES; origen y evolución jurídica.

Una vez que ha quedado claro que en la actividad microfinanciera existen y se están incorporando numerosos participantes que adoptan alguna de las diversas figuras jurídicas que les facultan para este fin, es importante comentar que una gran mayoría de esos actores han optado por constituirse como Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES). De hecho, a decir de Zamarrupa¹⁹, desde 1994 estas entidades han experimentado un crecimiento sobre todos los actores del sector, superando incluso las tendencias de la banca comercial, la banca de Desarrollo y el Sistema de Ahorro para el retiro. Sin embargo, también es importante precisar que este tipo de entidades no se dedican exclusivamente a las actividades que encajan dentro del esquema de las microfinanzas, esto depende del segmento específico de crédito que cada una haya decidido atender, ya sea hipotecario, automotriz, empresarial, consumo, agroindustrial y proyectos públicos (Boletín estadístico, CNVB, junio 2007). En este caso, las Sofoles que más encajan en la clasificación de microfinancieras son aquellas que atienden tanto al ramo empresarial como al de consumo. Este factor (de clasificación) dificulta disponer de estadísticas confiables y precisas sobre aspectos cuantitativos de los actores en el sector microfinanciero en México, no obstante, en el apartado “Estatus actual de las sofoles” se presentan algunos datos que tratan de ubicarnos en este respecto.

El surgimiento de las SOFOLES responde a una “oportunidad” derivada de la consolidación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Arias, 2007) y una serie de modificaciones y adaptaciones en materia legislativa²⁰ (CNBV, junio

¹⁹ Coloquio: El Sector de las Finanzas Populares en México: Impacto de la Ley de Ahorro y Crédito Popular en su Consolidación, 18/10/2007, organizado por el CIDE.

²⁰ Las modificaciones al Art. 103 de la Ley de Instituciones de Crédito en junio de 1993 que dan cabida a la figura de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES).

2007). Como respuesta a la crisis del sistema bancario que se da en ese mismo lapso de tiempo, ante lo cual fue necesario corregir los desequilibrios económicos, favoreciendo la inversión privada a través de la reducción de obstáculos a este sector (privado) para su incorporación a actividades productivas, antes reservadas exclusivamente al Estado (Cotler, 2003).

La incorporación formal al Sistema Financiero Mexicano (SFM) de esta figura de intermediación financiera especializada; la Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL) tiene su origen en las reformas al artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito, del 23 de diciembre de 1993, misma que se consolida en 1994. Pero el momento determinante es en 1994 cuando se empieza a gestar una ley que considera las actividades microfinancieras, y que se consolida en junio de 2001 con La Ley de Ahorro y Crédito Popular, misma que ha sido objeto de adecuaciones y de reformas, en las que juega un papel trascendental la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, Junio 2007).

A partir de entonces, las sofoles han incursionado exitosamente en un nicho de mercado o sector desatendido por la banca tradicional; aquel que carece de garantías²¹. Así, se observa un boom en el surgimiento de instituciones dedicadas a brindar créditos para determinada (específica) actividad o sector²².

De acuerdo a la CNBV (junio 2007), el esquema financiero utilizado por las Sofoles se ilustra claramente por su nombre en el idioma inglés: “Non-Bank Banks” (“Bancos que no son bancos”). Ya que, a pesar de tener una intensa operación en el lado activo del balance, su operación crediticia es especializada y sus fuentes de fondeo están circunscritas. Precisamente, a ese carácter especializado se debe en gran medida el éxito y enorme auge que este tipo de entidades han logrado en tan poco tiempo.

Las SOFOLES son instituciones financieras autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, reglamentadas en sus operaciones por el Banco de

²¹ Gutiérrez Ocegueda los identifica dentro del sector informal.

²² Boletín estadístico de la CNBV; Sociedades Financieras de Objeto Limitado, Junio 2007.

México y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que hicieron su entrada al sistema financiero mexicano con las reformas al artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito. Estas entidades tienen por objeto otorgar créditos o financiamiento para la planeación, adquisición, desarrollo, construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles a sectores o actividades específicos. Las sofoles atienden a segmentos específicos de crédito. Es importante mencionar que queda expresamente prohibido a las sofoles otorgar créditos a una actividad o sector diferente al autorizado.

De acuerdo a la Ley de Instituciones de Crédito, las SOFOLES son personas morales que tienen por objeto captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector²³.

El fundamento legal de esta figura jurídica es el Artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito; “Ninguna persona física o moral, podrá captar directa o indirectamente recursos del público en el territorio nacional, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, obligándose a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados”. Se exceptúa de lo dispuesto en el párrafo anterior a: IV.-Las sociedades financieras de objeto limitado autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que capten recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorguen créditos para determinada actividad o sector.

El objeto social de las SOFOLES, responde a la regla primera: “personas morales que tienen por objeto captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector”; y regla octava: “Para la realización de su objeto, las Sociedades solo podrán efectuar las operaciones siguientes: I.-Captar recursos del público exclusivamente mediante la colocación de valores inscritos en el Registro

²³ Ley de Instituciones de Crédito, resumen ejecutivo del catálogo del Sistema Financiero Mexicano.

Nacional de Valores e Intermediarios, sujetos a la condición a que se refiere la siguiente Regla. II.-Obtener créditos de entidades financieras del país y del extranjero en los términos de las disposiciones legales aplicables. III.-Otorgar créditos a la actividad o al sector que se señale en la autorización correspondiente. IV.-Invertir sus recursos líquidos en instrumentos de captación de entidades financieras así como en instrumentos de deuda de fácil realización. V.-Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto. VI.-Las análogas y conexas que autorice el Banco de México” (Art. 103, LIC).

2.4 Sofomes, una variante y perfeccionamiento jurídico y operativo de las Sofoles

A partir de julio de 2006, la figura de Sociedad Financiera de Objeto Limitado, al igual que otras instancias de arrendamiento y factoraje sufrieron serias modificaciones con el Decreto por el que se reforman, derogan y adicionan diversas disposiciones de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ley de Instituciones de Crédito, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Ley Federal de Instituciones de Fianzas, Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, Ley de Ahorro y Crédito Popular, Ley de Inversión Extranjera, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado y del Código Fiscal de la Federación (DOF 18/07/06).

Con ello, la SOFOL, adquiere una nueva connotación, con atribuciones más amplias en su quehacer y, sobre todo, más facilidades para su desempeño. Se trata de la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM), entidad que se constituye como Sociedad Anónima, cuyo objeto social (expresamente definido) es el otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero en forma habitual y profesional (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, art. 87-B)

Una de las mayores ventajas que trajo consigo esta serie de modificaciones legales, es la independencia de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, lo que se

traduce en una reducción muy significativa en los costos de supervisión (entrega de reportes periódicos) que ello representaba. Lo que, a su vez, se supone debe redundar en mejores condiciones (costo y calidad) en el servicio brindado. Lo anterior se logra a partir de la adopción de una de las dos opciones; constituyéndose como una entidad no regulada (ENR); caso contrario [(entidad regulada (ER))] sigue operando de forma muy similar a la SOFOL y bajo el auspicio (supervisión y vigilancia) de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (DOF 18/07/06). No obstante, en concordancia con Leyva Reus (2006), esta ventaja se revierte al momento de perder el respaldo ante los inversionistas, por lo que tendrían que esta nueva figura tendría que buscar financiamiento por sus propios medios.

Con el objeto de brindar y asegurar certidumbre a los clientes de una SOFOM, constituida como Entidad No Regulada, ésta queda bajo la inspección de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de las y los usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), en términos de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, art. 87-K).

Un punto a destacar es que la SOFOL, en su carácter jurídico tradicional, dispone como límite de un periodo de 7 años, a partir de la fecha de emisión del decreto en cuestión, para adoptar la figura de SOFOM (DOF 18/07/06). Sin duda, estas son muestras de intentos por mantenerse a la vanguardia y en correspondencia con la dinámica del mercado de las microfinanzas a escala mundial.

En la opinión de Guevara (2006), actualmente constituyen un factor determinante dentro del sistema financiero para continuar con el crecimiento de la economía nacional, ya que por su naturaleza permite la atención eficiente de segmentos específicos de la población y de la economía con probados niveles de calidad en la organización y administración de sus carteras.

2.5 Estatus actual de las sofoles

Pese a que el esquema de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple están desplazando de forma acelerada a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado²⁴, dadas las ventajas ya expuestas de las primeras, las SOFOLES no dejan de tener importancia en las estadísticas de cobertura de servicios financieros. Después de todo, son las que han sentado las bases para ubicar al sector en la posición que actualmente ocupa y de las que se derivan la mayoría de las “nacientes” sofomes. Por lo mismo, aquí se les sigue considerando para efectos del análisis del dinamismo que han mostrado y de la importancia que representan, tanto en la economía nacional, como en la oferta de servicios a aquel sector de la población al que la banca tradicional no ha llegado.

En el análisis de la expansión de las sofoles, se observan crecimientos que no corresponden a ningún parámetro de la economía nacional (CNVB, Septiembre 2006 y junio 2007) en el manejo de su cartera y en el incremento de sus activos. Hablando específicamente de las Sofoles, tan solo en septiembre de 2006 los activos ascendieron a 226,493 millones de pesos, importe que representa 2.53% del Producto Interno Bruto del país y un crecimiento de 3.1% en términos reales, con respecto a lo registrado al mismo mes del 2005 y 6.19% sólo por lo que se refiere al 2006. Para el tercer trimestre este mismo año, la cartera neta total de las sofoles se situó en 192,842 millones de pesos, con 15.8 millones de créditos otorgados, lo que representa un incremento del 35.4% respecto al mismo periodo del 2005. Cabe aclarar que de estos créditos, la modalidad de microcrédito sólo ocupa el 30.59%, aspecto que se reduce al 5% en lo que se refiere específicamente a su participación en los activos (Guevara, 2006).

No obstante, como resultado de las modificaciones que tuvieron lugar en junio de 2006; de las 60 SOFOLES que la CNVB tenía registradas en septiembre de 2006, pasaron a 49 en junio de 2007, con su consecuente disminución en los activos a 198,731 millones de pesos, que representa una reducción de 11.01% en

²⁴ Tan solo, en el periodo comprendido entre los meses de mayo a octubre de 2007, los registros de la CONDUSEF pasaron de 163 a 258 SOFOMES, mientras que la CNVB registró un comportamiento inverso, pasando de 60 en septiembre de 2006 a sólo 49 para junio de 2007, producto de la fusión de algunas y de la migraron de otras a la figura de Sofom.

comparación con junio de 2006 (CNVB, junio 2007). Pero ello no significa que hayan desaparecido; solo emigraron a otra figura, como se expone en seguida.

Tabla 1. Cifras y estatus de las SOFOLES

CONCEPTO	Junio de 2007	Marzo de 2007	Junio de 2006
	Millones de pesos	Millones de pesos	Millones de pesos
Activos totales	198,731	194,163	214,775
Estimación preventiva para riesgo de crédito	3,923	3,923	5,189
Cartera de crédito total	177,768	176,964	191,052
Cartera de crédito vigente	172,962	172,283	184,695
Cartera de crédito vencida	4,807	4,681	6,357
Pasivos totales	171,315	165,360	186,478
Captación	160,556	155,833	175,189
Préstamos bancarios y de otros organismos	120,928	122,272	135,327
Pasivos bursátiles	39,628	33,562	39,862
Resultado neto, acumulado	2,993	1,380	2,801

Fuente: Elaborado por CNVB (2007), sitio web Prodesarrollo, Finanzas y microempresas²⁵.

Llama la atención que desde su aprobación, 18 de julio de 2006 hasta junio de 2007, la CONDUSEF tiene registradas 258 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) que ya se encuentran operando en México²⁶, es de entenderse que este tipo de instituciones han adoptado la modalidad de entidades no regulada (E.N.R) dadas las ventajas que ésta ofrece, sobre todo en lo que respecta a la entrega de reportes. Por su parte, la CNVB registraba para junio de 2007, 49 SOFOLES y 5 SOFOMES E.R²⁷. Cabe recalcar que pese a la actualización de estos datos, hay casos en los que ambas Comisiones han llegado a duplicar información en registros disponibles en sus sitios de internet, debido a los rápidos movimientos que están haciendo las entidades financieras (es el caso de Finsol) para migrar de una figura (SOFOL) a otra (SOFOM), tratando de aprovechar las ventajas legales y operativas que les ofrece esta última, tal y cómo se expone en el apartado posterior. Una vez más es evidente el acelerado dinamismo que caracteriza a este sector.

²⁵http://www.prodesarrollo.org/Noticia.4.0.html?&tx_ttnews%5Btt_news%5D=12&tx_ttnews%5BbackPid%5D=3&cHash=fabbb3abae, consultada: 01/10/07

²⁶<http://www.condusef.gob.mx/> 24/08/07

²⁷http://www.cnvb.gob.mx/pes_sectores.asp. consultada: 24/06/07

2.6 EL CASO FINSOL

2.6.1 Antecedentes

Finsol es entidad financiera cuyo propósito es ofrecer servicios de microcrédito y asesoramiento a microempresarios y emprendedores con el propósito de participar en el mejoramiento social y económico de las regiones donde está presente, fomentando la cultura del ahorro y del trabajo en equipo.

Se trata de una empresa relativamente joven, ya que su origen data desde principios del año 2003, con la apertura de su primera sucursal establecida en la ciudad de Tulancingo, Hidalgo. Para Enero de 2005, la SHCP autoriza su organización y operación como Sociedad Financiera de Objeto Limitado, S.A. de C.V., bajo la denominación que actualmente se le conoce (DOF, 28/Feb/2005).

En dicha resolución, se le faculta para la “captación de recursos provenientes de la emisión de instrumentos calificados por una institución calificadora, autorizadas por las autoridades correspondientes, inscritos en el Registro Nacional de Valores para su posterior colocación en el mercado de valores, y mediante la obtención de créditos de entidades financieras del país y del extranjero, en los términos de las disposiciones legales aplicables, así como otorgar créditos destinados a las medianas, pequeñas y micro empresas” (DOF, 28/Feb/2005)²⁸.

Con el objeto de ampliar sus facultades y, con ello diversificar la cartera de productos y servicios a sus clientes, después de un proceso de larga gestión, el 20 de julio de 2006 obtiene la autorización por parte de la CNBV para la constitución y operación bajo la modalidad de Sociedad Financiera Popular, con la denominación de Financiera Popular Finsol, S.A. de C.V., S.F.P.²⁹.

Actualmente, en el afán de mantenerse en la dinámica del sector, anticiparse a los cambios que la ley marca en lo referente a la modalidad de sofol, así como de aprovechar los beneficios que la ley brinda, el pasado 7 de agosto de 2007, se

²⁸ SHCP, Resolución mediante la cual se autoriza la organización y operación de una sociedad financiera de objeto limitado que se denominará Financiera Finsol, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado; <http://www.sagarpa.gob.mx/Dof/2005/febrero/28feb05.pdf>

²⁹ Boletín de prensa: Se autorizan nuevas Entidades del Sector de Ahorro y Crédito Popular, CNVB, México, 9 de julio de 2007.

protocolizó el acuerdo para que la Sociedad adopte la modalidad de Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, E.N.R.³⁰

No obstante a su corta trayectoria, lo cierto es que a través de la adopción y adaptación de metodologías que han mostrado grandes bondades en la rama de las microfinanzas, a 4 años de su fundación, hoy día se ubica entre las más importantes entidades que ofrecen servicios microfinancieros en México, contando con 110 sucursales en 28 estados de la república, 238,959 clientes y una cartera de \$938,446,000.00.³¹

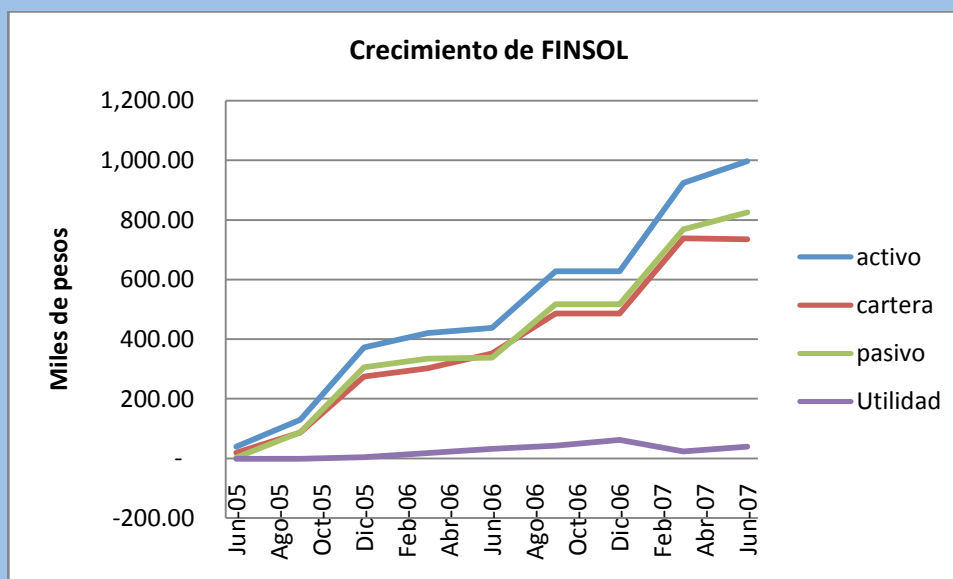


Gráfico 2. Crecimiento (en activos, cartera, pasivos y utilidad) de FINSOL.

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNVB (Boletines estadísticos)

Como ya es sabido, por la figura legal adoptada por FINSOL, una de sus principales “limitantes” en su desempeño como entidad microfinanciera, es que la ley que la rige no le confiere facultades para captar ahorro del público, lo cual, de alguna manera le restringe sus posibilidades para disponer de efectivo que pueda servirle para financiar los créditos que ofrece a sus clientes. Por lo tanto, sólo le quedan dos opciones; que los accionistas aporten todo ese capital requerido, o bien, contratar líneas de crédito (emisiones de deuda), principalmente.

³⁰ http://sipres.condusef.gob.mx/home/sqlESCRITURAS.asp?C_DGral=1939, consultada: 10 de octubre de 2007.

³¹ Presentación: Finsol México, experiencia. Fuente: www.bancadelasoportunidades.net/memorias/ppt/5_finsol_mexico.ppt. Consultada: 20/06/07.

Un hecho de relevancia para FINSOL, es que a partir del año 2007, ha logrado establecer su primera sucursal fuera de México; en Brasil³², marcando así, la pauta para lograr colocarse en este mercado con alto potencial para hacer microfinanzas, al cual también apuntan otras importantes microfinancieras mexicanas.

Lo anterior pone de manifiesto lo que se ha venido exponiendo reiteradamente en este presente trabajo; el acelerado crecimiento que está experimentado el sector de las microfinanzas.

2.6.2 La filosofía de la Financiera

Como parte de la filosofía de FINSOL, el faro que guía su labor, se inspira en un simple pero muy ambicioso enunciado que engloba su Misión; “Financiar sueños emprendedores”. En concordancia con ello, se deriva la imagen y el estado ideal de esta gran institución, a través de su Visión; “Ser una institución de clase mundial en servicios financieros a microempresarios”³³. Es en este punto donde se cuestiona la tesis que generaliza el enfoque estrictamente comercial y utilitarista de las microfinancieras.

De forma más precisa, uno de los elementos que más compromiso social imprimen al quehacer de la institución, se define en las políticas generales del microcrédito, al plantearse como primer objetivo, el facilitar el aumento del ingreso y la consolidación de negocios de los emprendedores y microempresarios, por medio del otorgamiento de créditos que aumenten el capital de trabajo. Con todo, se espera contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las y los usuarios de ese crédito. Aspecto en el que el presente estudio presta especial atención.

2.6.3 La metodología de microcrédito

Sin duda, uno de los elementos que ha favorecido el dinamismo y que sustentan el crecimiento que Finsol ha tenido en los 4 años de su existencia, es la metodología implementada en la oferta de sus productos, en otras palabras, es el uso de tecnologías microfinancieras, que si bien tienden a la obsolescencia o son poco

³² Anunciado por el Director General de Finsol, en la Reunión de Integración FINSOL, 2007, en la Ciudad de Puebla, Puebla.

³³ Manual de Microcrédito Finsol, Metodología del Microcrédito Comunal 2007.

sofisticadas (Alpízar y González Vega, V, 2006), hasta hoy han demostrado su efectividad para fines de cobertura, incluso para la diversificación de productos financieros que la población demanda. Ello no quiere decir que ya todo está escrito y que por fin se cuenta con una metodología que va a solucionar los problemas y carencias relacionadas con la prestación de servicios microfinancieros. Ya se ha comentado que se trata de un sector con gran dinamismo, en el que los actores deben adaptarse a las tendencias del entorno “no sólo en los servicios financieros ofrecidos sino también en el alcance y profundidad de los mismos” (Alpízar y González Vega, V, 2006).

Dentro de la oferta de servicios microfinancieros de Finsol, se encuentran productos de crédito, seguro de vida y remesas. Para el caso específico del crédito o microcrédito, éste se maneja a través de diversas cuatro modalidades:

- Bancos Comunales
- Grupos Solidarios
- Crédito Individual
- Créditos de Oportunidad

Por el enfoque del presente estudio, en este apartado sólo se abordan de forma sucinta la metodología de Bancos comunales o de Crédito comunal y, en mayor medida, la de Grupos Solidarios.

Cabe destacar que a través de la modalidad de Bancos Comunales, Finsol atiende al 90% de sus clientes, mientras que el producto de Grupos Solidarios ocupa el 9% de la cartera de clientes. Por su parte el Crédito Individual representa únicamente el 1% de esa totalidad. El seguro de vida, constituye un producto ligado al crédito que cada cliente solicita. Para Octubre de 2007 aproximadamente 220,000 clientes de Finsol contaban con este servicio³⁴

Derivado de las tecnologías de microcrédito adoptadas, es como se define el tipo de productos o servicios, el tipo de clientes y el alcance del programa. Al respecto, el

³⁴ Fernando Rivas, director general adjunto de la Sofol, en Artículo de Verónica Galán, 2007; <http://www.cnnexpansion.com/midinerofinsol-asegura-la-vida-por-14-pesos>

mercado de Finsol se enfoca a poblaciones urbanas y rurales, en donde las mujeres tienen una participación mayor al 90%³⁵.

2.6.4 El microcrédito comunal

El microcrédito comunal es aquel que se otorga a un grupo de personas autoseleccionable, basado en la solidaridad y apoyo mutuo, que desempeñan o inician una actividad productiva por cuenta propia, que vivan en la misma colonia o comunidad con el fin de mejorar sus ingresos y su nivel de vida³⁶. El grupo comunal es la asociación de mínimo 7 microempresarios y emprendedores que tienen el propósito de tramitar, recibir y pagar microcréditos utilizados para operar, mejorar y hacer crecer sus negocios. Mismos que deben designar una mesa directiva para cada ciclo, la cual será la encargada de coordinar las reuniones, la entrega de los préstamos, así como la recolección del ahorro y de las cuotas.

A decir del manual del microcrédito comunal de Finsol, esta metodología exige el cumplimiento de 6 etapas:

1. Identificación del mercado.
2. Promoción.
3. Evaluación y calificación
4. Autorización
5. Desembolso
6. Seguimiento y recuperación

Sin minimizar la importancia de las demás etapas, la de evaluación y calificación destaca como elemento de gran relevancia en la formación de grupos nuevos y de grupos para operar ciclos subsecuentes. En esta fase, se consideran 4 aspectos:

- a) Formación del grupo.
- b) Determinación de la solicitud de crédito.
- c) Expediente de microcrédito.
- d) Evaluación y calificación para créditos subsecuentes.

³⁵ Presentación: Finsol México, experiencia. Fuente:
www.bancadelasoportunidades.net/memorias/ppt/5_finsol_mexico.ppt. Consultada: 20/06/07

³⁶ Ibid

De esta forma, se logra consolidar, organizar y capacitar a los integrantes del grupo comunal, a fin de lograr un manejo adecuado del crédito que les ha sido otorgado. En este sentido, la autoselección, la garantía solidaria, el compromiso y la concientización sobre las obligaciones contraídas, son elementos que deben quedar bien comprendidos por parte de los clientes.

Las etapas de Autorización y desembolso, están en función de criterios de finsol que garanticen la recuperación de los créditos concedidos, para lo cual se apoya básicamente en el expediente del grupo y en lo que denomina Kit de desembolso (Contrato de microcrédito, pagarés, cheques y pólizas de cheque, etc).

Los criterios básicos para seleccionar a la población objetivo de FINSOL, esto es, para determinar las zonas donde puede entrar a ofertar sus servicios financieros son:

- La existencia de fuentes potenciales de autoempleo.
- Estabilidad en la población.
- Integración y compromiso de trabajo.

De entre los requisitos básicos (formación de grupo, identificación oficial, residentes del área) para la obtención de un crédito comunal, esta modalidad exige la constitución de un ahorro individual previo al préstamo, en una proporción del 10% sobre este concepto. Éste se maneja a través de un instrumento bancario³⁷ contratado por el presidente y el tesorero del grupo, y puede ser recuperado hasta la liquidación total del crédito recibido³⁸.

Los montos de crédito van de \$500.00 hasta \$60,000.00 por persona, de manera gradual. El límite para el primer ciclo es de \$5,000.00 para prestatarios sin experiencia crediticia y \$24,000 para los experimentados (Manual del Microcrédito FINSOL, 2007).

Finalmente, el seguimiento y recuperación³⁹, constituye el elemento clave para la sustentabilidad de la institución, acción que recae directamente sobre la planta de asesores financieros, atendiendo aspectos como:

³⁷ Recuérdese que FINSOL, al igual que la mayoría de las instituciones microfinancieras, carece de la facultad legal para captar ahorro del público, por lo que la mejor opción es a través de una institución bancaria.

³⁸ Así, aun cuando los documentos no lo definen como tal, este ahorro constituye un complemento a la garantía solidaria del grupo.

³⁹ Ibid

- ✓ Orientar al Grupo Comunal y Mesa Directiva sobre la manera cómo deben llevar a cabo sus reuniones semanales.
- ✓ Controlar el retorno del microcrédito.
- ✓ Motivar y exigir para que el pago esté completo.
- ✓ Ayudar a resolver conflictos e identificar posibles problemas que puedan afectar el desarrollo normal del grupo.

Por lo común, la recuperación de los créditos se maneja de forma semanal, contando con un periodo de 4 meses (16 semanas) por ciclo, esto es, el tiempo del cual dispone cada uno de los integrantes del grupo comunal para solventar su adeudo para con Finsol.

2.6.5 Crédito solidario

Para el caso que nos ocupa, la región que comprenden las sucursales de Texcoco y Chimalhuacán, en el estado de México, el producto que preponderantemente tiene colocado Finsol, es el que opera a través de la modalidad de Grupos Solidarios.

Textualmente, el manual de Microcrédito de FINSOL lo define como:

“El microcrédito solidario es aquel que se otorga a propietarios de negocios que realizan procesos de producción, comercialización o prestación de servicios, organizados en grupos que no requieren garantías reales...”

Manual de Microcrédito de FINSOL (2007) pag. 41

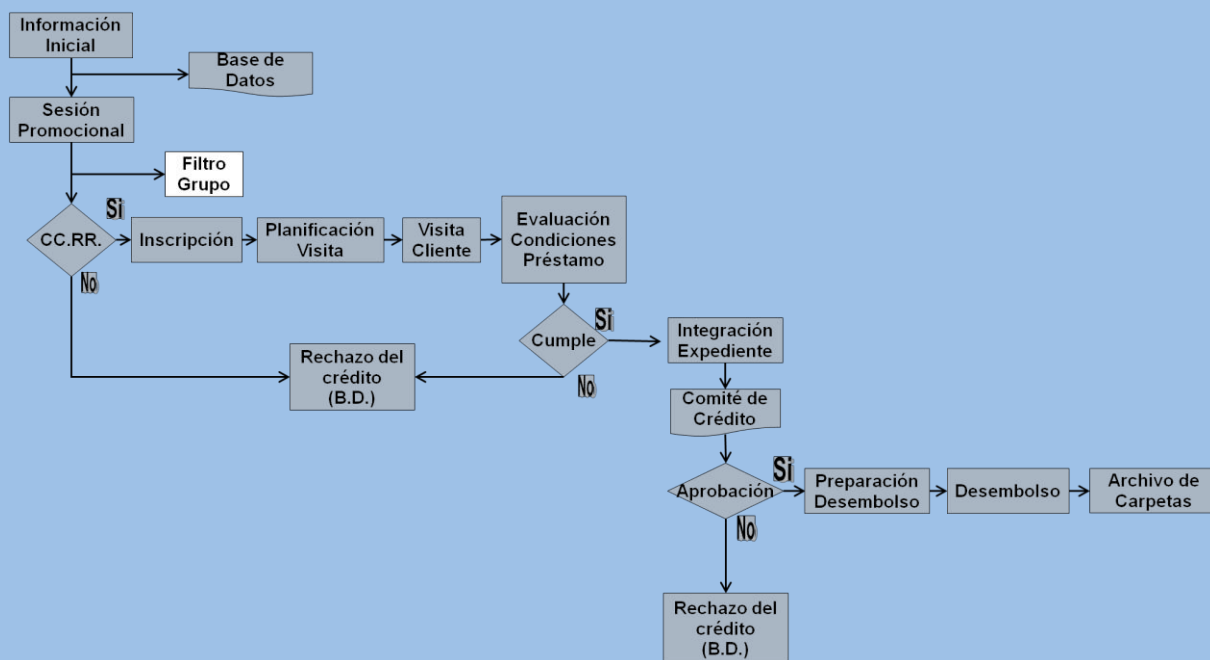
Se dice que esta metodología adapta elementos del modelo tradicional de tandas.

El crédito solidario, toma su nombre de la garantía empleada en este esquema; la garantía solidaria, ya que cada solicitante se compromete de forma solidaria para con el resto de los miembros del grupo. Se trata de un instrumento sencillo y seguro, basado en la confianza y se constituye en un mecanismo de autocontrol, seguimiento y presión en situaciones conflictivas.

La metodología del crédito solidario, sobre todo en el procedimiento, es similar a la del microcrédito comunal, con algunas variantes; la de mayor importancia tiene que ver con el número de integrantes. Los grupos solidarios se constituyen con un mínimo de 4 (máximo 6) personas dedicadas a una actividad productiva (con negocio establecido), no existe ahorro como condicionante del crédito y no es obligado que los miembros del grupo se reúnan con la frecuencia (semanal) que exige la

metodología de los grupos comunales. Otro aspecto de relevancia que distingue a este esquema, es que no se aceptan familiares directos o indirectos para conformar el grupo.

Ilustración 1. PROCESO DE CRÉDITO SOLIDARIO



Fuente: IAMSA

Los montos de crédito otorgados bajo esta modalidad van de los \$1,500 hasta los \$35,000.00 por acreditado, según su historial crediticio y tamaño de su negocio. Para el primer ciclo el monto máximo a otorgar a solicitantes sin experiencia es de \$10,000.00 y \$18,000.00 para los experimentados.

Importante es recalcar que de entre las opciones microfinancieras que ofrece FINSOL, el esquema de Grupos Solidarios ocupa apenas una proporción del 9% en su cartera total. Sin embargo, y un elemento que caracteriza al presente estudio, es precisamente que en la zona analizada este esquema guarda una proporción inversa al caso general de FINSOL, ocupando más del 80%⁴⁰ en lo que corresponde a la población atendida por las sucursales de Texcoco y Chimalhuacán en el Estado de México.

⁴⁰ En base a los datos de la muestra de este estudio.

2.6.6 Servicios complementarios

Ratificando lo expuesto por Alpízar y González Vega (V, 2006): “muchas organizaciones están explorando nuevos productos, nuevas tecnologías, nuevos mercados y nuevas figuras jurídicas, cada vez con más ahínco”; Finsol siempre se ha caracterizado por su tesón para ir a la vanguardia y seguir en la dinámica del sector microfinanciero. A ello se debe en gran medida el éxito alcanzado durante su corto periodo de existencia.

De esta manera es como Finsol ha diversificado sus productos y servicios y buscado los mecanismos para atender las demandas de la población. Así, de entre las acciones de mayor relevancia que ha emprendido, se encuentra: La constitución de una entidad alterna bajo la denominación de Sociedad Financiera Popular (Sofipo). La implementación de los seguros de vida, el cobro y envío de remesas y la incorporación de cajas de dinero en sus sucursales.

La constitución de una Sociedad Financiera Popular (Sofipo), le otorga la facultad para captar ahorro⁴¹ y otorgar servicios financieros integrales a sus clientes⁴², así como la posibilidad de independizarse de los bancos, en los que anteriormente se establecía un convenio para concentrar las recuperaciones por parte de los clientes a través de una cuenta a nombre de FINSOL. A su vez, esta opción favorece la prestación del servicio de ahorro voluntario para las y los usuarios.

Los seguros de vida, el cobro y envío de remesas, forman parte de lo que Alpízar y González Vega (V, 2006) llaman la venta cruzada de productos, misma que reduce los costos unitarios de entablar una relación directa para con los clientes. Pero lo que finalmente se busca con este esquema, es ampliar la cobertura de Finsol en todos los estados de la República. El mismo propósito se persigue con el establecimiento de cajas de dinero en las sucursales, para lo cual es necesario contar con la concesión, en tanto no se tenga la facultad para captar dinero del público, de una reconocida empresa de valores, quien se encarga de captar las mensualidades de

⁴¹ Edgardo Salomón Barredo, Director General de Finsol, en artículo de Humberto Niño de Haro, El Universal, 13 de julio de 2007; <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/53263.html>. consultada: 20/feb/06

⁴² Norma Castro Reyes, responsable de Relaciones Institucionales de Finsol, en artículo de Notimex, 08/08/06 <http://pymes.economista.com.mx/> consultada: 15/08/06

los créditos comunales⁴³ y en las que es posible hacer desembolsos o pagos directos y en efectivo a los clientes.

Respecto al servicio de seguro de vida, desde principios del mes de octubre de 2007, FINSOL ha afianzado una importante alianza estratégica con la empresa aseguradora Argos, poniendo en marcha la cuarta generación de microseguros denominado "Finsol-Vida", servicio que consiste en ofrecer a sus clientes una suma asegurada por 50 mil pesos en efectivo y 25 mil pesos en servicios para gastos funerarios, por tan solo 180 pesos anuales. El 30% de la suma asegurada, se entrega en un plazo no mayor a 48 horas después del deceso del beneficiario y el resto en los siguientes cinco días⁴⁴.

2.6.7 Cobertura regional

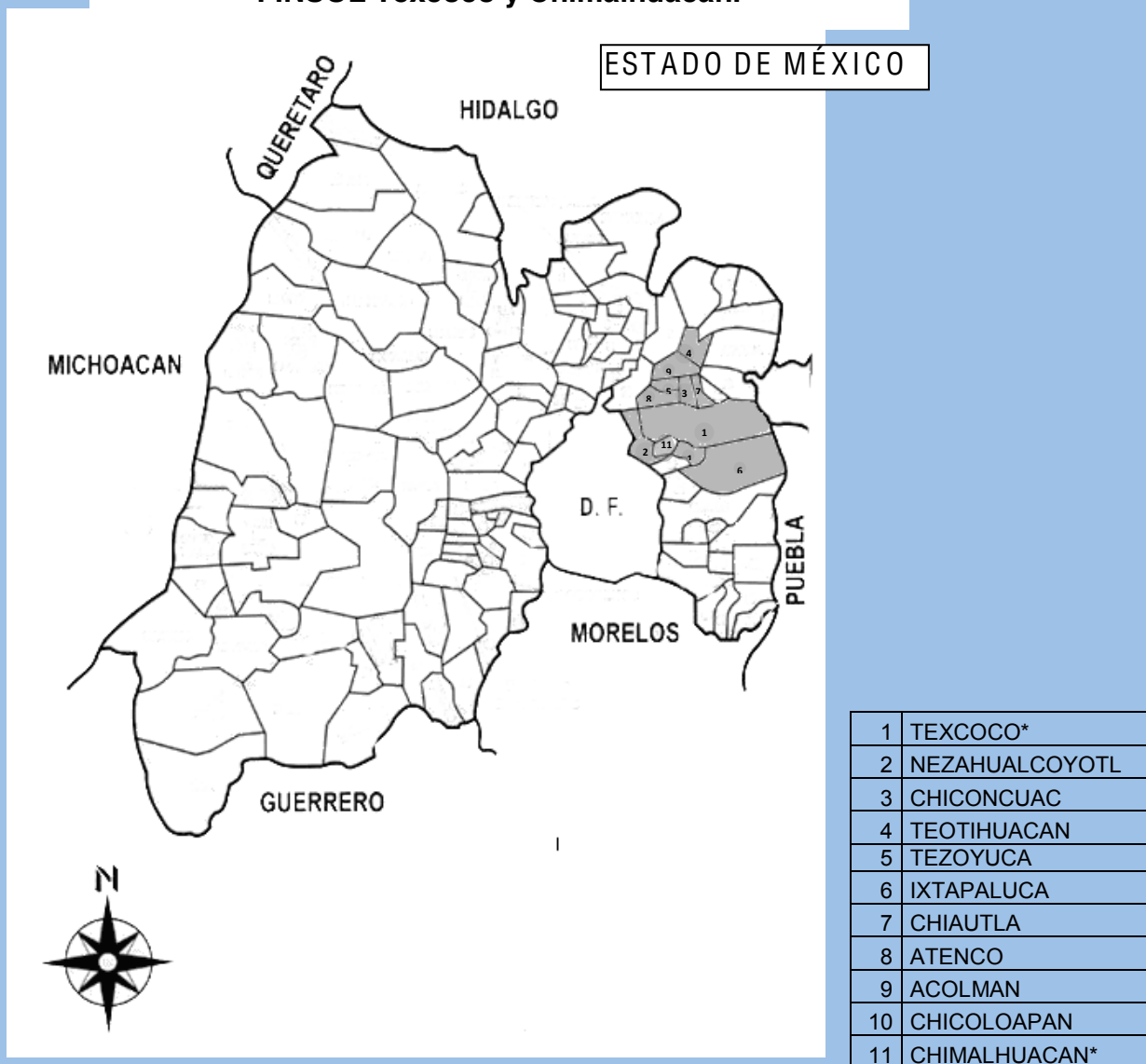
Cómo ya se ha expuesto, el presente trabajo tiene como objeto de análisis a los usuarios de los servicios microfinancieros de dos sucursales de FINSOL ubicadas en los municipios de Texcoco y Chimalhuacán en el estado de México. Sin embargo, cabe desatacar que la cobertura de dichas sucursales rebasan los límites de los municipios en que se encuentran establecidas, sobre todo la ubicada en la cabecera municipal de Texcoco, comprendiendo una basta extensión territorial, aunque ello no sea proporcional en cuanto a la población atendida. Así, solo la sucursal de Texcoco abarca más de 10 municipios; Chinconcuac, Texcoco, Atenco, Ixtapaluca, Tezoyuca, Acolman, San Juan Teotihuacán, San Martín, San Vicente, Cuahutlalpan, Tepetlaoxtoc e, incluso Nezahualcoyotl. No obstante que la población atendida en cada municipio es muy desequilibrada en cuanto al número de usuarios, basta con observar el **Gráfico 3**, que muestra la distribución de la población por municipio. En el mismo cuadro vemos que el municipio de Texcoco absorbe un poco más de una tercera parte de la población total atendida por esta sucursal. Un aspecto relevante es que por el origen de la sucursal, el municipio de Nezahualcoyotl ocupa una cuarta parte de los clientes que atiende Finsol Texcoco. En tercer lugar se ubica el municipio de Chiconcuac al concentrar el 7% de las y los usuarios, el resto se distribuye de

⁴³ Ibid

⁴⁴ Fernando Rivas Martínez, director general adjunto de Finsol, en artículo de Humberto Niño de Haro, El Universal, 3 de octubre de 2007; <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/60408.html>.

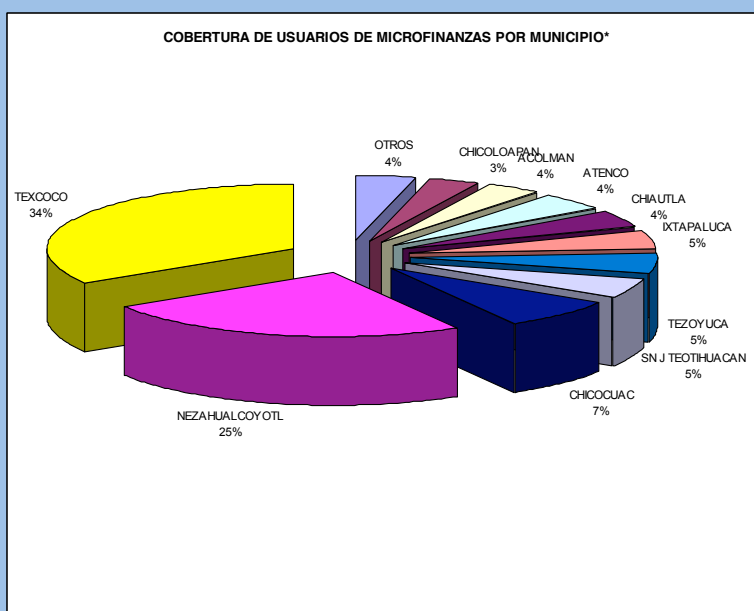
forma casi equitativa entre seis municipios más Atenco, Ixtapaluca, Tezoyuca, Acolman, San Juan Teotihuacán, Chicoloapan. Esta cobertura se ha logrado en los 3 años en que se ha atendido tal población y desde que está en operación esta sucursal (Texcoco).

Ilustración 2. Cobertura de caso de estudio, Sucursales FINSOL Texcoco y Chimalhuacán.



*sucursal

Fuente: Adaptación del Mapa de la División Política del Estado de México;
<http://www1.edomexico.gob.mx/identidad/civica/html/division1.html>



No	Municipio	Usuarios
1	TEXCOCO	403
2	NEZAHUALCOYOTL	291
3	CHICONCUAC	86
4	TEOTIHUACAN	62
5	TEZOYUCA	60
6	IXTAPALUCA	54
7	CHIAUTLA	51
8	ATENCO	51
9	ACOLMAN	43
10	CHICOLOAPAN	39
11	OTROS	47

Gráfico 3. Cobertura y distribución de clientes de FINSOL por municipio (sucursal Texcoco)

Fuente: elaboración propia, a partir de la base de datos de la sucursal Finsol Texcoco.

* El término usuarios de microfinanzas, en este caso, se emplea solo para referirse a las y los usuarios de microfinanzas atendidos exclusivamente por Finsol.

Pese a la presencia de Finsol en la zona, es evidente que su intervención es mínima. Hablando concretamente de la sucursal Texcoco, su participación no llega ni al medio dígito, hablando en términos porcentuales, respecto de la población potencial estimada⁴⁵. Así, la población atendida por la sucursal Finsol Texcoco es de 1185 prestatarios, mientras que en la sucursal Finsol Chimalhuacán es de 1338, lo que constituye el 0.50 (0.63) % y 0.56 (0.94) % de la población total atendida a nivel nacional. Pese a que su cartera de clientes tiene su origen (febrero de 2006; aproximadamente un año y medio al momento del levantamiento de información para este estudio) desde antes de su establecimiento, a partir de la atención de sucursales antecesoras aledañas; como la ubicada en el municipio Ixtapaluca, principalmente

⁴⁵ Estimación basada en la población texcocana de entre 20 y 60 años de edad, considerada como usuarios potenciales de las microfinanzas.

2.7 Diagnóstico regional

En congruencia con el enfoque del presente estudio, en esta sección se pretende hacer un análisis general sobre las condiciones particulares de la zona de estudio. No obstante, por la complejidad que implica el hecho de describir cada uno de los más de 10 municipios, aquí solo se abordan los elementos más relevantes que ofrecen un panorama general de los dos municipios en que se encuentran establecidas las dos sucursales de Finsol, se trata de los municipios de Texcoco y Chimalhuacán, ambos pertenecientes al Estado de México. Como antecedente, cabe destacar que pese a su estrecha ubicación geográfica (al ser colindantes entre si), ostentan sendas diferencias en muchos ámbitos, sobre todo el económico y social.

2.7.1 Municipio de Texcoco

El municipio de Texcoco se localiza en el oriente del Estado de México a tan solo 26 kilómetros del Distrito Federal. Colinda al norte con los Municipios de Atenco, Chiconcuac, Chiautla, Tepetlaoxtoc y Papalotla; al sur con los municipios de Nezahualcóyotl, Chimalhuacán, Ixtapaluca, y Chicoloapan; al oriente con el Estado de Puebla, y al poniente con el municipio de Nezahualcóyotl. Dentro de lo que constituye la región XI, que ha para efectos de la planeación del desarrollo regional, se han definido en el Estado de México⁴⁶.

Sus coordenadas geográficas extremas se encuentran entre los paralelos 19°23'43" y 19°33'44" de latitud norte y los meridianos 98°39'27" y 99°01'45" de longitud al oeste del meridiano de Greenwich. Contando con una superficie de 41,869.41 ha. (Plan de desarrollo municipal, Texcoco 2006-2006)

Se encuentra organizado política y administrativamente por la Cabecera Municipal denominada Texcoco de Mora y 56 localidades urbanas más, entre las que destacan Texcoco, San Miguel Coatlinchán y Santiago Cuautlalpan⁴⁷.

⁴⁶ Población total por municipio según grandes grupos de edad, 2005, FUENTE: INEGI. II Censo de Población y Vivienda 2005.

⁴⁷ Ibid.

Demografía

De acuerdo al conteo INEGI 2005⁴⁸, la población para ese año era de 209,308 habitantes. Llama la atención el análisis de la tendencia demográfica que se hace en el PDM Texcoco (2006-2009):

La densidad de población en el año de 1970 era de 130 habitantes/km², pero en 1980 ascendió a 210 habitantes/km². Es el primer aumento de consideración que se da en el período referido. El segundo corresponde a la década de los noventa, pues en el año 2000 la densidad alcanzó 405 habitantes/ km², hasta llegar a 500, en el 2005.

PDM Texcoco 2006-2009, pag. 36.

En relación a lo anterior, el mismo enfatiza en la tasa de crecimiento de la población. Llama la atención el periodo de 1990 a 1995 cuando se registra una tasa de crecimiento poblacional de 3.8 % y para a el año 2000 llega casi a los 3.9%. Cabe resaltar que este crecimiento es muy superior al registrado a nivel estatal, ya que la tasa en el Estado de México se ubica en los 2.60%.

Al analizar la dinámica poblacional por rangos de edad, para el año 2000 el estrato de mayor peso lo ocupaba correspondiente entre los 15 y 64 años de edad, con un 61% del total, situación que sobrepasaba el porcentaje del Estado que se ubica en 60%, la población que se ubicaba entre los 0 y 14 años era del orden de 29.94%, por último los habitantes mayores a los 65 años representaban el 3.92%. (PDM Texcoco, 2003-2006).

Del mismo modo, es importante señalar la proporción que guarda la población identificada como rural⁴⁹ al ocupar sólo el 5% (10,465) de la población total (PDM Texcoco 2006-2009).

Sin duda, el comportamiento demográfico del municipio, tal como se expone en el Plan de Desarrollo Municipal vigente, pone de manifiesto algunas de las caprichosas tendencias y la resistencia a convertirse en un espacio urbano más de la zona metropolitana. De esta forma, la presión demográfica por crecimiento de la densidad de población y migraciones hacia la zona metropolitana representan una amenazas mas latentes en el municipio.

⁴⁸ INEGI. II Censo de Población y Vivienda 2005.

⁴⁹ De acuerdo con el INEGI, una población se considera rural cuando tiene menos de 2 500 habitantes, mientras que la urbana es aquella donde viven más de 2 500 personas; http://cuentame.inegi.gob.mx/poblacion/rur_urb.aspx?tema=P consultada: 3 de julio de 2007.

Economía

Si bien, en un pasado la economía de Texcoco dependía principalmente de actividades relacionadas con el sector primario e industrial, hoy día, es evidente las actividades comerciales y de servicios son las que soportan el dinamismo que caracteriza a esta economía.

Para el año 2005, la Población Económicamente Activa (PEA) del municipio se conformaba por 134,087, habitantes de los cuales sólo el 48.76% se encontraba ocupada en actividades vinculadas con algún sector productivo; el 1.31% se encontraba desocupado y el 50.89% (73,674 personas) estaban inactivas (INEGI, 2000).

De acuerdo al análisis que se hace en el diagnóstico para el Plan de Desarrollo municipal actual, solo el 6.9% de la PEA texcocana se ocupa dentro del sector primario, ubicándose aun así sobre el 5.1% estatal, en cuanto al sector secundario, el municipio tiene un 27.2% mientras que el estado tiene 30.7% y; para confirmar lo expuesto en el párrafo anterior, en el sector terciario se ocupa el 61.4%, en tanto que a nivel estatal es del 58.6% (PDM Texcoco, 2003-2006).

La economía texcocana ha mostrado un crecimiento acelerado y sostenido a lo largo de las dos últimas décadas. Tan solo para 1999 se tenían registradas 6,548 unidades económicas, empleando a un total de 28,935 personas. En general, la economía del municipio, se ostenta como una economía sólida y con un elevado potencial de desarrollo económico y urbano en la región oriente del Estado de México.

Podría decirse que se trata de municipio próspero. En cuanto al Índice de desarrollo humano, el municipio se ubica en el estrato medio alto, con un grado de marginación muy bajo; una importante oferta educativa en el nivel superior, medio superior y de postgrado; importante patrimonio cultural vivo con más de 2 300 hablantes de lenguas indígenas (PDM Texcoco, 2006-2009).

2.7.2 Municipio de Chimalhuacán

El municipio de Chimalhuacán se localiza en la parte central del Valle de México, en la zona oriente del Estado de México y al oriente del Distrito Federal. Tiene como colindantes, al norte al municipio de Texcoco, al sur con los municipios de La Paz y

Nezahualcóyotl, al oriente con los municipios de Chicoloapan y Texcoco, y al poniente con Nezahualcóyotl. Está inserto en la Región III (Chimalhuacán) del COPLADEM. (Plan de Desarrollo Municipal, Chimalhuacán, Estado de México, 2006-2009).

Geográficamente, se localiza en las coordenadas al norte a 19° 28', al sur 19° 22' de latitud norte; al este 98° 55'; al oeste 98° 58' de longitud oeste. (Cuaderno Estadístico Municipal 1996 "INEGI") A una altitud que va de 2,230 a 2,430 metros sobre el nivel del mar (Plan de Desarrollo Municipal, Chimalhuacán, 2006-2009).

El municipio de Chimalhuacán comprende una superficie de 73.63 Km² (Se consideran las zonas territoriales con problemas limítrofes conforme a la jurisdicción de hecho y de dominio ejercidas por el ayuntamiento). Se divide territorialmente por 1 cabecera municipal, 3 villas, 4 barrios antiguos, 30 barrios nuevos, 39 colonias, 8 fraccionamientos, 9 parajes, 1 ejido urbanizado dividido en dos secciones, 1 ejido rural y 2 zonas comunales urbanizadas, que de forma conjunta suman un total de 98 comunidades (Plan de Desarrollo Municipal, Chimalhuacán, 2006-2009).

Demografía

Al abordar el tema demográfico del municipio de Chimalhuacán, es preciso analizar la evolución y los factores que han incidido en un acelerado crecimiento. Al respecto, el PDM (2006-2009) hace una retrospectiva a la época de 60's donde se registra una tasa migratoria del orden de 34.54%. Cifra que se duplicó (78.76%) para la década posterior, lo cual, en términos absolutos representaba 14,820 habitantes. Ello puso de manifiesto y marcó al municipio por su alta atracción de población migrante. "Actualmente y de acuerdo a los indicadores del INEGI, en el 2005 el municipio de Chimalhuacán cuenta con una población migrante de 450,138 habitantes, provenientes principalmente del Distrito Federal y de algunos Estados de la República, principalmente de los estados de Oaxaca, Puebla, Veracruz, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Chiapas y Guanajuato" (Plan de Desarrollo Municipal, Chimalhuacán, Edo. México 2006-2009).

Este fenómeno, ha ocasionado un crecimiento urbano que rebasa la capacidad de las autoridades y de la sociedad para brindar opciones mínimas de bienestar en el municipio, lo cual se manifiesta en las condiciones de vida de algunos asentamientos

desordenados y, en múltiples casos, de carácter ilegal, dificultando el control de la oferta de suelo y vivienda; lo que genera cinturones de miseria y pobreza extrema en el municipio (Plan de Desarrollo Municipal 2006-2009)

Datos estadísticos del XII Censo General de Población y Vivienda 2000, señalan que para ese año Chimalhuacán contaba con una población de 490,772 habitantes y una tasa de crecimiento de 7.31% (XII Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 2000). De acuerdo con el conteo INEGI 2005, la población para ese año era de 525,389 habitantes. (Censo General de Población y Vivienda Estado de México, INEGI 2005), cifra que difiere de las proyecciones de la CONAPO, al estimar ésta una población de 605,305 habitantes para el mismo año (CONAPO, Proyecciones de población 2005). Sin embargo, más controversial es la estimación que hace el Departamento Municipal de Población, con más de Un Millón de habitantes, bajo el argumento que se trata de un fenómeno de recepción migratoria que aceleró el crecimiento de la mancha urbana y los asentamientos humanos irregulares; una realidad inminente en el municipio (Plan de Desarrollo Municipal 2006-2009). Tomando como referencia a la información proporcionada por e INEGI, se tiene una densidad de población de 7,136 habitantes por Km². Cifra que representa casi 15 veces más que la observada en el municipio de Texcoco, aspecto que se explica en dos desproporciones entre ambos municipios; mientras que el territorio de Chimalhuacán representa casi la quinta parte (17.6 %) de lo que es el de Texcoco, su población es 2.5 veces mayor respecto al mismo municipio.

Economía

Derivado del problema que implica el acelerado crecimiento demográfico (expuesto laxamente en el apartado anterior), en el municipio persisten serios rezagos en materia económica, lo cual afecta directamente los índices de desempleo en la entidad. Tomando como referencia que la PEA municipal es del 31,56% (165,814 personas), llama la atención que el déficit en número de empleos para el 2005 ascendía a 139,535, lo que se traduce en un alarmante déficit ocupacional en el municipio del 84.15% (INEGI, 2005). Resultado del acelerado crecimiento de población migrante que llega al municipio en busca de mejores oportunidades de vida y oferta de suelo barato (DPM Chimalhuacán, 2006-2009).

Esa población se ocupa en 13,896 Unidades económicas, generando un Producto interno bruto de \$1,774,116,000. El sector preponderante en esta materia es el de servicios (comercio) y en muy baja proporción la industria, con una presencia casi nula de actividades vinculadas al sector agropecuario. Las actividades de comercio y de servicios son las que predominan como principales fuentes de desarrollo de la población empleada en el municipio; destacando el comercio al menudeo, comercio informal y los establecimientos semifijos.

CAPÍTULO III

Marco teórico

3.1 El enfoque de desarrollo regional.

En el marco del enfoque de la presente investigación, es ineludible determinar la cobertura que tienen las estrategias y políticas de desarrollo regional. El presente estudio, a pesar de hacer referencia a un análisis de tipo regional, se sustenta en el caso de estudio sobre la operación de una entidad de microfinanzas a través de dos sucursales, mismas que comprenden al menos 10 municipios del Estado de México.

A partir del año 2000 la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) adoptó un enfoque de promoción del desarrollo a partir de lo que ha denominado una Estrategia Nacional de Atención a Microrregiones. Se trata de un enfoque rigurosamente territorial, ya que se orienta hacia la agrupación de municipios que comparten aspectos en común; principalmente el grado de marginación, el étnico o el lingüístico (zonas indígenas), la vocación productiva (zonas cafetaleras), el factor geográfico o climático (desierto, selva, sierra), entre otros., con lo cual determina los Centros Estratégicos Comunitarios⁵⁰. El mismo documento retoma el concepto del Consejo Nacional de Población, el cual se basa en el Índice de Marginación como una “medida resumen que permite diferenciar a los estados y a los municipios entre sí, según el impacto global de los rezagos que padece la población. Es decir, las carencias (asociadas en un índice) de una población que habita una unidad espacial (estado, municipio, localidad) determinan una situación de marginación respecto del contexto nacional”.

Este concepto relativamente novedoso, es abordado desde lo que fue el Programa de Apoyo al Desarrollo Rural (PADER) en el marco del Plan de Desarrollo Nacional 1995-2000, para la vertiente de transferencia de tecnología, en el cual se concebía a una microrregión como un grupo de municipios conectados por la red carretera con

⁵⁰ Manual de Microregiones, SEDESOL, México, Octubre de 2004.

uno o más polos económicos, entendiendo polo económico como el centro de servicios de la microrregión (Valtierra, et al. 1999).

En un contexto más amplio, una región se determina por el espacio territorial que comprende aspectos geográficas, culturales, económicas y político-administrativos. Pero, a decir de Flores G. (1990), la región no sólo es una geografía modelada por la historia, sino que implica una conciencia y una fuerza política, con lo que su desarrollo no transcurre al margen de las clases y de los conflictos, ya que un aspecto determinante de una región es la presencia de hombres, individuos, grupos o clases que creen en ella y luchan por ella.

Por lo mismo, Rionda (2005) sugiere una doble significancia para el término región: una concepción abstracta que hace referencia de una variable en cuyo interior existen rasgos de homogeneidad. Y otra de carácter objetivo o concreto material, empleado con fines de parcialización del territorio, partiendo de elementos generales del mismo y los rasgos de singularidad ex profesa. Ejemplo de esta segunda concepción, es el criterio adoptado por El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI) para clasificar y distinguir a las comunidades rurales de las urbanas, donde las localidades rurales son las poblaciones con menos de 2500 habitantes y las urbanas las de más.

Desde un enfoque de la escuela mexicana (una de las de mayor aportación dialéctica al concepto) se define a las regiones por elementos sociales, culturales, económicos, político e histórico antropológicos comunes (Rionda (2005) cita a Palacios (1983)).

Así, la región es un concepto paramétrico que responde a las necesidades de singularizar, tipificar, clasificar, distinguir una variable del resto, en este caso la variable es el territorio y el carácter de singularidad lo da la comunidad humana asentada en él (Rionda, 2005).

El desarrollo regional, comúnmente es asociado y planteado desde una perspectiva estrictamente económica. Incluso, se tiende a contextualizarlo en un ámbito local.

Vazqu ez (2000) lo concibe como un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región. Bajo la misma dinámica se desarrolla el estudio de Rionda (2005), al mostrar inclinación por las ideas de Carrasco (2004) sobre el desarrollo regional basado en la eficiencia económica, mismo que sugiere considerar los siguientes elementos:

- *El desarrollo y diversificación del tejido productivo y empresarial local.*
- *La inversión en la formación de los recursos humanos como elemento clave de la apuesta innovativa basada en el conocimiento.*
- *La calidad y orientación de las infraestructuras básicas (energía, agua, medioambiente, telecomunicaciones, transportes, etc.)*
- *La existencia de economías externas a la empresa pero disponibles en el territorio.*
- *El impulso de las capacidades creativas, de iniciativa y de organización empresarial y en suma aliento de una cultura local de desarrollo.*
- *El nivel de organización, participación y cohesión social de los actores territoriales.*
- *El abandono de las formas centralistas y burocráticas de gestión organizacional.*

– Carrasco (2004), citado por Rionda (2005).

Ante ello, el desarrollo local, como opinan Esquivel y Medina (2004), no debe limitarse exclusivamente al desarrollo económico. Sino que debe orientarse por un enfoque integrado que comprenda aspectos ambientales, culturales, sociales, institucionales y de desarrollo humano del ámbito territorial respectivo.

De acuerdo a la Ley de desarrollo regional y urbano del estado de Veracruz, el desarrollo regional es un proceso de transformación de las condiciones económicas y sociales, orientado hacia mejores niveles de bienestar y progreso, determinado por decisiones de inversión y tecnología, que pretende el aprovechamiento equitativo y racional de los recursos naturales y del trabajo del hombre en su ámbito territorial, para lo cual sugiere una adecuada distribución de la población y de las actividades productivas⁵¹.

⁵¹ Ley de Desarrollo Regional y Urbano del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. Ley publicada en la gaceta oficial.  rgano del gobierno del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, el 17/04/99.  ltima reforma 13/10/03.

Con todo, se percibe que el desarrollo regional tiende a concebirse como un conjunto de acciones y/o políticas determinadas por criterios principalmente geográficos, económicos, socioculturales y políticos para una zona determinada.

Para efectos del presente trabajo, se entiende al desarrollo regional como una zona determinada que comparten ciertas características sociales, culturales y económicas, más que geográficas, que posibilitan el empleo de instrumentos microfinancieros como un medio eficaz para promover el desarrollo y el abatimiento de la pobreza en la población, lo cual debería reflejarse en mejores condiciones de vida para la ésta.

En el campo de las microfinanzas existe una basta cantidad de trabajos desarrollados en torno a la evaluación de impacto, muchos de los cuales coinciden en las virtudes de este instrumento sobre las condiciones de vida de las y los usuarios, de hecho, abunda la evidencia empírica sobre el impacto económico positivo de las microfinanzas (Silva, 2006).

No obstante, a decir de Lieberman⁵², pese a los múltiples estudios de diversa orientación sobre microfinanzas, nadie ha logrado integrarlas y mostrar una visión general de cómo se ha desarrollado esta industria y de las perspectivas de la misma. Del mismo modo “tampoco se ha ofrecido una teoría comprensiva que apoye estas
Recuérdese que el presente estudio tiene por objetivo, por una parte, determinar el impacto (a partir del caso de estudio de FINSOL en un área específica de operación; sucursales Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México) que las microfinancieras han tenido en nivel de desarrollo de las personas que han hecho uso de este instrumento. Y, de ahí, emitir una serie de conclusiones, para determinar si las microfinanzas realmente pueden erigirse como un instrumento de desarrollo regional y bajo qué condiciones.

⁵² En el preámbulo al libro “La revolución microfinanciera” de M. Robinson (2004). Ira W. Lieberman Ex-Director General, Grupo consultivo para asistir a los más pobres, 1995-99 y Gerente Senior, Banco Mundial.

3.3 Teorías del financiamiento

Pese a la multiplicidad de información generada en torno al tema de las microfinanzas, hasta la fecha no se ha desarrollado una teoría pura al respecto. Hay quienes han dedicado grandes esfuerzos por recopilar las bases que sustentan todo este movimiento, de entre quienes destaca Robinson (2004), así lo pone de manifiesto Lieberman⁵³, al sostener en el preámbulo al libro de aquella (La Revolución Microfinanciera):

“El campo de las microfinanzas no carece de información. Existen cantidades de estudios de caso sobre instituciones microfinancieras: guías prácticas para el área, excelentes informes sobre ahorro, tasas de interés, deserción de la clientela, así como sobre morosidad, supervisión, auditoría, evaluación, planeación y sistemas de información gerencial para las instituciones microfinancieras. Existen también obras sobre el impacto del microfinanciamiento en la pobreza y algunas obras selectas sobre teoría. Tenemos todas las piezas del rompecabezas pero nadie las ha juntado realmente.”

Preámbulo al libro: La Revolución microfinanciera (Robinson, 2004).

En opinión de Esquivel y Hernández (2006) no existe una teoría pura y bien consolidada sobre microfinanzas, pese al cúmulo de información generada en torno a este tema y a su gran difusión a nivel mundial. De hecho, no pasa de considerársele como una simple rama de la microeconomía, bancaria o del dinero. Así se encuentra este proceso a prácticamente 30 años de su origen con Yunus⁵⁴ y, en México a no más de 2 décadas de su incursión en esta industria.

A diferencia de otras teorías, el tema de las microfinanzas es aún un tema relativamente novedoso que, incluso dentro de la teoría económica, no ocupan aún su propio espacio, al grado de considerarles como un subtema o un conjunto abigarrado de temas⁵⁵.

Hasta hoy, la base teórica que sustenta al microfinanciamiento parte de una gran variedad de teorías de corte económico. Beverly y Sherraden (2001) se apoyan en las teorías de ahorro y de la acumulación de activos, de entre las que identifican a las económicas neoclásicas, las psicológicas y sociológicas, de comportamiento. De hecho, Robinson (2004) se apoya en el análisis de cuatro teorías del financiamiento

⁵³ Ira W. Lieberman Ex-Director General, Grupo consultivo para asistir a los más pobres, 1995-99, Gerente Senior, Banco Mundial

⁵⁴ A quien se le atribuye la creación del concepto del Microcrédito a través del Grameen Bank (1976) en Bangladesh.

⁵⁵ Ibid.

local; la teoría financiera basada en la oferta, el paradigma de la información imperfecta, los mercados de crédito informales y el ahorro de los pobres; para la justificación y apoyo al desarrollo del microfinanciamiento comercial sostenible, haciendo énfasis en los elementos que han frenado involuntariamente el desenvolvimiento de esta industria.

En torno al análisis de las teorías previas al microfinanciamiento, es posible distinguir dos enfoques; uno que pone como centro de estudio al propio individuo, en el que el ahorro y la acumulación de riqueza está condicionada por factores endógenos y procesos vitales (la edad, por ejemplo) de cada persona y; otro que tiene una connotación más amplia y de visión contextual, enfatizando en la políticas de Estado orientadas al desarrollo de la población a través del financiamiento, como instrumento para el logro de tal fin.

Una constante en los recientes planteamientos teóricos en torno a las microfinanzas, es la ineficiente e insostenible intervención del estado a través de los diversos programas y estrategias basadas en el financiamiento para el desarrollo.

La teoría financiera basada en la oferta, se refiere a la premisa de ofrecer préstamos antes de que surja la demanda de crédito, con el propósito de fomentar el crecimiento económico. Esta teoría tiene su origen en las prácticas orientadas a impulsar el sector agrícola, a través de subsidios por parte del sector público. Villalobos, et al. (2003), la ubican como la primera etapa de las microfinanzas en Centroamérica; los bancos de desarrollo (década de los 60's y 70's), aun cuando Robinson (2004) sostiene que el origen de la teoría financiera basada en la oferta, se da en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial (40's y 50's).

Uno de los autores que más influencia ha tenido en los planteamientos asociados a este enfoque, es el economista John Maynar Keynes con su modelo conocido en la actualidad como neokeynesiano. Este modelo, fue adoptado en México, a partir del régimen de Miguel Alemán Valdés (1946-1952) hasta el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970). Mismo que tiene como principios fundamentales para el gobierno: procurar una justa distribución del ingreso nacional y un mejoramiento continuo de los niveles de bienestar de las clases populares (Anónimo, 1999). Sobra

mencionar que es, precisamente en esta etapa que cobra auge la Revolución Verde, producto en parte, de la intervención del Estado en el impulso del sector agrícola.

Los gobiernos mexicanos aceptaron la tesis keynesiana de que el mejor instrumento es la inversión pública, la cual, al inyectar dinero a la circulación, elevaría la demanda de satisfactores y, por consiguiente, provocaría un aumento de la oferta, esto es, un crecimiento y adecuación del aparato productivo.

Según Keynes, la inflación (prevista como producto de la inyección de circulante por parte del gobierno) tendría que desaparecer a la larga, en el momento en el que se equilibrara oferta y demanda y, la economía podría seguir, a partir de allí, un desarrollo equilibrado, es decir, sin inflación, sin desempleo, y sin recesión (Anónimo, 1999).

Esta política en principio, evidentemente generó un ambiente de prosperidad en el país, mismo que se explica por diversos factores externos. Pero más tarde, se reflejó en condiciones adversas para la economía nacional; y al final del gobierno de Díaz Ordaz (1964-1970) aparecieron los primeros síntomas de sobre producción, muchas fábricas tuvieron que reducir su ritmo de actividad trabajando a un 50% de su capacidad instalada, creció el desempleo, se redujeron las oportunidades de trabajo y; finalmente el alza de precios redujo drásticamente la capacidad adquisitiva del peso, trayendo consigo su consecuente devaluación frente a las divisas extranjeras, en particular frente al dólar, durante el periodo de gobierno de Echeverría A. en 1976. Así, México se vio ante una paradoja no prevista por la teoría keynesiana: alta inflación con desempleo y recesión, en otras palabras, ante el fenómeno de la Estañflación (Anónimo, 1999).

Esta corriente fue promovida, por lo menos en lo que corresponde a Centroamérica, por los bancos de fomento y/o de desarrollo en coordinación con las secretarías o ministerios de agricultura, logrando impactos importantes en el sector agrícola, sobre todo al estimular la adaptación de tecnologías de la revolución verde (Villalobos, et al. 2003), pero como siempre, y en concordancia con lo expuesto en el párrafo anterior, los problemas de ejecución no se hicieron esperar, sobre todo en lo referente al financiamiento del sector con:

- “a) Bajos niveles de recuperación de los créditos otorgados;
- b) Tasas de interés subsidiadas. Estas tasas eran insuficientes para cubrir los gastos relacionados con el otorgamiento de los préstamos y, además, no reflejaban la escasez del capital en el mercado, lo cual generó una sobredemanda de estos recursos, especialmente por parte de los grandes productores; y
- c) La intervención estatal en la toma de decisiones sobre las colocaciones y recuperaciones de los préstamos, se fundamentaba más en aspectos políticos que técnico-financiero.”

Villalobos, et al. 2003. pag. 12

Fueron diversos los hechos que pusieron de manifiesto y generaron serias críticas a este esquema, de entre las que sobresalen, su ineficiencia para llegar a los pobres, la generación de concesiones políticas para las elites rurales y, finalmente redundaron en altas tasas de incumplimiento y pérdidas (Robinson, 2004), lo que lo convirtió en un medio transitorio y limitado (Johnson y Rogaly, 1997).

Pese a todo, en la actualidad se siguen implementando políticas fundadas en la teoría financiera basada en la oferta, y consecuentemente, las críticas no están ausentes. De hecho, este tipo de posiciones vienen de uno de los principales organismos internacionales, como es el Banco Mundial, mismo que desde la década de los 90's venía planteando la necesidad de la reinterpretación del Estado. Enfoque que exige una orientación de mercado y un papel más definitivo y eficiente del sector público.

La teoría del paradigma de la información imperfecta, hace referencia a la asimetría en la información disponible por parte de los actores en determinadas transacciones; esto es, que una de las partes dispone de más información acerca de la misma, con lo que se posiciona en ventaja a la otra parte, sobre las decisiones que de ella surjan. Esta teoría fue desarrollada por George Akerlof en 1970 (Robinson, 2004) a través del análisis del mercado de vehículos usados, en el cual productos de diferente calidad se venden a compradores que, debido a la información asimétrica, no pueden observar la calidad del artículo que adquieren. Por lo tanto, pueden caer en una selección adversa, al comprar un producto defectuoso al precio de uno de la más alta calidad.

El mismo principio aplica al mercado de las finanzas, en el que los bancos no disponen de información suficiente y fidedigna a cerca de las preferencias de

inversión, honestidad, tolerancia al riesgo, capacidad y voluntad para pagar los préstamos, etc., por parte de los solicitantes del crédito. Así, “Se presupone que los bancos no pueden diferenciar entre solicitantes de alto y de bajo riesgo” (Robinson, 2004), Aspectos que, inciden determinadamente en elevados precios de los servicios financieros (tasas de interés), como una medida para compensar el riesgo; no obstante que, con esta medida se genera un círculo vicioso, ya que ante las elevadas tasas de interés, los solicitantes de crédito de menor riesgo tienden a retirarse, aumentando así el riesgo promedio y reduciendo las utilidades del prestamista.

De ahí deriva la necesidad de definir y potencializar los incentivos tanto para los actores como para las y los usuarios de las microfinanzas, como un elemento que permita reducir riesgos y lograr equilibrar las relaciones entre ambas partes, y de este modo garantizar estructuras de las finanzas de desarrollo motivadas por incentivos e información alineados para no generar una economía de derroche⁵⁶, sino conformar un sector sólido, capaz de mantenerse en el tiempo, cubrir las demandas del mercado con sostenibilidad, sin perder de vista el enfoque de desarrollo.

Uno de los elementos capitales del financiamiento, es el crédito, mismo que, dentro del enfoque de las microfinanzas, se define como microcrédito, erigiéndose como el más importante servicio ofrecido (operación activa) por las instituciones microfinancieras, reflejando, que es a partir de éste servicio en el que se sustenta la viabilidad económica y el acelerado crecimiento de esta industria.

Así, la acepción del crédito, tiene su origen en la confianza que se deposita en alguien o algo. De este modo, “...en la práctica bancaria común, se trata de otorgarle en préstamo a una persona física o moral o a un grupo de ellas, una cantidad de dinero a un plazo determinado y con una tasa de interés a cubrir además del capital

⁵⁶ J.D. Von Pischke, Conferencia Safe and sound depository Institutions (DIs) for every Mexican Family and Business (Efficient Bancos, SCAPS, SOFIPOS), presentada en el Coloquio: El Sector de las Finanzas Populares, en México: Impacto de la Ley de Ahorro y Crédito Popular en su Consolidación, CIDE, México DF.,18/10/2007

prestado, como retribución a dicho préstamo. Consiste también en avalar a una persona física o moral frente a terceros.”⁵⁷

De la definición del crédito se deriva una variante que ha cobrado gran popularidad en el mundo de las microfinanzas; el microcrédito, entendido como pequeños préstamos otorgados a personas pobres que, por su condición carecen de la posibilidad de acceder a un préstamo de la banca tradicional⁵⁸.

Es una pequeña suma de dinero puesta a disposición de un cliente (en forma individual o a través de un modelo de garantía grupal) por un banco u otra institución, ofreciendo a la gente un medio de invertir su capital humano y productivo de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades⁵⁹.

Lo antes expuesto sirve como base para entrar a la discusión sobre los supuestos, teorías e hipótesis planteadas en torno al microcrédito, tanto el eje principal sobre el cual ha revolucionado la industria de las microfinanzas, como una herramienta potencial para el alivio de la pobreza, en coherencia con el enfoque de la economía solidaria (Fernández F., 2005) por lo cual se le ha definido como uno de los pilares en las estrategias para logro de los Objetivos de Desarrollo del milenio (2003). En relación con estas dos orientaciones, es posible encontrar dos versiones contrapuestas; una de ellas es la que sugiere que el microcrédito, como un elemento de las microfinanzas, posibilita, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar por su cuenta proyectos laborales que les incrementen sus ingresos⁶⁰ (Martínez C., lee a Zeller, 2001) y el consumo de las familias pobres, mejorando el nivel de nutrición (Martínez C., lee a Zeller Tinker 2000, McGuire y Conroy 2000) y favoreciendo los procesos de inclusión de las y los usuarios (González-Vega y Villafani, 2004; FINRURAL⁶¹). La Estrategia Global para el año del microcrédito 2005 se apoya, entre otros argumentos en que:

⁵⁷ Tavernier Estrada José Alberto, Teoría General de Crédito Bancario, Universidad Abierta, <http://www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/T/Tavernier%20Jose-Credito%20bancario.htm>, consultada: 22 de agosto de 2007

⁵⁸ <http://es.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito>, consultada: 7 de septiembre de 2007

⁵⁹ Marco Conceptual de la Estrategia Global para el Año del microcrédito 2005, Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio; Diciembre 2003.

⁶⁰ <http://es.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito>, consultada: 2 de julio de 2007

⁶¹ <http://www.finrural-bo.org/tallerempoderamiento/default.htm>, consultada: 7 de septiembre de 2007

“El microcrédito y la microfinanciación afectan de manera positiva a los individuos y los hogares y fortalece las economías invirtiendo en la capacidad productiva de las comunidades locales. ...facilita la inclusión de las personas pobres en los flujos económicos, apoyando el crecimiento de mercados locales y extendiendo oportunidades económicas a través de nuevos empleos, inversiones e infraestructura. ...ayuda a empoderar a los desposeídos económicamente al incrementar sus opciones y aumentar la confianza en sí mismos a través de la mayor participación económica. (Y sobre todo, impacta en) la reducción de la pobreza y el proceso de desarrollo social y humano.”

(Año del Microcrédito 2005; marco conceptual, pp: 67)

En contraparte, se concibe al microcrédito sólo como una política de expansión del capitalismo global, encaminada a vaciar las responsabilidades políticas e institucionales de los gobiernos, e incluso, se le vincula con instrumentos pensados por y para los ricos, capaces de generar espacios clientelares, de dependencia y control sobre grupos vulnerables (Gómez, 2005).

De manera complementaria, otras opiniones, como la de Muñoz, et al (2006) cuestionan el papel de las microfinanzas, y en particular al microcrédito, como instrumento para superar la pobreza, asociándolo más bien con una industria eminentemente utilitarista. Sostienen ese cuestionamiento con el argumento de la ausencia de evidencias reales y con base en estudios que demuestren tal relación. Si bien es cierto que en un inicio (en la década de los 80s y 090s), fueron ONGs las que incursionaron en actividades microfinancieras sin fines de lucro, luego de observar el increíble potencial y la capacidad de recuperación, se generó una industria cuyo fin se guiaba por la rentabilidad financiera, explotando además “los recursos de los inmensos subsidios que organismos multilaterales, gobiernos y fondos de inversión otorgan a la actividad” (Muñoz, et al, 2006-2).

Otra posición menos radical, y que engloba a todo el sector microfinanciero, asume que éste puede potenciar sus impactos si se le impulsa dentro un enfoque o estrategias más integrales; de políticas de desarrollo nacional, regional y local (Villarraga, 2006).

3.4 Teorías del ahorro

De entre las corrientes económicas neoclásicas que aluden al ahorro y a la acumulación de activos, destacan las hipótesis del ciclo de vida⁶² y la hipótesis del ingreso permanente⁶³; mismas que sugieren que los individuos y las familias operan bajo una lógica de las oportunidades de consumo de largo plazo, con lo que se explica el ahorro y el consumo en términos del ingreso futuro esperado.

La hipótesis del ciclo de vida asume que el consumo y el ahorro, se encuentra estrechamente relacionado con la etapa (edad) de la vida de cada individuo. De esta relación, se genera un patrón de ahorro no ahorro que se asemeja a una U invertida (\cap), a lo largo de la vida de las personas. Se entiende que, una persona o familia joven, manifiesta un ahorro negativo, dado su bajo ingreso y la construcción de patrimonio. En la siguiente etapa, el ahorro toma una orientación positiva, ya que es cuando se alcanza la estabilidad y es el momento en que empieza a ahorrar para su retiro. La tercera y última etapa se caracteriza, por el gasto del ahorro generado en la etapa previa, con lo que cobra una tendencia negativa.⁶⁴

Evidentemente, se trata de una hipótesis ajustada a la realidad de la población estadounidense, y los supuestos se adaptan más a las condiciones de una clase trabajadora, con los medios y las facilidades necesarias para constituir un patrimonio, tales como un trabajo e ingresos mínimos. En México y, principalmente en el medio rural, si bien es cierto que este patrón puede aplicarse para la generación de patrimonio en los hogares, lo cierto es que en la mayoría de los casos, el ahorro tiene lugar en las etapas más avanzadas de las personas y con una orientación hacia el progreso de los hijos. Una idea semejante, la ostentan los modelos de ahorro estabilizador, al suponer que el patrón de acumulación de activos en las personas y familias permanece más o menos constante hasta los 50 años.

La hipótesis del consumo permanente sostiene que el consumo en las personas está condicionado por la certeza de un ingreso a largo plazo. En otras palabras, mientras más asegurado (confianza) esté el ingreso de una familia en el largo plazo, mayor

⁶² Beverly y Sherraden (2001) leen a Ando y Modigliani, 1963; Modigliani y Ando, 1957; Modigliani y Brumber, 1954

⁶³ Beverly y Sherraden leen a Friedman, 1957.

⁶⁴ Ibid.

tendencia habrá hacia el consumo, dando por entendido que experimentará un menor ahorro. Aspecto que se revierte cuando las condiciones de ingreso en el largo plazo son inciertas, o cuando sólo se tienen incrementos temporales en el ingreso, (Beverly y Sherraden, 2001).

A las anteriores, se suman las teorías psicológicas y sociológicas que, básicamente se apoyan en el argumento sobre la variación de las preferencias, expectativas y aspiraciones de los consumidores, a partir de lo cual se encuentra determinado el ahorro. Esas preferencias obedecen (estímulo exterior) a cambios en el ambiente o en la información disponible. Complementando este argumento, las teorías de comportamiento, plantean que los individuos tienen la libertad para decidir (autoimponerse) sobre su respuesta ante los estímulos externos, ya sea para consumir, pedir prestado o ahorrar (Beverly y Sherraden, 2001).

De lo anterior, se desprende que las instituciones juegan un papel determinante en la generación de incentivos para promover el ahorro, como son los mecanismos de ahorro institucionalizados; la información financiera y la educación; incentivos de ahorro atractivos y; mecanismos facilitadores del ahorro⁶⁵.

En el marco de la discusión sobre las diversas teorías que tienen que ver con el financiamiento y el ahorro en los individuos, llama la atención que en los diversos foros para la definición de políticas que permitan la construcción de sistema financiero acorde a las características y con cobertura de la población más pobre de México desarrollados últimamente, evidencian una discusión sobre aspectos puramente técnicos de acceso al crédito, la ampliación del presupuesto y las descoordinación entre los programas e instancias de Gobierno destinadas a este fin, poniendo de manifiesto el supuesto que el tema de los efectos del financiamiento (en cualquiera de sus orientaciones) ha sido superado.

⁶⁵ Ibid

3.5 La teoría económica en el desarrollo.

Indudablemente que la vasta literatura existente hoy día en torno al financiamiento, se deriva de las teorías de corte económico, mismas que, implícitamente están orientadas hacia el crecimiento y el desarrollo de las naciones. Se entiende entonces que, prácticamente todos los planteamientos teóricos, hacen referencia al papel del estado en la implementación de estrategias y acciones a fin de brindar solución a los problemas económicos y sociales y hacia el logro de mejores niveles de vida en la población.

Al abordar el tema de los servicios microfinancieros como instrumentos detonadores del desarrollo, como se refleja más adelante, existe un excedente acumulado de literatura sobre desarrollo, pero que desafortunadamente, no se ha reflejado en el verdadero abatimiento de la pobreza y miseria que aqueja al mundo (Becerril y Sampayo, 2004).

Desde finales del siglo XIII, surgieron planteamientos teóricos relevantes, en alusión al desarrollo, como parte de la *Teoría social clásica*, figurando entre sus principales precursores a Adams Smith, Karl Marx, Émile Durkheim y Max Weber (Preston, 1999).

Ante esta situación y como producto de una observación detallada de las economías que fracasaban con la adopción de la tesis keynesiana, surge un grupo de teóricos anti-keynesianos que proponían como solución que en vez de reactivar el crecimiento por el lado de la demanda, el crecimiento debe reactivarse por el lado de la oferta, lo que implica, que la política económica de un país, debe evitar el déficit de gasto público y favorecer la inversión de capital en todas sus modalidades.

En consecuencia, plantea que la intervención del estado sólo debe reducirse a cuatro funciones esenciales: La defensa nacional; garantizar la paz interna; vigilar la aplicación de las leyes e impartir justicia,⁶⁶ y sumada a ocho planteamientos más que hace esta política, evidentemente tiende a identificarse con el neoliberalismo. Mismo,

⁶⁶ Ibid.

que de igual forma al modelo keynesiano, no se visualiza como una solución efectiva y definitiva a la pobreza en los países pobres.

Se puede percibir en los dos planteamientos anteriores, que el crecimiento económico (correctamente controlado) es una condición necesaria para reducir la pobreza y mejorar las condiciones de vida, pues casi siempre aumenta el empleo, el número de horas trabajadas y la paga líquida de mano de obra no calificada. En ello coinciden el BID y el expresidente de la república, Ernesto Zedillo: “el desarrollo es un concepto muy amplio e integral, pero pasa necesariamente por el crecimiento económico. Este es un medio primordial para alcanzar muchos de los fines del desarrollo”.⁶⁷

Como alternativa para alcanzar tal fin, la estrategia para reducir la pobreza e impulsar el desarrollo de las comunidades, consiste en focalizar recursos y esfuerzos junto con los gobiernos de los países hacia un crecimiento económico a través del aumento de las oportunidades de ingresos para los pobres, creando trabajos nuevos y más productivos, principalmente en el sector privado, que pueden ser desempeñados por trabajadores no calificados o aumentando las remuneraciones de los pobres.⁶⁸

En cuanto a la pobreza urbana, se plantea la necesidad de apoyo a las microempresas, al representar una estrategia de crecimiento basada en el uso intensivo de la mano de obra, no obstante, esta estrategia se ve limitada por la carencia de acceso al crédito, financiamiento y capacitación (conocimiento). En este sentido, también resalta la importancia de la inversión en infraestructura y apoyo a las exportaciones.

Un segundo componente de la estrategia de lucha contra la pobreza consiste en la formación de capital humano, mediante el impulso a la educación y la salud.

La educación contribuye a la reducción de la pobreza al disminuir la oferta de mano de obra no calificada, con la cual, cuando hay empleos, se aumentan los salarios

⁶⁷ Ernesto Zedillo Ponce de León, Sexto y último Informe de Gobierno, 1º de septiembre del 2000. <http://zedilloworld.presidencia.gob.mx/Informes/6toInforme/>

⁶⁸ Estrategia para reducir la pobreza, BID, Washinton, D. C. Marzo de 1997. No SOC-103.

medios, aumenta la productividad, generando las perspectivas de importaciones y de mayores tasas de crecimiento, con lo que se logra una distribución más equitativa del ingreso dada la mejora del capital humano.

La salud mejora la productividad y la capacidad de aprendizaje de las personas. En este sector la tarea fundamental del gobierno es el financiamiento de los servicios de salud y las intervenciones en beneficio de la comunidad⁶⁹.

3.6 Microfinanzas y desarrollo

Como se ha expuesto en apartados anteriores y, como se argumenta a continuación con referencias documentales, son más los estudios sobre microfinanciamiento que sustentan impactos positivos en la población que hace uso de estos instrumentos de ahorro y crédito.

De hecho, existen numerosos estudios de evaluación de impacto de las microfinanzas que apoyan fehacientemente sus impactos positivos. A su vez, los profesionales de las microfinanzas pueden proveer variadas anécdotas sobre como se han transformado las vidas de hombres y mujeres a través del simple acceso al crédito o ahorros (Simanowitz, et al., 2004), tal es el caso de Robinson (2004) que dedica un apartado especial para exponer experiencias (“voces de los clientes”) de diversos usuarios de servicios microfinancieros en distintos países.

“Sus historias ilustran las muchas formas en que los servicios Institucionales de crédito y ahorro han ayudado a estas personas a expandir y diversificar sus empresas, a incrementar sus ingresos, a mejorar su calidad de vida para ellos y sus dependientes y a crear empleos para otros.”

–Robinson, 2004, p.102

A esta posición se suman muchos de los informes de importantes programas orientados a impulsar esta industria. Un ejemplo latente en México lo constituye el PRONAFIM, mismo que dedica un apartado especial en su sitio web para la

⁶⁹ Ibid.

presentación de experiencias positivas derivadas del uso del microcrédito⁷⁰. Y así, diversas entidades microfinancieras dedican apartados en sus sitios web para resaltar los beneficios del microcrédito, principalmente, en sus clientes.

En este contexto, encaja uno de los nuevos esquemas para recuperar la dimensión ética y humana de las actividades económicas y establecer así nuevos principios para la puesta en práctica de modelos económicos alternativos al capitalismo neoliberal, como es el caso de la Economía Solidaria (ES), dentro de la cual, desatacan las Microfinanzas como un importante elemento de la estrategia de Dinamización Social de las Economías Locales (DSEL), cuyo objetivo es el incremento de la renta familiar y, por tanto, del bienestar de las personas (Fernández F., 2004).

A este enfoque de economía solidaria se suma el sistema de Banca Ética, impulsada en Italia desde la década de los 90's y la cual supone la existencia de un "banco colaborador como punto de encuentro entre los ahorradores que comparten la exigencia de una más consciente y responsable gestión de su dinero y la iniciativa socio-económica que se inspira en los principios de un modelo de desarrollo humano y social sostenible"⁷¹. De esta forma, el Banco se orienta por dos objetivos básicos; Financiar actividades económicas que tengan un impacto social positivo y Obtener beneficios garantizando su viabilidad económica. Otra de sus características es su orientación hacia aquellas personas que no tienen acceso al crédito convencional que otorga la banca comercial (Alsina y Llobet, 2002). Todos estos elementos y, en mayor medida este último, los comprenden las instituciones microfinancieras, con la diferencia institucional que las distingue de los bancos tradicionales.

De esta forma, las microfinanzas han mostrado, o al menos así lo exponen cientos de estudios realizados por especialistas, ser uno de los instrumentos más eficientes en el abatimiento de los problemas de pobreza. De hecho, a nivel mundial y, sobre todo en los países en desarrollo, se han definido programas de microcrédito como

⁷⁰ www.pronafim.gob.mx, consultada: 13 de julio de 2007

⁷¹ La Idea y Principios de la Banca Ética, <http://www.bancaetica.com>, 22 de agosto de 2007

una estrategia de combate a la pobreza, a través de los gobiernos y de organismos de cooperación internacional (Villalobos et. Al. 2003).

No obstante, es de reconocerse lo expuesto por González y Villafani (2004), en congruencia con Robinson (2004) al afirmar que “las microfinanzas no son una panacea en el alivio de la pobreza.

Dado que la tesis del presente estudio pone como centro de análisis un instrumento (las microfinanzas) con potencial para mejorar las condiciones de vida de la población que las usa, como una forma de desarrollo, se hace imprescindible precisar la concepción del desarrollo mismo. Es aquí, donde surge un primer problema por resolver, pues abordar el análisis del desarrollo lleva implícito toda una serie de dificultades, dada la complejidad del concepto. Es por ello que se ha dedicado un apartado especial para llegar a una definición que guíe el enfoque de este estudio.

3.7 El debate: financiamiento comercial o subsidio como instrumento efectivo de combate a la pobreza.

En todo el desarrollo del documento, se ha venido retomando el debate en torno a los impactos que los servicios microfinancieros, y específicamente el microcrédito, tiene en la población que lo usa. Un hecho evidente es que la mayoría de los estudios apoyan el argumento de que el crédito es benéfico para sus usuarios. Nuevamente, Robinson reafirma esta aseveración en su “revolución microfinanciera”.

...los servicios financieros son importantes porque satisfacen diversas necesidades económicas: permiten la inversión y acumulación de los ingresos, así como el mejoramiento del nivel de vida. Además...(son) un mecanismo poderoso para promover entre los pobres la confianza en sí mismos. A nivel internacional, estudio tras estudio ha confirmado que las familias pobres con acceso a servicios financieros formales se alimentan mejor, mantienen a sus hijos en la escuela por más tiempo, reciben mejor servicio médico y habitan en viviendas mejores que aquellas familias que no cuentan con estos servicios. ...los servicios financieros son un elemento estratégico que vértebra, lubrica y da soporte a las acciones tendientes a lograr, fomentar y sostener el desarrollo local.

–Robinson (2004), p. 37.

Sin embargo, contrario a este planteamiento, también hay quienes cuestionan el papel de los servicios financieros otorgados a los pobres, sobre todo para el caso específico de los microcréditos. Uno de los aspectos más cuestionados tiene que ver con las elevadas tasas de interés que manejan. De hecho, hay quienes sugieren observar la “otra cara del microcrédito”⁷²; analizar los casos en los que este instrumento apenas deja a las y los usuarios en las mismas condiciones en que se iniciaron en el programa, mientras que la institución que proporciona el servicio siempre opera bajo una lógica utilitarista. El peor de los casos es cuando se observan efectos contraproducentes en sus condiciones de vida y “contribuyen a un empobrecimiento mayor” (Johnson y Rogaly, 1997; 124), cuando, por atender las exigencias de la institución, se ven en la necesidad de deshacerse de su limitado patrimonio (bienes muebles) y, por si fuera poco, se deteriora su estado psicológico y de imagen frente a la sociedad.

Una de las pioneras en el estudio de las finanzas populares en México; Mansell Catherine C. (1995), subraya la importancia de la viabilidad financiera como premisa para su continuidad y para cumplir con su cometido (ayudar a los pobres). Criticando la intervención del Estado –a través de subsidios y la regulación de tasas de interés, principalmente como un elemento que distorsiona el mercado, promueve la ineficiencia, contribuye a aumentar la distribución inequitativa del ingreso y socava la viabilidad institucional. Aunque no por ello desacredite la existencia de los subsidios, al proponer su uso en la formación de capital inicial de programas e instituciones, en capacitación, en software y en asistencia técnica requerida. Un contraargumento a esta propuesta tiene lugar justamente en Bolivia, lugar de origen y sede del Banco Solidario (Banco Sol); una de las instituciones microfinancieras más exitosas en América Latina en términos de sostenibilidad y cobertura. Este movimiento condena el lucro inmoderado por parte de las instituciones que se originaron a partir de

⁷² Concepto expuesto por Hidalgo Buenaventura (2005) en 18 de la edición impresa de Pueblos, septiembre de 2005, pp. 56-58; y en Chronique Féministe n°71-72 (febrero-marzo 2000, revista belga) y en Les Cahiers Marxistes. Consulta web: <http://www.creatividadfeminista.org/articulos/microcredito.htm> consultada: 20/abril/2007.

donaciones y subsidios y, que posteriormente desarrolla y presta un servicio por el cual cobra tasas de interés más altas que las del mercado.

“...(el crédito) es un lindo negocio para los involucrados (entidades que otorgan créditos a los pobres) que en muchas ocasiones fueron parte del gobierno,... en algunos casos a costa de la sangre, sudor y lágrimas de los pobres, que en la actualidad siguen manifestándose para que les condonen intereses. En síntesis es un buen negocio de las financieras”⁷³

A ella se suman movimientos y organizaciones, como POLEAS⁷⁴, de la cual, uno de sus principales exponentes sugiere que:

Lo curioso del caso del microcrédito es el fracaso del paradigma que dice que “todo pobre, con crédito y capacitación adecuada, puede transformarse en un emprendedor”, deja montada en la región una industria lucrativa que capta inversiones de distintas partes del mundo, pero a la vez absorbe inmensos recursos provenientes de créditos de fomento y subsidios otorgados por los Estados y por los organismos financieros multilaterales”.⁷⁵

Agregado a la dudosa legitimidad de utilizar recursos destinados al desarrollo para subvencionar un negocio que no produce resultados palpables en esa dirección, se suman los altos costos que se pagan por esos servicios micro financieros, y que muchas veces eleva el precio del producto a niveles incompatibles con cualquier proceso de acumulación que un mercado pudiera permitir (Pauselli, 2005).

Desde hace más de una década, González Vega (1996) ya venía abordando este tema, al proponer la modificación y abandono de los esquemas asistencialistas y proteccionistas promovidos por programas financieros estatales. Ello, a través de reconversión (organizativa y crediticia) de los intermediarios financieros, la revisión legal y del fortalecimiento institucional con el apoyo de agencias internacionales. “La expansión de la frontera de las microfinanzas no se podrá lograr mientras los costos

⁷³Ledesma L., citado por David Ticona Balboa, activista social y secretario general de la Asociación de Pequeñas Unidades Productivas, con sede en El Alto, Bolivia. <http://bolivia.indymedia.org/es/2004/08/11464.shtml>, consultada: 25 de junio de 2006

⁷⁴ Organización Poleas - 1999/2006, Dedicada desde 1999 a apoyar profesionalmente a diversos actores sociales involucrados en procesos cuyo sentido principal sea la construcción de equidad, facilitando más posibilidades de acción a quienes no las tienen, o las tienen de manera muy limitada. <http://www.organizacionpoleas.net/>

⁷⁵ Ibid

operativos de prestar los servicios demandados por la clientela meta sean prohibitivos” (Ibid. P. 121.)

Por su parte, Johnson y Rogaly (1997), asumen una posición más neutral al sugerir que tanto como la sustentabilidad, las instituciones⁷⁶ deben buscar mecanismos o estrategias (organizativos y estructurales) que les permitan adoptar un carácter social (reducción de la pobreza), evitando convertirse en “nuevas explotadoras” (leer a Ruthenford, 1995) y de concentrarse en hacer mejor lo que hacen en lugar de tratar de convertirse en bancos (citan a Dichter, 1996). Para lo cual implica, además, comprender lo que ya existe y definir estrategias acordes a las circunstancias locales.

Una de las más prestigiadas investigadoras y con experiencia en el campo de las microfinanzas es Robinson (2004), quien predica una visión totalmente comercial y de gran escala para esta industria, arguyendo que sólo a través de la sostenibilidad de las instituciones (microfinancieras) será posible cubrir (cobertura) los vacíos de una demanda inminente. Lo que implica operar recuperando los costos de operación y riesgo sin subsidio que le genere ganancias que le permitan expandirse y atender a más y más clientes. Cosa que el subsidio no puede hacer, dado su carácter limitado e irrecuperable; ello sin mencionar el grave problema de corrupción que con mucha frecuencia se presenta en este esquema, además de las distorsiones que causa en el mercado financiero (Mansell, 1995). Pero, esos costos financieros alguien tienen que cubrirlos; los propios usuarios, como se discute en el artículo “El luminoso porvenir del micro-crédito”⁷⁷. Eh ahí la respuesta posible a la pregunta de ¿quién está pagando el costo de la sostenibilidad, rentabilidad y la cobertura de las microfinanzas?

Robinson, al igual que Mansell, tampoco descarta el uso del subsidio como alternativa de alivio a la pobreza, sólo que en este caso, propone que su uso sea exclusivo para aquella población que vive en pobreza extrema; con necesidades

⁷⁶ Refiriéndose específicamente a ONG's.

⁷⁷ Chronique Féministe n°71-72 (febrero-marzo 2000, revista belga) y en Les Cahiers Marxistes. <http://www.creatividadfeminista.org/articulos/microcredito.htm> Consulta: 20/abril/2007.

prioritarias como la alimentación y agua, vivienda, medicamentos, capacitación técnica, empleo y reubicación. Sector de la población que corresponde ser atendido por el estado, donantes, ONG's, e instituciones de beneficencia (Robinson, 2004;22). A decir de Gutiérrez (2004), es posible (condicionalmente) que el sector de las microfinanzas pueda desempeñar un papel de alivio de las condiciones de pobreza,⁷⁸ ya que el acceso al crédito puede mejorar la productividad y la incorporación tecnológica del sector agrícola, y de esta manera contribuir al desarrollo productivo del sector. El microcrédito tiene consecuencias benéficas sobre la reducción de la pobreza. “El mecanismo de operación es que el microcrédito rural permite aumentar las oportunidades de mercado y productivas de los agricultores y de las actividades rurales, con lo cual los ocupados en los sectores rurales pueden mejorar su productividad y, por ende, sus ingresos y de esta manera reducir sus niveles de pobreza.”

A los planteamientos a favor de un mercado financiero libre, se suma la opinión de Brambila (2006) quien a través de un ejercicio prueba y califica al subsidio⁷⁹ como un estímulo perverso que sólo conduce a la ineficiencia de las empresas y que, por su carácter “dirigido” a actividades o proyectos de bienes y servicios que no agregan valor, sumado a la falta de instrumentos de supervisión eficientes. Es mínimo el apoyo que se invierte en la capitalización del sector (agrícola); empleándose, en el mayor de los casos, en capital de trabajo, gasto corriente y gasto familiar (Brambila, 2006;318).

Una propuesta interesante surge de _ -donde el autor sugiere reevaluar las estrategias y políticas de Seguridad Alimentaria – refiriéndose específicamente a las microfinanzas– para áreas urbanas, separando papeles de los ámbitos público y privado; para la creación de programas urbanos; debe cuidarse la diferenciación de los programas crediticios en los beneficiados, ya que, éstos tienden a adoptar una postura de no pago, en cuanto perciben que el Gobierno está de por medio; no así frente a la banca comercial. Por lo que si el Estado decide contribuir al desarrollo por

⁷⁸ En el caso aplicado a las condiciones de América Latina

⁷⁹ Refiriéndose específicamente al financiamiento del sector agropecuario.

medio de programas de impulso y fomento del sistema microfinanciero, como es el caso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario en México (*PRONAFIM*), debe hacerlo de forma discrecional y sin tener contacto directo con los beneficiarios, para evitar desequilibrios entre las y los usuarios y los agentes microfinancieros (Belkin, 2004).

3.8 El papel del Estado en el Desarrollo; enfoque teórico.

El enfoque de desarrollo basado en un instrumento como lo son las microfinanzas, constituye una de las acciones de carácter auténticamente capitalistas que tratan de revertir los problemas sociales (pobreza, migración, etc.) que el propio sistema ha generado. Desde una perspectiva más radical, algunos críticos las han calificado como:

“un instrumento capitalista por excelencia aparece como remedio privilegiado para superar la gran lacra que el propio capitalismo ha creado o, al menos, en las versiones menos anticapitalistas, no ha logrado erradicar: la gran extensión de la pobreza mundial.”

–Buenaventura, Revista Pueblos (2005), no 18. p. 56.

De este modo, las microfinanzas armonizan con el modelo neoliberal basado en los supuestos que sugieren las teorías ortodoxas; la existencia de un Estado pasivo, ya que el mercado libre constituye el mejor mecanismo que favorece el desarrollo y la distribución del ingreso de forma eficiente, con lo que da prioridad a acciones de recorte del gasto social, la privatización de los servicios públicos, la apertura deliberada de las fronteras comerciales y a la inversión extranjera y la reducción de subsidios al sector primario principalmente, principios que chocan con la teoría de la dependencia (Campos, 1995 - Encarta 2002).

Uno de los autores que más influencia ha tenido en los planteamientos asociados al desarrollo de los países capitalistas, es el economista John Maynard Keynes con su modelo conocido en la actualidad como neokeynesiano. Este modelo, fue adoptado en México, a partir del régimen de Miguel Alemán Valdés hasta el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz. Mismo que tiene como principios fundamentales para el

gobierno: procurar una justa distribución del ingreso nacional y un mejoramiento continuo de los niveles de bienestar de las clases populares⁸⁰.

Una posición más radical, la expone Rionda (2005) al retomar en su obra elementos de la Economía del Bienestar Clásica y su lógica del máximo nivel de bienestar individual. En el cual el Estado sólo atiende aspectos que garanticen el orden social de lo justo, lo equitativo y lo igualitario, por medio del Derecho (medición y regulación del mercado; aplicación de la Ley).

“...son las ambiciones de las personas durante la realización de sus vidas las que causan el crecimiento económico, como un sistema que suma un gigantesco número de empresas derivadas de las personas en cuanto su capacidad de ambicionar... Y en ello, la interacción de personas conlleva la competencia entre ellos: el mercado.”

–Rionda (2005)

Pero como se expuso al principio de este apartado, actualmente se están planteando nuevos esquemas para recuperar la dimensión ética y humana de las actividades económicas y establecer así nuevos principios para la puesta en práctica de modelos económicos alternativos al capitalismo neoliberal, como es el caso de la Economía Solidaria (ES), dentro de la cual, destacan las Microfinanzas como un importante elemento de la estrategia de Dinamización Social de las Economías Locales (DSEL), cuyo objetivo es el incremento de la renta familiar y, por tanto, del bienestar de las personas .

“la DSEL impulsa como **línea estratégica fundamental:** *el desarrollo de las capacidades económicas locales*, lo que permitirá que los sujetos y colectivos pobres y excluidos mejoren las condiciones de participación en los mercados, acceso a los créditos, a las tecnologías de producción y de procesamiento de las materias primas, así como la incorporación y participación activa en los procesos locales de desarrollo.”

Fernández F.,B.- Ayuda en Acción, 2005, p.3.

No obstante, existen planteamientos que rechazan por completo un esquema de desarrollo basado en instrumentos económicos-progresistas y que, de hecho, atribuyen los problemas de pobreza a nivel mundial al sistema de producción prevaleciente; al propio capitalismo. Por el contrario, arguyen que el sistema imperante ha venido a agudizar este y otros problemas colaterales, generando desigualdades abismales entre países e incluso, entre las propias personas

⁸⁰ Anónimo, La Economía y la Política en la Última Década del Siglo, julio de 1999 (citado por Becerril y Sampayo, 2004, pp. 40)

conciudadanas. Lo anterior, producto de uno de los principios básicos del mismo sistema, que se erige sobre la acumulación del capital (Encarta, 2000), lo cual ha generado la concentración de riqueza en unos cuantos y el hundimiento (empobrecimiento) de una gran mayoría.

De hecho, sigue vigente el debate de las responsabilidades del estado en alivio de la pobreza. En este mismo tenor cobra importancia el papel de los subsidios como una forma de brindar liquidez a los beneficiarios, ya sea que sean empleados en bienes de consumo o bien como inversiones en actividades productivas que les permitan potenciar sus niveles de vida.

3.9 El concepto de desarrollo

Como puede apreciarse, el desarrollo por si mismo, es un concepto muy complicado, ya que se trata de un concepto dinámico. Al igual que otras terminologías, su significado esta en función del lenguaje y estado evolutivo de un determinado grupo social, además del substratum de la persona que lo emplea⁸¹ y de hecho, las aseveraciones cambian con el paso del tiempo.

Como afirma Gallego, mas que una palabra, “el desarrollo se convierte en una idea-fuerza con implicaciones progresistas (avance)”.

Es probable que el concepto que hoy tenemos de desarrollo, el día de mañana difiera o por lo menos comprenda o incluya nuevos elementos (el rol del hombre en un contexto de una sociedad feminista, por decir algo.). Recordemos, que hasta hace unos años (1997 finales de la década de los 80's) el desarrollo aun no consideraba la variable de sustentabilidad⁸² y, mas recientemente se ha incluido el concepto de desarrollo de capacidades o potencialidades por el premio Nobel de Economía 1998;

⁸¹ José A. Galledo Credilla, Significación del concepto de desarrollo, CIHEAM, Options Mediterraneennes; <http://ressources.ciheam.org/om/pdf/r08/CI010391.pdf>, consultada el 12 de enero de 2007.

⁸² La primera vez que se plantea este concepto es en el Reporte Brutland de la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo (WECD 1987), citado por Lrishnamurthy, Marcelino Avila, Agroforestería Básica, Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, México, 1999;15.

Amartia Sen, concepto que a la fecha lo retoma la Organización de la Naciones Unidas y al que además se han sumado aspectos como la igualdad o equidad de género y el empoderamiento para el caso particular de las mujeres.

El término desarrollo tiene diferentes connotaciones, así por ejemplo, se habla de desarrollo económico, desarrollo social o desarrollo humano, desarrollo industrial, desarrollo urbano, desarrollo rural; también se emplea para contextos distintos, como en el caso del Plan Nacional de Desarrollo, estrategias regionales de desarrollo, programas de desarrollo, etc., en México existen incluso, leyes especializadas en determinadas áreas, tenemos la Ley de Desarrollo Social y la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

Con todo, existe la necesidad de precisar el objeto de estudio –en el que se pretende promover el desarrollo– atendiendo las dimensiones, sea económica, social, humana, productiva, etc. No obstante, cuando el concepto de desarrollo se emplea como estrategia o plan para una comunidad o región, éste suele integrar más de una dimensión. Por ejemplo, en el Plan Nacional de Desarrollo no especifica que su objetivo sea exclusivamente el desarrollo económico o social. De hecho, el Plan Nacional de Desarrollo actual (2007-2012) comprende cinco ejes rectores: 1) Estado de Derecho y seguridad; 2) Economía competitiva y generadora de empleos, 3) Igualdad de oportunidades, 4) Sustentabilidad ambiental y, 5) Democracia efectiva y política exterior responsable. No obstante que se erige sobre el Desarrollo Humano sustentable, como premisa básica para el desarrollo integral del país⁸³.

La SEDESOL adopta el término para referirse a un proceso mediante el cual se amplían las capacidades y opciones de las personas y comunidades a efecto de que puedan ejercer con mayor plenitud su libertad para elegir y desplegar un proyecto de vida⁸⁴. En este sentido, la LGDR precisa claramente los “...derechos para el desarrollo social (dados por) la educación, la salud, la alimentación, la vivienda, el disfrute de un medio ambiente sano, el trabajo y la seguridad social y los relativos a

⁸³ Plan Nacional de Desarrollo, 2007-2012.

⁸⁴ Sergio Soto Pirante, Subdirector de desarrollo social y humano; SEDESOL, Seminario Internacional de Desarrollo Rural y Sector Agroalimentario: estrategias de futuro, 23-25, marzo de 2006.

la no discriminación en los términos de la Constitución...” (Art 6, LGDR); derechos que en el art 11, se establecen como objetivos de la Ley en cuestión, a través de diversas estrategias⁸⁵.

Complementariamente, el Art 3º de la misma ley determina los principios a los que se subordina su implementación, los cuales son: la libertad, la justicia distributiva, la solidaridad, la integralidad, la participación social, la sustentabilidad, el respeto a la diversidad y libre determinación, la autonomía de los pueblos indígenas y sus comunidades y la transparencia.

Sin duda, la creación la Ley General de Desarrollo Social en el año 2004 ha sido un gran logro para México. Y el comentario, no es por el documento en si, si no por el contenido y las grandes expectativas, objetivos y retos que se plantea en materia de desarrollo con todas sus implicaciones. Evidentemente que el desarrollo es un concepto muy complejo y, sobre todo, un proceso que exige más que una legislación para su conquista. En él intervienen múltiples factores de índole interna y externa a la realidad del país, tal y como trata de explicarse en lo consecutivo.

La Ley de desarrollo Rural Sustentable concibe al bienestar Social como la Satisfacción de las necesidades materiales y culturales de la población incluidas, entre otras: la seguridad social, vivienda, educación, salud e infraestructura básica; (art. 3, inciso VI). Y un concepto imprescindible en ordenamiento es el Desarrollo Rural Sustentable, entendido como el mejoramiento integral del bienestar social de la población y de las actividades económicas en el territorio comprendido fuera de los núcleos considerados urbanos de acuerdo con las disposiciones aplicables, asegurando la conservación permanente de los recursos naturales, la biodiversidad y los servicios ambientales de dicho territorio (art. 3, inciso XIV)⁸⁶.

Un aspecto a destacar en el uso del concepto de desarrollo, es precisamente para referirse y calificar a las distintas naciones en función de estándares o indicadores

⁸⁵ Ley General de Desarrollo Social, Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 2004.

⁸⁶ Ley De Desarrollo Rural Sustentable, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 7 de diciembre de 2001, última reforma DOF 02/02/07.

establecidos por organismos internacionales⁸⁷, de entre los cuales destaca la organización de las Naciones Unidas (ONU), misma que emplea cuatro categorías para los países: mundial, regional, por nivel de desarrollo humano y por ingresos.

Principales clasificaciones mundiales. Los tres grupos mundiales son: *Países en desarrollo, países de Europa oriental y de la CEI y países miembros de la OCDE.* Estos grupos no son mutuamente excluyentes. (Si se replazara el grupo de la OCDE por el grupo de países de altos ingresos de la OCDE se obtendrían grupos mutuamente excluyentes; véase la clasificación de los países). A no ser que se indique lo contrario, la categoría *mundial* abarca el universo de 173 países que figuran en los cuadros de indicadores principales.

Clasificaciones regionales. Los países en desarrollo se clasifican además en las regiones siguientes: Estados árabes, Asia oriental y el Pacífico, América Latina y el Caribe, Asia meridional, Europa meridional, África al sur del Sahara. Esta clasificación regional se ajusta a las Direcciones Regionales del PNUD. Una categoría adicional es la de los países *menos adelantados*, según la definición de las Naciones Unidas (UNCTAD 2001).

Clasificaciones del desarrollo humano. Se clasifican todos los países en tres grupos atendiendo al nivel de desarrollo humano: alto desarrollo humano (con valores del IDH, 800 y superiores), desarrollo humano medio (0,500-0,799) y desarrollo humano bajo (menos de 0,500).

Clasificaciones según el ingreso. Se agrupan todos los países según el ingreso atendiendo a las clasificaciones del Banco Mundial: Ingreso elevado (PIB per cápita de más de 9.266 dólares en 2000), ingreso mediano (756 a 9.265 dólares), e ingresos bajos (755 dólares o menos).

– Indicadores Del Desarrollo Humano
Nota sobre las estadísticas en el Informe de
Desarrollo Humano, ONU (2002)

Bajo este enfoque, de acuerdo a la clasificación según el índice de desarrollo humano, los países más desarrollados en orden descendente son Noruega, Suecia, Canadá, Bélgica y Australia; ocupando México el lugar número 53, con lo que se ubica por debajo de otros países latinoamericanos, como Argentina (36), Chile (38), aunque, por encima de países como Bolivia (115), Guatemala (118) y Haití (154). Este elemento evidencia la heterogeneidad, o mejor dicho, la brecha de desigualdad entre los países latinoamericanos (Programa de las Naciones Unidas, 2007)⁸⁸.

⁸⁷ Rionda (2005) hace referencia a organismos internacionales multilaterales tales como son la Organización de las Naciones Unidas, la UNESCO, la UNCTAD, las Comisiones Económicas Regionales tales como la CEPAL, la CEPE o la CEPA, y tantos acuerdos internacionales de tipo comercial como el NAFTA o el ALCA, el CARICOM, la CEE, o bien de tipo financiero internacional como el FMI y el BM que, en esta misma lógica, determinan el derecho de competencia económica internacional.

⁸⁸ <http://www.undp.org/spanish/>; visitada; 2-Sep-07

Uno de los indicadores más empleados para determinar escalas de desarrollo se obtiene, precisamente a partir de un indicador económico por excelencia; El Producto Interno Bruto (PIB), mismo que hace referencia al valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios finales de un país durante un período de tiempo, establecido ya sea por el precio de los factores o por los precios de mercado⁸⁹. Sin embargo, regularmente, el término se emplea de forma generalizada, pues cuando se emplea este indicador para afirmar que EE.UU. es el país más desarrollado, se entiende que éste tiene los más altos índices de PIB, de salud pública, seguridad alimentaria, posee los más altos niveles de escolaridad y existen un coeficiente de distribución del ingreso más o menos bajo⁹⁰; en contraparte, al hablar de un país sudafricano; Nigeria o Uganda, por ejemplo, (países menos desarrollados) se tiende a relacionarlo o definirlo como una sociedad pobre, con escasez de alimentos, insalubre, con deficiencias en infraestructura productiva (medios de comunicación; carreteras, electricidad, telefonía), etc., y, aun cuando muchos de los indicadores sean predecibles, también se presta a confusión. Es por ello que se han incorporado indicadores, ya que esas designaciones, a decir de la ONU (2002) no expresan necesariamente un juicio acerca de la etapa de desarrollo en que se halla un país o una zona determinada, sino que son clasificaciones utilizadas por diversas organizaciones con fines prácticos. Por lo tanto, esas variables no necesariamente son excluyentes entre los mismos países.

En virtud de que el presente estudio, en un intento por medir el efecto que las microfinanzas han tenido en cuanto a la distribución de roles y tareas entre hombres y mujeres dentro y fuera del contexto familiar, así como en la paridad de oportunidades de desarrollo, en la toma de decisiones de forma libre y la participación social (dentro y fuera de la familia); a continuación se retoman brevemente algunos elementos que han venido a complementar la definición del desarrollo, sobre todo desde la perspectiva del desarrollo humano. Cabe señalar que esta tarea no pretende pasar por alto la enorme polémica que existe en torno a la

⁸⁹ Wikipedia; la enciclopedia libre. http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_Interno_Bruto; actualizada: 24 feb 2007, consultada: 27 feb 2007.

⁹⁰ Aunque ello no merece obviar aspectos de gran impacto, como que ocupa primeros lugares en generación de contaminantes a nivel mundial, o que es de opinión popular el rechazo de su política expansionista y coercitiva.

efectividad de los microfinanzas, y particularmente el microcrédito, sobre las relaciones de poder desde la perspectiva de género. Antes bien, se suma al esfuerzo por conocer, si las hay, las correlaciones entre el uso de estos instrumentos (microfinanzas) y los niveles de empoderamiento y la participación social.

Uno de esos elementos es precisamente la sustentabilidad, que se impulsa a partir de la implementación de la Ley de desarrollo Rural sustentable y la cual ya se ha comentado. Otro de los elementos más novedosos y que erróneamente podría decirse que ha cobrado gran popularidad, cual si fuera una moda de inicios del milenio, es el empoderamiento.

3.10 Empoderamiento

En torno a los análisis efectuados sobre los efectos de las microfinanzas, ha cobrado importancia el tema del empoderamiento. Mismo que se erige como un concepto ligado, de facto, con el enfoque de género, esto es, se construye a partir de la intervención de la mujer. Ello se corrobora en la definición de Zapata (et al., 2004-18), para quienes el empoderamiento “es un proceso de cambio en el que las mujeres van ascendiendo al poder con el objetivo de lograr una transformación en las relaciones desiguales entre los géneros”. Como resultado de la complejidad del concepto, hay quienes lo dimensionan por su alcance; ámbito personal, familiar, empresarial (negocio), grupal o colectivo y comunitario⁹¹, mientras otras, como es el caso de Silva y Martínez (2004) dividen el concepto en cuatro componentes relevantes: como valor, como proceso, situado en un contexto y experimentado en diferentes niveles del agregado social.

El término empoderamiento, como tal no existe en el idioma español⁹², si no que es una adaptación del neologismo inglés empowerment, que se traduce como fortalecimiento.

Para Montero (2003-72), es "El proceso mediante el cual los miembros de una comunidad (individuos interesados y grupos organizados) desarrollan conjuntamente

⁹¹ Ibid

⁹² Lenguaje Ciudadano y usabilidad, Secretaría de la Función Pública; <http://www.lenguajeciudadano.gob.mx>; 23-jun-2007

capacidades y recursos para controlar su situación de vida, actuando de manera comprometida, consciente y crítica, para lograr la transformación de su entorno según sus necesidades y aspiraciones, transformándose al mismo tiempo a sí mismos".

Según *García P (2004)*⁹³ el empoderamiento es un concepto multidimensional; tiene que ver con las capacidades y habilidades para el desempeño personal y para la promoción de los intereses propios. Así pues, es un proceso participativo vinculado a lo público y a lo doméstico. Para esta investigadora, el empoderamiento va de la mano con el enfoque de género, y el fin último que se busca es la igualdad, como un estado superior de la equidad

En este mismo contexto la Dra. Malena de Montis⁹⁴, reitera el potencial de las microfinanzas en favor de la igualdad de género, el empoderamiento personal, económico y político de las mujeres, así como al mejoramiento en los niveles de vida al incrementar sus ingresos e incluso, su incidencia en el empoderamiento social-político cuando se complementa con otros servicios como la educación y asesoría especializada. Así lo confirman, en parte, Zapata et al (2004) al concluir que el microfinanciamiento incide, variablemente en los procesos de empoderamiento y autoconfianza y satisfacción personal.

Desde una posición menos optimista, Gómez (2005) contrario a los planteamientos previos, de entre sus diez tesis cuestionables sobre los microcréditos, supone que éstos, lejos de favorecer a las mujeres, aumentan las responsabilidades con las que de por sí cargan e intensifican las situaciones de abuso que se mantienen en muchas sociedades sobre todas ellas.

⁹³ Evangelina García Prince, Conferencia Magistral: Pautas Fundamentales Para La Incorporación Del Enfoque De Género Y Empoderamiento En Microfinanzas, En El Marco Del II Foro Centroamericano De Microfinanzas, Género Y Empoderamiento Derechos Y Oportunidades (Memoria Informe) 16 Y 17 De Agosto Del 2007, REDCAMIF, ASOMIF.
http://www.redcamif.org/uploads/tx_galileodocuments/MEMORIA_II_FORO_MICROFINANZAS_GENERO_Y_EMPODERAMIENTO_16-17_Ago_2007.pdf

⁹⁴ Ibid

3.11 Pobreza, aproximación conceptual

Congruente con los enfoques, organismos y regiones donde se aborde el tema de la pobreza, es posible encontrar un sinnúmero de acepciones que a este concepto se le han otorgado. A propósito hay quienes afirman que existe un superávit de estudios y generación de información al respecto, pero desafortunadamente, pese a todo ello, aún no se definen las líneas de acción que verdaderamente logren su abatimiento (Ander-Egg, 1982).

El término pobre, se conceptualiza como necesitado, menesteroso y falta de lo necesario para vivir o que lo tiene con mucha escasez. Y el sustantivo pobreza se define como necesidad, estrechez, carencia de lo necesario para el sustento de la vida.⁹⁵ Un estudio sobre la pobreza en México revela que dos terceras partes de la población afectada por este problema social, piensa que el bienestar consiste en contar con el mínimo de los satisfactores que son indispensables para la sobrevivencia, tales como los alimentos, salud, casa, etc. (Székely,2003). Este hecho coincide notablemente con lo expuesto en los dos primeros niveles (necesidades fisiológicas y de seguridad) de la teoría planteada por Abraham Maslow en su famosa Pirámide de las Necesidades que lleva su nombre.

De acuerdo a J. Boltvinik (2003), la pobreza generalmente se asocia con la carencia de bienes y servicios, con la insatisfacción de necesidades humanas básicas. El derecho a una vida digna es, sin duda, el derecho humano fundamental que se puede concebir como la síntesis de los derechos políticos, económicos y sociales. De acuerdo a este prestigioso investigador social, las dimensiones del derecho a una vida digna que dependen del acceso a recursos, se puede definir como el *derecho a no ser pobre*. Lo anterior exige de especificar, lo más detalladamente posible, qué recursos o qué nivel de vida se requiere para no ser pobre y, a partir de ahí determinar el significado de la pobreza.

⁹⁵ Diccionario de la Lengua Española, Vigésima segunda edición, Real Academia Española; <http://www.rae.es/>, consultada: 5 de abril de 2006.

Al tratar de identificar las causas y orígenes de la pobreza, resulta curioso que casi la mitad de la población la asocia con el destino o la suerte, e incluso con la voluntad de Dios. En este sentido, encaja bien la cita: “Porque al que tiene más se le dará más y tendrá en abundancia, pero al que no tiene, se le quitará aún lo que tiene” (Mt. 13,12). Caso que refleja la enorme influencia que tienen las creencias religiosas, sobre todo en este estrato de la población.

Algunos otros autores (economistas) y organismos, como es el caso del BID asocian este concepto con el nivel de ingreso de la población. Con ello, enfocan sus estrategias de eliminación de la pobreza, básicamente al incremento del número de empleos disponibles y a la productividad o el potencial de ingresos de los pobres que acceden a esos empleos⁹⁶. El Banco Mundial, por su parte se apoya en la base de la paridad del poder adquisitivo, adoptando la base de US\$1, para clasificar aquella población que vive por debajo de la línea de la pobreza (pobreza extrema).

Para efectos del presente trabajo, se hace referencia al concepto que maneja la CEPAL, ya que se identifica y contempla las variables analizadas en la investigación de campo que comprende este documento; “la pobreza está relacionada con el grado de satisfacción de las llamadas necesidades básicas, consideradas universales y que comprenden una canasta mínima de consumo individual o familiar (alimentos, vivienda, vestuario, artículos del hogar), el acceso a los servicios básicos (salud y educación, agua potable, recolección de basura, alcantarillado, energía y transporte público), o ambos componentes⁹⁷.”

3.11.1 Medición de la pobreza.

A pesar de todos los esfuerzos y las aportaciones de los planeadores del desarrollo, políticos y académicos, uno de los temas en los que más ha proliferado la discusión sobre la pobreza, es el que tiene que ver con su medición y definición, y existe todavía un amplio debate en el mundo acerca de cuál es la mejor forma de

⁹⁶ Estrategia para reducir la pobreza, BID, Washinton, D. C. Marzo de 1997. No SOC-103.

⁹⁷ Citado por Romero (2002).

caracterizar el fenómeno. Saavedra y Arias (2005) reafirman lo anterior, al reconocer que la medición de la pobreza plantea un gran reto para analistas y gobernantes.

La discusión ha girado en torno a la definición del tipo y cantidad de satisfactores que determinan que una persona tenga un nivel de vida aceptable (Székely, 2003). De hecho, hasta antes de los 70`s se tomaba como principal indicador del desarrollo al PNB de un país, ya que al incrementarse éste, se eliminaba el desempleo y afectaba de manera positiva la redistribución del ingreso a través de los medios fiscales (Ul Haq, 1978). Caso que coincide con el factor de medición (ingreso) manejado por el BID. De hecho este indicador se sigue empleando en la actualidad en estudios, ya sea de forma aislada, o bien, combinada con métodos de medición que ofrecen mayores elementos de análisis.

Algunos de los métodos más usuales en la medición de la pobreza se exponen a continuación. Cabe destacar la trascendencia que ello implica en el presente estudio, ya que resulta obligado tener una concepción clara de los índices e indicadores que habrán de emplearse en el análisis del impacto que las microfinanzas han tenido en la población usuaria.

Línea de la pobreza (LP)

Se han desarrollado diversos métodos de medición de la pobreza, de entre los que destaca el de la línea de la pobreza. Enuncia que aquellos hogares o individuos cuyos ingresos están por arriba de la línea de pobreza tienen cubiertas las necesidades básicas.

La línea de la pobreza representa el nivel de ingreso necesario para que los hogares puedan satisfacer las necesidades básicas (alimentarias y no alimentarias) de sus integrantes.

Para ello, se estima el costo de la canasta básica (alimentos; línea de indigencia), de acuerdo con los hábitos de consumo, la disponibilidad de alimentos y sus precios relativos. Agregando al costo de las necesidades básicas no alimentarias.

El Banco Mundial clasifica en este estrato, a la población que percibe un dólar diario por persona.

Método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)

Determina un conjunto de necesidades previamente establecidas, mismas que deben cubrirse para que la población no se considere como pobre.

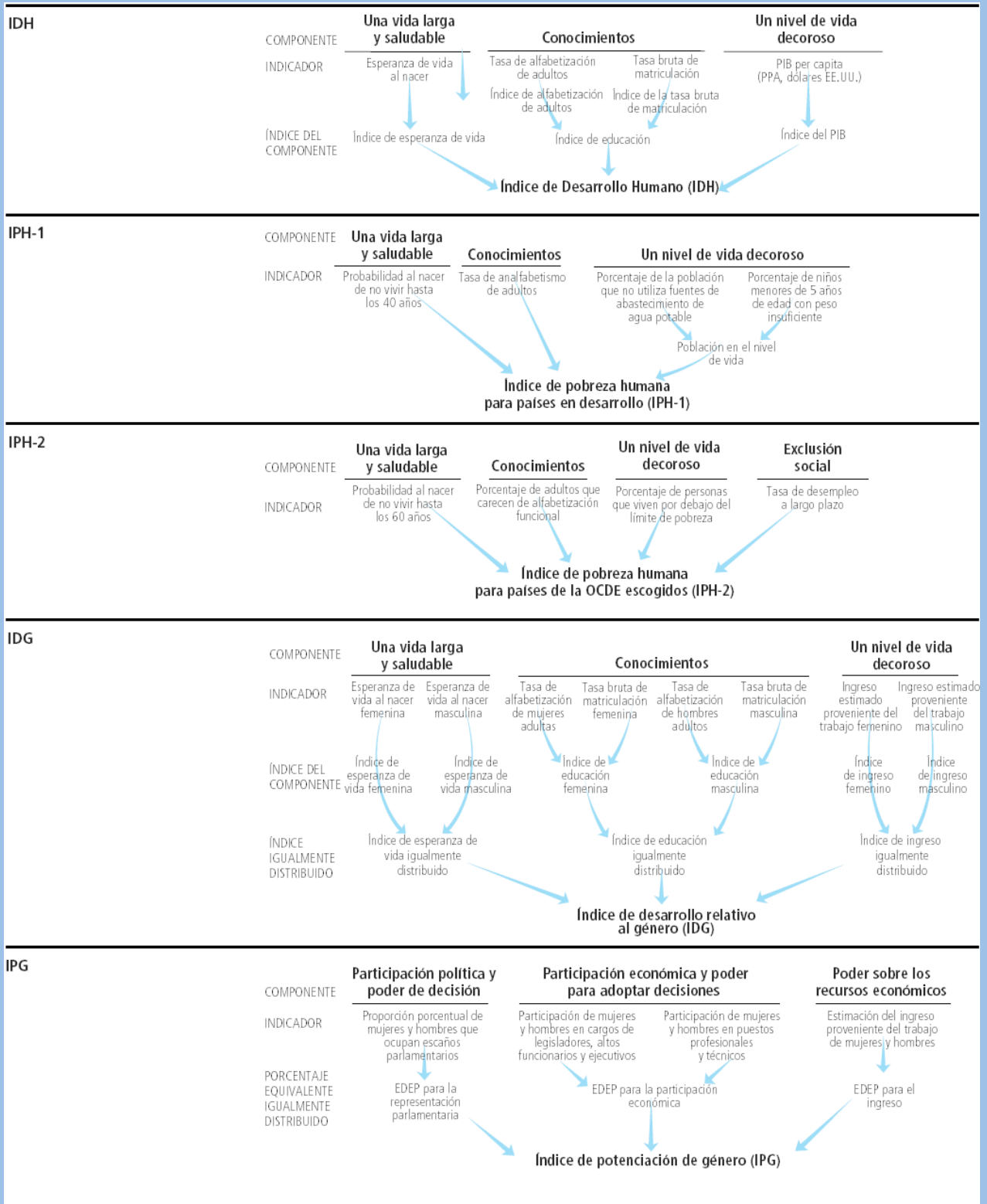
Tales necesidades se refieren a los servicios básicos con los que debe contar la población; vivienda, agua potable, servicios sanitarios, salud, electricidad, educación (primaria) y capacidad económica.

Índice de Desarrollo Humano (IDH)

Considera tres variables para su medición: la esperanza de vida al nacer, nivel educativo (desde alfabetización de adultos hasta nivel medio superior) y el PIB real per cápita (Alberto Romero, 2002).

Desde la perspectiva de la ONU (2002), rescata elementos aportados por Amarrita Sen en su teoría sobre el desarrollo de capacidades (Mateo 2001) pues además de basarse en el nivel de ingreso (PIB), considera aspectos vitales (salud) y de comprensión del contexto (educación). En esta dinámica, desarrolla un concepto más integral al incorporar otros elementos, como son El índice de pobreza humana para países en desarrollo (IPH-1), El índice de pobreza humana para países de la OCDE escogidos (IPH-2), El índice de desarrollo relativo al género (IDG), El índice de potenciación de género (IPG). Cada índice se enfoca hacia indicadores específicos que le permiten obtener una medida sinóptica del desarrollo humano, tal y como se muestra en el siguiente diagrama.

Ilustración 3. ÍNDICES DE DESARROLLO HUMANO



Fuente: Informe de Desarrollo Humano, ONU (2002)

Como los anteriores, se puede citar otros métodos que, por las condiciones económicas y sociales propias de nuestro país, presentan indicadores poco confiables para la medición de la pobreza.

Método utilizado por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México (CTMP).

A partir del año 2001 la Secretaría de Desarrollo Social se planteó el objetivo de contar con medidas de pobreza oficiales que pudieran servir como punto de referencia para orientar la planeación de la política social, el diseño de sus programas y la evaluación de su efectividad. Dando origen al Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México (CTMP). Éste propuso la utilización de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), como fuente primaria de información para estimar la pobreza con base en la metodología por él establecida.

Para las mediciones de los diferentes niveles de pobreza establecidas por el CTMP, se compara el ingreso neto total per cápita, contra el valor de las líneas de pobreza propuestas, para calificar a un hogar, dentro de la pobreza o fuera de ésta. Con ello, a inicios del 2000, el gobierno mexicano adoptó tres puntos de referencia para clasificar a la población en base a su nivel de ingreso.

1. *Umbral de Pobreza Alimentaria*: hogares cuyo ingreso por persona era menor al que se consideró como necesario para cubrir las necesidades de alimentación, equivalentes a 15.4 y 20.9 pesos diarios del 2000 por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente. En ese año el 18.6 por ciento de los hogares del país (24.2 por ciento del total de la población) contaba con un ingreso inferior a este punto de referencia. Este índice incrementó a \$18.27 y \$24.65 diarios en el mismo orden, para el año 2004.
2. *Umbral de Desarrollo de Capacidades*: hogares cuyo ingreso por persona era menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación (definidas de igual forma que en el grupo anterior), además del ingreso requerido para

asumir los gastos en educación y salud, lo que equivalía a 18.9 y 24.7 pesos diarios del 2000 por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente. En ese año el 25.3 por ciento de los hogares a nivel nacional (31.9 por ciento del total de la población del país) contaba con un ingreso inferior a estos montos. Este índice incrementó a \$21.73 y \$39.32 diarios en el mismo orden, para el año 2004.

3. *Umbral de Desarrollo de Patrimonio*: hogares cuyo ingreso por persona era menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación y el consumo básico en salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público. Dicho ingreso era equivalente a 28.1 y 41.8 pesos diarios del 2000 por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente. En el año 2000, 45.9 por ciento de los hogares del país (53.7 por ciento del total de la población) contaba con un ingreso inferior a este punto de referencia (DESESOL, 2003). Este índice incrementó a \$33.35 y \$49.58 diarios en el mismo orden, para el año 2004.

Tabla 2. LÍNEAS DE POBREZA Y COEFICIENTES DE ENGEL

	Líneas de pobreza*			Coeficiente de Engel
	2000	2002	2004	2000
Urbano				
Alimentaria	626.00	672.27	739.60	
Capacidades	769.98	826.90	909.71	1.230
Patrimonio	1258.89	1351.94	1487.34	2.011
Rural				
Alimentaria	492.90	494.77	548.17	
Capacidades	586.06	588.29	651.77	1.189
Patrimonio	899.54	902.96	1000.41	1.825

* Ingreso mensual per cápita en pesos a precios de agosto de cada año
Fuente: Comité técnico para la medición de la pobreza en México, 2005.

CAPÍTULO IV

Metodología

4.1 El reto metodológico en los estudios de impacto

Al momento de definir la metodología para el desarrollo de la investigación, es cuando se constata uno de los problemas más comunes del medio, y al que prácticamente todos los investigadores de esta rama no logran eludir y superar. Como resultado, se han generado numerosas metodologías⁹⁸, que pese a los avances y aportaciones recientes, aun persisten limitaciones para medir el impacto que las microfinanzas tienen en las condiciones de vida de la población que las usa.

Es por ello que el planteamiento metodológico para este estudio se apoya en esquemas y las aportaciones de al menos 5 experiencias⁹⁹ en evaluaciones del área específica en microfinanzas, con el objeto de retomar y combinar los elementos más sobresalientes de cada una de esas propuestas¹⁰⁰. Sin embargo, lo anterior tampoco exime de limitaciones metodológicas, técnicas y operativas al instrumento aquí planteado. Indiscutiblemente, cada diseño metodológico está en función del enfoque y objetivos de la investigación.

Una de las mayores limitaciones que desde hace ya más de una década se percibía, es la falta de un grupo de control confiable (Johnson y Rogaly, 1997;79), haciendo difícil la medición de los cambios registrados en las y los usuarios de servicios

⁹⁸ Así, es posible encontrar evaluaciones fuera de lo común; tal es el caso de la evaluación con enfoque psicoanalítico, desarrollada por el Departamento de Psicología de la Universidad Iberoamericana al PRONAFIM. Para abundar sobre este tema, consulte a Rodríguez M., et al, 2003

⁹⁹ Zapata, et al. (2004), Jonhson y Rogaly (1997), González (1996), Hidalgo (2002), la evaluación FINRURAL (2003) y la serie de evaluaciones del PRONAFIM 2003-2006; desarrolladas por la UNAM (2004 Y 2005), el Colegio de México (2005) y el CIDE (2006). Así como en la propuesta metodológica del programa Imp-act y en el formato para la Evaluación de las instituciones microfinancieras del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CAAP; 1999)

¹⁰⁰ La mayoría de las cuales, se apoya en la metodología propuesta por programa internacional de investigación-acción Imp-Act (Microfinanzas: Mejorando el Impacto para mitigar la Pobreza); programa patrocinado por la Fundación Ford y auspiciado por un equipo de académicos de tres prestigiosas universidades británicas: Universidad de Bath, Universidad de Sussex y Universidad de Sheffield. Constituye un intento por evaluar el efecto de las microfinanzas en los clientes de varias regiones del mundo, que inició en América Latina en 2001 con 10 IMF hondureñas.

microfinancieros. Así, desde entonces, Johnson y Rogaly (1997) y hasta Zapata et al. (2004) e incluso Arellano et al (2006), proponen y siguen adoptando como grupo de control a los nuevos usuarios o beneficiarios del programa.

Otra propuesta metodológica para el análisis de muestras de usuarios de microcréditos, la desarrollan Esquivel y Hernández (2006), en la que establecen como grupos de control o tratamiento a los hogares con algún miembro socio o cliente de alguna sociedad de ahorro y crédito popular y; como testigo, a un conjunto de hogares donde ninguno de sus miembros fuera socio o cliente de ninguna SACP y tampoco sin alguna cuenta en la banca formal. Estableciendo como premisa la similitud de condiciones socioeconómicas entre ambos grupos para poder participar en la evaluación.

A opinión de Silva (2006)¹⁰¹, en lo referente a las tres áreas donde pueden impactar las microfinanzas (económicas, sociopolíticas e individuales) apoya la conveniencia de usar múltiples métodos en lugar de uno solo, y que es necesario combinar los enfoques cualitativo y cuantitativo. En entrevista con este investigador, Miguel Ángel Navarro¹⁰², recalca la dificultad del trabajo con un grupo de control y concluye en que la problemática asociada a cualquier metodología es ineludible, y que la única forma de superar esas restricciones son implementando la metodología que se adopte.

A la anterior complicación, se suman las posibles distorsiones en la información que brindan los entrevistados, ya sea por la falta de memoria (al no recordar con precisión situaciones pasadas) o simplemente porque tratan de ocultar el uso real del crédito (Johnson y Rogaly, 1997;78), llegando el caso en que algunos usuarios sienten la necesidad de quedar bien con la microfinanciera (Rodríguez M., et al, 2003). Por ello resulta muy complicado distinguir los efectos de un programa de ahorro y crédito, ya que no se trata de un fenómeno aislado. Los mismos investigadores sugieren que los pobres no son objetos estáticos en espera de ser

¹⁰¹ BID, sitio virtual; <http://www.iadb.org/sds/foromic/magazine/p42.cfm?language=espanol>, visitado: 30/11/06

¹⁰² Gerente financiero de la Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF) en Honduras.

impactados por programas de crédito y ahorro (citan a Abdullah, Ruthenford y Hossain, 1995).

Por otra parte, “la mayoría de las mediciones de impacto del microcrédito no toman en cuenta lo que hubiera sucedido sin microcrédito” (Navajas, et al., leen a Von Pischke y Adams, 1980).

En este mismo debate coincide Robinson (2004), al encontrar dentro de su amplia trayectoria como investigadora, serias deficiencias metodológicas en cuanto a la medición de impacto, a las que, no obstante, admite como parte del proceso de generación de información en la materia;

Tales estudios (de impacto) son mucho más difíciles de realizar, con un alto nivel de calidad, de lo que la mayoría de la gente cree.

...La mayor parte de los estudios de impacto no poseen esos recursos (personal capacitado y tiempo). Sin embargo, muchos de ellos están diseñados como si fuera posible obtener información puntual sobre temas complejos y a menudo sensibles, en poco tiempo, mediante la utilización de enumeradores con un rango relativamente pequeño. ...En general, sin embargo, la industria microfinanciera tiene poca información sistemática y confiable sobre el impacto de sus servicios en los clientes y sus hogares. A medida que la industria crezca, se podrán llevar a cabo estudios significativos, bien diseñados y realizados cuidadosamente, acerca del impacto de sus servicios.

–Robinson, 2004, p. 123.

Pese a todo, la definición de un grupo de control (empleando los nuevos usuarios) a pesar de ser una propuesta seria, no deja de ser cuestionable, ya que se parte del supuesto que ambos grupos; tanto el grupo de control como las y los usuarios antiguos, tienen las mismas condiciones de bienestar al iniciarse en el proceso (Zapata et al. 2004). Cuando es evidente que son múltiples los factores que determinan y caracterizan a una localidad, a un grupo, una familia y más aun al individuo mismo; factores que pueden distinguirse como internos y externos. Los factores internos se entienden como aquellos sobre los cuales los individuos tienen inferencia, por ejemplo: la iniciativa y visión empresarial, decisión de ahorro, etc., en tanto que los factores externos son ajenos a la voluntad y capacidad de alterar por los individuos estudiados, tal es el caso de la dinámica de la economía nacional, el comportamiento y/o volatilidad de los precios de la canasta básica, las políticas y

programas de apoyo, el propio desarrollo de infraestructura productiva regional, etc. (Villafani-Ibarnegaray y González Vega, II, 2006)

Buenaventura (2005) sugiere que los beneficios o perjuicios del micropréstamo dependen en gran medida del entorno económico y su evolución, difícilmente previsible.

Como se ha expuesto, dada la multidimensionalidad del desarrollo y bienestar, resulta muy complicado tratar de medir efectos de una sola variable, en este caso, el de los servicios microfinancieros. Por lo mismo, este estudio parte y se apoya en el mismo principio antes expuesto; usando un grupo de control y uno experimental, con el propósito de analizar las tendencias (cambios), correlaciones y generar proyecciones sobre posibles impactos en determinados indicadores, tales como el ingreso, el gasto, canasta básica de consumo familiar, la inversión y el desarrollo humano.

Buenaventura (2005) considera como acciones complementarias y más significativas en contra de la pobreza, a la sanidad y la educación básica universal y gratuita, el agua potable y el saneamiento, las políticas dirigidas a aumentar y mejorar el empleo y las de redistribución de la renta, así como la reforma agraria

Un aspecto importante del estudio, se erige sobre la vertiente hacia análisis de áreas de mejora percibidas y propuestas por las y los usuarios de los servicios microfinancieros. En un esfuerzo por rescatar experiencias que permitan reorientar y plantear esquemas de servicios microfinancieros que favorezcan en mejor medida el desarrollo regional a través de este instrumento.

De acuerdo al contexto de la investigación, ésta tiene una connotación mixta, ya que pretende apoyarse tanto del enfoque cuantitativo, como del cualitativo, a través de un diseño no experimental basado en la observación y descripción de hechos concretos, tales como las condiciones y experiencias personales de las y los usuarios de los

servicios microfinancieros. Se trata de una investigación transversal descriptiva¹⁰³, dado que pretende recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables en cuestión; recolectar datos que muestren un hecho, contexto o situación que ocurre (Hernández S., et al. 2006). Aunque de igual forma encuadra en la modalidad causal (comparativo), ya que, precisamente, trata de establecer relaciones entre las condiciones de dos grupos previamente definidos. A partir de ello, es posible hacer deducciones y encontrar relaciones entre las variables independientes (causa) y su influencia correlacional con las variables dependientes (efecto), identificando así los cambios registrados por las y los USM en su travesía como clientes de una microfinanciera.

El instrumento empleado para la recopilación de información que de sustento al presente estudio, se basa en un cuestionario prediseñado (Anexo II: **Cuestionario para usuarios de servicios microfinancieros**) aplicado a una muestra estadísticamente representativa y confiable. Se busca emplear un instrumento sencillo en su estructura, pero que garantice la mayor confiabilidad posible e imparcialidad en la información vertida por los encuestados.

Las variables e indicadores a analizar por medio de las técnicas de investigación se exponen con detalle en el Anexo I (Variables e indicadores de investigación). Los datos e información que se pretende obtener, responden precisamente a los objetivos del estudio. De esta manera, se consideran básicamente 4 objetivos rectores:

1. Determinar los impactos que tienen las microfinanzas en las condiciones de vida de los usuarios y sus respectivas familias¹⁰⁴.
2. Identificar la percepción que la población tiene de los servicios proporcionados por las entidades microfinancieras en términos de los beneficios a favor de su ingreso, educación y participación social e impulso de actividades productivas.
3. Definir los principales factores de éxito en las y los usuarios de las microfinanzas.
4. Definir una tipología de usuarios de las microfinanzas.

¹⁰³ En el entendido que no se manipulan las variables en el transcurso de la investigación y busca especificar propiedades, características y rasgos importantes del fenómeno analizado e identifica tendencias de un grupo o población.

¹⁰⁴ Adaptado de las dimensiones como variables, así como algunos indicadores propuestos por Millan V. et al., del Colegio Mexiquense AC., para la evaluación del PRONAFIM 2005.

El primer objetivo se sustenta en la propuesta metodológica de Millan V. et al. (2005), la cual consiste en dividir el fenómeno en tres dimensiones; económica, sociocultural y productiva o empresarial. A su vez, cada dimensión contiene un determinado número de variables a analizar, con sus respectivos indicadores. Así, la dimensión económica, incluye las variables: ingreso, empleo, consumo o gasto y pobreza. La dimensión sociocultural comprende como variables de análisis al capital social, la cultura financiera, equidad y empoderamiento y participación social. Finalmente, en la dimensión empresarial se incluyen variables que permitan conocer el uso del microcrédito, la rentabilidad económica, limitantes y perspectivas de desarrollo empresarial.

En total, el cuestionario se dividió en cuatro secciones, ya que, además de las tres antes citadas (económica, sociocultural y productiva o empresarial), se incluye una sección denominada: Datos del entrevistado y condiciones de arraigo, que precisamente, recaba información general de cada acreditado y su relación con FINSOL, términos de tiempo, montos de crédito, etc., Y finalmente, analiza su perspectiva de arraigo y retorno a su lugar de origen, dados los altos índices de inmigración reportados en algunas zonas específicas (Chimalhuacán, principalmente) del área de estudio.

De este modo, cada una de las preguntas que consideró el instrumento de recopilación de información (cuestionario) de las y los USM, trataba de analizar cada una de las variables citadas, atendiendo a los objetivos específicos de esta investigación.

Para efectos de representatividad de la muestra, se parte de la base de datos que refleja el número de socios de FINSOL en la zona de estudio. Esto es, la cartera total de clientes atendidos por las sucursales de FINSOL establecidas en Texcoco y Chimalhuacán, considerando todos los municipios que estas sucursales atienden. A partir de lo cual se define la muestra por medio de muestreo aleatorio estratificado, tomando como referencia el ingreso de cada hogar o familia del cliente, para la muestra preliminar.

En base a las experiencias previas, para efectos metodológicos, se han definido dos grupos de análisis, a fin de llegar a establecer comparaciones de significancia entre las condiciones de vida y, a su vez, observar los cambios experimentados por las y los usuarios de servicios financieros, atendidos por la microfinanciera FINSOL. Los criterios para hacer tal clasificación, son:

GRUPO I: Usuarios de nuevo ingreso (máximo dos ciclos de crédito dentro del programa) o por ingresar. En el entendido de que cada ciclo de crédito tiene una duración habitual de 4 meses, esta clasificación comprende tanto a los individuos que están solicitando un microcrédito de FINSOL, como aquellos con hasta 8 meses como clientes de la institución. Con ello, dentro del contexto del presente estudio, se define a éste como el **grupo de referencia**, suponiendo que todos las y los USM parten de una misma condición antes de acceder a los servicios e ingresar a dinámica de las microfinanzas.

GRUPO II: Esta clasificación engloba a USM atendidos por FINSOL por más de 2 ciclos de crédito, lo que en tiempo equivale a los clientes de más de 8 meses. En un estudio experimental, este grupo equivaldría al grupo de control, pero en este caso (estudio no experimental), más bien se le ha definido como **grupo avanzado**, en el que se espera que sus miembros hayan experimentado cambios favorable en las variables que se analizan, derivados del uso de los servicios microfinancieros¹⁰⁵. Un aspecto a destacar en este punto, es que por la trayectoria de las sucursales empleadas en el caso de estudio, se prevé que las y los USM más antiguos lleven alrededor de 3 años como clientes de la institución.

Se pretende que el tamaño de la muestra para ambos grupos sea proporcional, a fin de evitar sesgos en los resultados observados.

¹⁰⁵ Se generaliza, al referirse a Servicios Microfinancieros, no obstante que el producto preponderante que ofrece la microfinanciera elegida en este estudio a sus clientes es el microcrédito, complementado y asociado con el microseguro.

4.2 Definición del tamaño de la muestra.

Para la definición de la muestra, se probaron dos métodos: Muestreo Simple Estratificado y empleando el programa STATS™; una de las primeras acciones para la selección de la muestra preliminar, fue la sistematización y asignación de un número de serie (a 0001 a 2523) a cada cliente (correspondiente al área de estudio) de la base de datos proporcionada por FINSOL. Con el fin de hacer una selección imparcial de los informantes, haciendo uso del programa STATS™ se procedió a identificar aleatoriamente a 30 USM como parte de la muestra preliminar.

Cabe mencionar que, pese a los esfuerzos de las sucursales por mantener al día sus registros de cartera, resulta muy complicado contar con una base de datos cien por ciento confiable y actualizada. Lo anterior pone de manifiesto, las deficiencias que subsisten en torno a los sistemas de información de prácticamente todas las entidades microfinancieras (EMF), lo cual se explica, en parte, por el acelerado dinamismo del sector. Para el caso particular de FINSOL, el principal problema para contar con una base de datos definitiva, es la entrada y salida de clientes.

Para ilustrar lo anterior, pero sobre todo para mostrar la forma en que se determinó la muestra, se presentan los datos proporcionados por distintas fuentes; de acuerdo a los datos proporcionados por las oficinas centrales de FINSOL, a principios de mayo de 2007, en Texcoco, el número de prestatarios era de 364, posiblemente refiriéndose a los grupos de crédito (solidarios, los cuales se integran en promedio de cuatro individuos)¹⁰⁶, aunque el mismo informe reportaba 1679 prestatarios vigentes en la sucursal Chimalhuacán. Sin embargo esta información difirió de la proporcionada por los gerentes de cada sucursal o coordinación, quienes se supone disponen de información más precisa; de este modo, resultó que el número de clientes o prestatarios en la coordinación Texcoco era de 1500 aproximadamente y 2245 en la sucursal Chimalhuacán. Sin embargo, al acceder a la base de datos de cada sucursal, la cual se tomó como fuente definitiva para efectos del presente

¹⁰⁶ Es un dato que así se mostraba en los registros centrales de Información de Clientes, Préstamos. Por lo mismo se verificó esta información en cada sucursal, tanto con los gerentes como con las bases de datos.

ejercicio, en Texcoco se reportaban 1185 clientes y en Chimalhuacán 1338, que en conjunto suman un universo de 2523 usuarios de los servicios microfinancieros proporcionados por FINSOL.

Los pasos sugeridos por el método de muestro simple aleatorio para determinar el tamaño de la muestra y, teniendo en cuenta con los parámetros adoptados para este ejercicio, consisten en:

- a) Seleccionar una muestra preliminar (n') de 30 observaciones con MSA.
- b) Calcular el promedio de la muestra ($\bar{x}_{n'}$), la desviación estándar ($S_{n'}$), la varianza ($S^2_{n'}$) y el coeficiente de variación ($CV_{n'}$)
- c) Calcular el tamaño de la muestra definitiva, n , para una precisión (d) = 8% de $\bar{x}_{n'}$, y una confianza de 95% (equivalente a un valor de $Z = 1.96$).

Tomando como referencia el nivel de ingreso total¹⁰⁷ mensual de cada hogar o familia del USM¹⁰⁸. Para la muestra preliminar (30 usuarios de servicios microfinancieros), se empleó la lista de clientes proporcionada por las sucursales y en base a los números de serie asignados previamente, cada elemento (informante prospecto) se obtuvo mediante el sistema de elección aleatoria *sin remplazo*, haciendo uso del programa STATS™.

De esta forma, aplicados al menos 30 cuestionarios a los clientes de FINSOL, a continuación se aplicó el **método de muestro simple aleatorio** para la definición del tamaño de la que sería la muestra definitiva. Así, con un universo 2523 clientes y el ingreso promedio, de acuerdo a la muestra preliminar, de \$9,256.67; una desviación estándar de **4565.21**; una Varianza de **20841160.92**; un Coeficiente de Variación de

¹⁰⁷ Considera percepciones salariales de todos los contribuyentes en el hogar y otras fuentes, tales como: apoyos de programas gubernamentales (OPORTUNIDADES), Remesas enviadas desde EE UU., Rentas, pensiones, e ingresos por actividades complementarias.

¹⁰⁸ ¿Por qué tomar como referencia al ingreso? Indudablemente que en un estudio de esta naturaleza, y más aun cuando se evalúan aspectos sociales, económicos e incluso personales, intervienen múltiples factores o variables, algunas tal vez sin encontrar relación directa con la variable independiente (los servicios microfinancieros). Este es un elemento que suma complejidad a este tipo de investigaciones. La elección de la variable ingreso de los hogares de las y los USM obedece a la relevancia de este elemento y su relación con otras variables a evaluar, tales como el consumo y los niveles de crédito. Aun cuando se supone que la metodología microfinanciera resta importancia a las garantías reales (activos), lo cierto es que todas las entidades microfinancieras se consolidan la solvencia moral, verificando la capacidad de pago de los clientes, para lo cual el Ingreso es uno de los indicadores más empleados. En su caso, FINSOL, recaba información cualitativa y, en el mayor de los casos, elabora un breve Análisis de Flujo de los solicitantes, a través de los asesores de crédito.

0.49; y considerando una precisión¹⁰⁹ de 8% y un nivel de confianza¹¹⁰ deseado del 95%, arrojó un tamaño de muestra definitivo de 154 observaciones, esto es, la necesidad de aplicar por lo menos **154 cuestionarios** a USM atendidos por FINSOL en la zona de estudio determinada. De los cuales, finalmente se aplicaron 165, bajo la misma dinámica que para el caso de la muestra preliminar; se dispuso de una lista de 165 clientes de Finsol seleccionados al azar para ser entrevistados.

4.3 Aplicación de cuestionarios

Hecho lo anterior, lo siguiente fue dar a conocer, tanto al gerente de sucursal, como a los asesores de crédito correspondientes, la lista de los clientes que resultaron seleccionados, a fin de contar con su apoyo para su localización y lograr concertar una cita para la aplicación del cuestionario. Hecho que posteriormente se superó al disponer de una base de datos con el nombre del cliente, nombre del grupo de trabajo, dirección y teléfono de cada uno. Así, la tarea consistió en localizar la vivienda, en la medida de lo posible programar cita con el cliente y, finalmente hacer la visita para la aplicación del cuestionario, ya sea en su casa o negocio. Cabe señalar que, aunque no siempre fue posible contar con su apoyo por cuestiones de su propio trabajo, se procuró que en cada visita, el asesor de crédito acompañara y presentara al entrevistador, ello, para generar un ambiente de confianza con las personas. Aunque también se procuraba que aquel no estuviera presente durante la aplicación del cuestionario para evitar que los informantes se sintieran presionados y, en consecuencia la información se viera alterada.

En este proceso, de acuerdo a la disposición de tiempo y voluntad para participar por parte de los informantes, además de los cuestionarios, se buscó enriquecer la información por medio de entrevistas informales, abriendo un espacio para que expresaran su opinión sobre la microfinanciera, los motivos y uso real del crédito, los problemas que han tenido que afrontar y el desempeño y dificultades en su negocio

¹⁰⁹ Entendida como la máxima diferencia que se está dispuesto a aceptar entre el valor estimado y el valor verdadero.

¹¹⁰ El nivel de confianza es la probabilidad de que el intervalo de confianza calculado contenga al verdadero valor del parámetro.

(para el cual solicitaron el crédito). Es importante aclarar que pese a que la propuesta de investigación no se consideraba este instrumento de recolección de información (entrevista), en el curso de la investigación se lograron registrar y grabar algunas entrevistas que habrán de complementar las observaciones analizadas apartados subsecuentes.

Adicionalmente, con el objeto de rescatar la percepción de los actores de las microfinanzas, se aplicó un breve cuestionario tanto al gerente como a los asesores de crédito de las sucursales elegidas para el estudio. Del mismo modo, este ejercicio se complementa con entrevistas dirigidas en estos dos niveles de operación.

4.4 Procesamiento de datos

Paralelamente a la aplicación de los cuestionarios a USM, se fue desarrollando un formato de captura a través del programa Excel, que permitiera su codificación y posterior sistematización y procesamiento. Formato que finalmente fue adaptado y perfeccionado para hacer la captura de datos en el programa SPSS. La definición de las variables en el formato de captura, se definió tomando como base cada pregunta y número de secuencia que seguía el cuestionario, mismo que se integró considerando las variables establecidas en el ANEXO I.

Finalmente, se capturaron en SPSS 165 cuestionarios considerando aproximadamente 220 elementos que complementarían el análisis de las variables descritas en apartados anteriores. Atendiendo a la clasificación de los grupos definidos previamente; GRUPO I (grupo de referencia) y GRUPO II (grupo avanzado), se procedió a clasificar cada cuestionario y se construyeron dos bases de datos, que sirvieran para procesar la información y hacer las comparaciones respectivas.

CAPÍTULO V

Resultados

Siguiendo la línea marcada por los objetivos y la metodología de la presente investigación, el análisis que a continuación se expone, obedece a las tres dimensiones en que se dividió el estudio; económica, sociocultural y productiva o empresarial. Cada dimensión contiene un determinado número de variables con sus respectivos indicadores, no obstante que en este análisis solo se abordan los de mayor incidencia y relevancia en el impacto de las microfinanzas sobre sus usuarios. Así, la dimensión económica, incluye las variables: ingreso, empleo, consumo o gasto y pobreza. La dimensión sociocultural comprende como variables de análisis al capital social, la cultura financiera, equidad y participación social. Finalmente, en la dimensión empresarial se incluyen variables que permitan conocer el uso del microcrédito, la rentabilidad económica, limitantes y perspectivas de desarrollo empresarial.

5.1 Datos generales de la muestra

Como se expuso en la definición del tamaño de muestra, se desarrolló una encuesta con 165 observaciones (cuestionarios) en más de 9 municipios donde tiene influencia FINSOL a través de los servicios microfinancieros que ofrece.

Tabla 3. Distribución de la muestra por municipio

MUNICIPIO	OBSERVACIONES	PROPORCION
Chimalhuacán	81	49.09%
Acolman	1	0.61%
Chicoloapan	11	6.67%
Texcoco	26	15.76%
Netzahualcóyotl	20	12.12%
Chiconcuac	10	6.06%
Teotihuacán	7	4.24%
Chiautla	1	0.61%
Atenco	2	1.21%
Otro	6	3.64%
Total	165	1

Fuente: Elaboración propia

Se debe tener presente que la cartera de clientes de la sucursal de Chimalhuacán, se compone y concentra casi de forma exclusiva, a la población de este municipio, mientras que la de Texcoco se distribuye y abarca 10 municipios. Esto explica la proporción en la distribución de la muestra

En los apartados subsecuentes se presentan los datos o resultados observados en cada grupo (de referencia y avanzado) para llegar a establecer conclusiones sobre los cambios o diferencias observadas en las variables, de haberlas. También es posible encontrar conclusiones globales, esto es, sin hacer distinciones del periodo de tiempo (o ciclos de crédito) que llevan los clientes en Finsol.

Tal y cómo se propuso desde la metodología, las observaciones efectuadas para cada grupo son relativamente iguales, sobre la proporción total (165 cuestionarios) de la muestra:

Tabla 4. Grupos de análisis

GRUPO	Característica	Proporción de muestra
Gpo I; Referencia	De 0 a 8 meses de antigüedad; <i>recientes.</i>	51%
Gpo II; Avanzado	Mayor a 8 meses de antigüedad; <i>antiguos.</i>	49%
Total		100%

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar se analizan algunos aspectos que permiten identificar el perfil de cada USM, así como su condición dentro de la institución (antigüedad y monto de crédito). Del mismo modo, se analiza su situación y perspectiva de arraigo.

Sin hacer distinción entre grupos de observación, la composición total de la muestra en términos de edad, arroja una edad promedio de las y los USM de 38 años, llegando a encontrar personas que van desde los 18 hasta 64 años de edad. Al hacer la clasificación por grupos, no hay diferencias significativas (un año).

En la composición de la muestra en cuanto a sexo, cómo todos los estudios de microfinanzas lo evidencian, las mujeres ocupan una proporción sumamente alta (87)

respecto de la de los hombres (13%). Si se trata de inferir con la información obtenida, se concluye que con el paso del tiempo la tendencia es a excluir aun más al sector masculino de este tipo servicios, ya que de un 14% en el grupo de USM con mayor tiempo, en el grupo de referencia (grupos recientes) baja a un 11%.

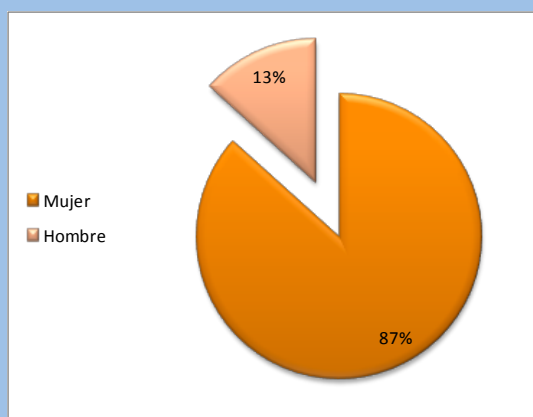


Gráfico 4. USM por sexo (total de la muestra)

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Si se observa la escolaridad de las y los USM atendidos por Finsol, su nivel promedio de estudios es de 8 años, lo que equivale al 2º año de secundaria, de los cuales, no obstante, cerca del 40% apenas y se encuentra en el rango del nivel primaria (1-6 años). El máximo alcanzado es el nivel técnico (16 años de estudio). Con esto, aun no es posible establecer relaciones de causa-efecto entre el acceso a los servicios microfinancieros y el nivel de estudios de cada participante, antes bien, solo podría suponerse una mínima ampliación de la cobertura (proporcionando servicios financieros) hacia los estratos con menor nivel educativo; con una diferencia de casi 5 meses menos en el nivel de estudios de los grupos de crédito de reciente creación.

Otro elemento determinante en la definición del perfil de la población estudiada, es la actividad productiva en que se ocupa. Al respecto, es evidente que en el contexto de la presente investigación (área urbana y periurbana), las y los USM son eminentemente comerciantes. Sin embargo, con el paso del tiempo se percibe un incremento en la participación de usuarios identificados en el estrado de trabajadores de oficio (de 7.4% a 11.9%) y de quienes asumen ocuparse prioritariamente en

labores del hogar (de 8.6% a 16.7%), con lo que se reduce el papel de los comerciantes, pasando de una proporción mayor a 3 cuartos, a dos tercios de la muestra analizada. En este apartado, llama la atención que menos del 5% de las y los USM son empleados ya sea de una institución privada o estatal, encajando así dentro del grupo de personas con certeza laboral. Patrón que se repite en cualquier fase de los clientes (antiguos y recientes) de Finsol. Aun cuando, como se analiza en la dimensión empresarial, existe un enorme distanciamiento en los niveles de negocio que se practican por esta población, desde un puesto ambulante de aguas frescas hasta una ferretería.

En cuanto al monto de crédito otorgado por Finsol en la zona de estudio, éste va desde los \$1,000.00 hasta los \$30,000.00, aunque, en promedio cada crédito se sitúa en \$8,025.00 por cliente. Haciendo el análisis de acuerdo a los grupos de comparación definidos, como es de esperarse, para las y los usuarios nuevos el monto de crédito promedio es de seis mil pesos (\$5,998.00), con un máximo de \$20,000.00, mientras que en el grupo de avanzados tiene un crédito promedio de \$10,222.00 con un máximo de \$30,000.00. Ello pone manifiesto la aplicación de las políticas de la institución, en congruencia con uno los planteamientos de la metodología del microcrédito; otorgar montos de crédito de forma gradual, con el objeto de reducir riesgos y abatir los problemas del paradigma de información imperfecta, ya comentados en apartados previos (marco teórico).

Al identificar en toda la muestra, otras fuentes de crédito empleadas por las y los USM, es notorio que un 31% cuenta con un crédito en otras microfinancieras, principalmente en Compartamos y CAME, las cuales en conjunto suman el 69.74% de esta clasificación. Lo más alarmante es que un 11% tiene un crédito en tres financieras a la vez, esta situación se agudiza aun más en las y los usuarios de mayor experiencia. Mientras que en los de reciente ingreso un 22% ha solicitado un crédito promedio de \$11,146.67 en compartamos, un 26% de los avanzados tiene uno de menor peso (\$10,500.00) en la misma entidad. Así pues, un 16% de los “nuevos clientes de Finsol” tiene un crédito de CAME por \$ 4,636.36, en tanto que los avanzados suman un 22% con uno de \$4,133.40.

En general, los usuarios que tienen crédito en al menos tres microfinancieras (11%), suman una deuda total superior a los \$10,000.00, pero en promedio asciende a los \$20,176.00. Recuérdese que por política de la microfinanciera estudiada, el monto máximo de crédito por persona es de \$30,000.00, mismo que se otorga de forma escalonada, de hecho no se registraron montos superiores.

En ambos grupos de análisis, se percibe un incremento en la proporción de usuarios que buscan complementar su crédito en entidades microfinancieras distintas, procurando reducir los montos solicitados. Ello ya ha sido abordado por González-Vega (2002) y citado por Villafani Ibarnegaray (2006), donde este tipo de situaciones son planteadas, no como sobreendeudamiento al cliente, sino como una posible falla e insuficiencia de los créditos otorgados por las entidades financieras que atienden este sector.

Retomando el dato de las y los usuarios que tienen crédito en más de una entidad microfinanciera, vuelve a cobrar importancia el paradigma de la información imperfecta, ya que mientras Finsol supone un control sobre los montos de crédito otorgados (\$8,025.00 en promedio por cliente), hay un 11% que, sumando los préstamos de tres financieras, tiene una deuda de aproximadamente veinte mil pesos, con un máximo de \$58,000.00

Sin embargo, al menos los niveles operativos (gerentes y asesores de crédito) están conscientes de esta realidad;

“¿que negocio van a iniciar sin capacitación y con montos tan pequeños de crédito?”

Es una necesidad (complementar créditos)... (Hay quienes) no lo supieron invertir (crédito) y se empezaron a hundir, y para no ahogarse, empiezan a sacar de otros lados (microfinancieras)... Caso que se observa (al menos en este contexto) en un 70%”

Asesor de crédito, Finsol

Tomando como referencia los indicadores demográficos de la zona de estudio, particularmente, del municipio de Chimalhuacán, se preveía encontrar una abundante población proveniente de otros estados de la república (inmigración). Sin embargo, el estudio no favorece tal suposición, al encontrar una población real inmigrante del 15%, donde destacan los estados de Puebla y Oaxaca como principales puntos de procedencia. Y se minimiza esta proporción en el hecho de que esta gente lleva en promedio casi 23 años radicando aquí.

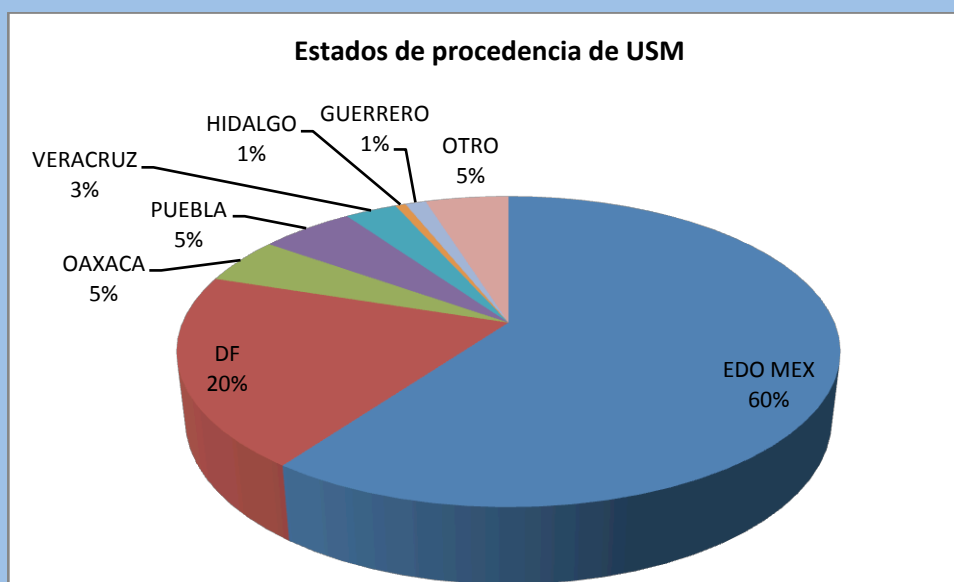


Gráfico 5. Lugar de procedencia de los USM

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Los recientes estudios sobre el fenómeno migratorio de las zonas rurales hacen énfasis en la tendencia hacia la búsqueda de destinos distintos a las zonas urbanas del centro del país, este movimiento tuvo relevancia quizá hace más de una década; al menos así lo refleja la información antes examinada. Del mismo modo, es indiscutible la razón por la que esta gente decidió establecerse en este lugar; la falta de condiciones de trabajo (38%) en su lugar de origen. Con todo, esta gente llegó para quedarse; estableciéndose de forma definitiva y sin intención de retornar (71%) a su lugar de origen. Menos de la tercera parte conserva esa añoranza, pese a que sus propias condiciones (la familia, el trabajo, la escuela de los hijos y su adaptación a la dinámica urbana) lo atan a este lugar, aun con todas las inclemencias que ello trae consigo, y es que por otra parte, han perdido relación con su pueblo natal, ya

que cerca de la mitad solo regresa de una a dos veces por año con la intención de visitar a sus parientes cercanos. Finalmente, contrario a los supuestos previos, es mínima la participación de población indígena (5.7%) en la muestra, mayoritariamente náhuatl y mixteco, de la cual, dos terceras partes se concentran en el municipio de Chimalhuacán.

5.2 Dimensión Económica

Con este apartado se inicia formalmente el análisis de los efectos que los servicios microfinancieros pueden tener sobre sus usuarios, sobre la base del método causal, previa definición de dos grupos de comparación. En seguida se examinan cuatro variables (ingreso, empleo, consumo y pobreza) que se han estimado básicas en la definición de la condición económica de las y los USM, acentuando las diferencias significativas que experimentan ambos grupos de observación.

En primer término, se estudian los indicadores que determinan la estructura de la unidad familiar para posteriormente ponderarla con y nivel de ingreso, el consumo (gasto) de la misma.

Tamaño de la familia

De forma general, la composición de la unidad familiar presenta cierta uniformidad ya que cerca de tres cuartas partes de las familias se componen de 3 a 6 miembros para el caso de estudio, con promedio de 5 individuos por vivienda. Así pues, sólo el 9% aloja de 8 a 10 personas, sin que por ello se trate de familias extensas. En este sentido, no existen diferencias significativas respecto a este indicador entre los dos grupos de análisis.

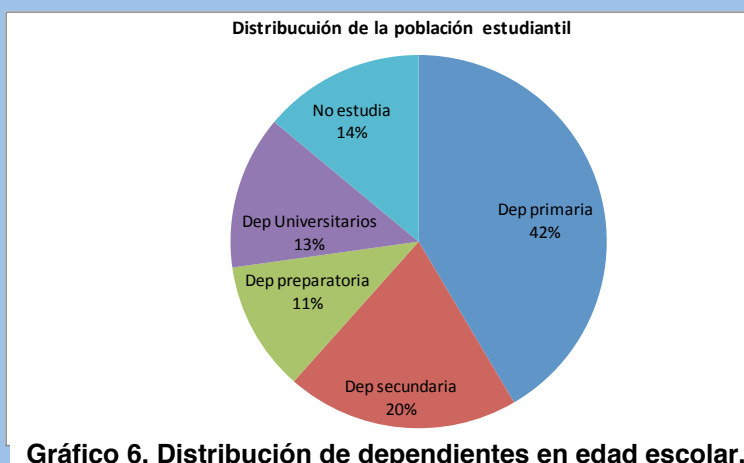
Educación a nivel familiar

En cuanto a la evaluación de los niveles educativos de la familia en su conjunto, en primer término cabe señalar que el 36% de sus integrantes son dependientes en edad escolar¹¹¹, lo cual no necesariamente implica que éstos se encuentren estudiando. Existe una diferencia significativa entre los grupos de estudio; mientras

¹¹¹ Para efectos de este análisis, se considera como edad escolar, desde la definida por la SEP para ingresar a la educación primaria (6 años), hasta la edad promedio (22 años) para concluir una carrera universitaria.

que en las familias de las y los USM *avanzados* presentan una proporción de casi una tercera parte (33.5%), en el *grupo I* constituye el 40%, por lo mismo, es mayor la población en este estrato (44.5% frente a un 38% en los *avanzados*) que se encuentra haciendo la educación primaria, aunque este comportamiento se revierte para los grados superiores, teniendo mayor peso en los grupos *avanzados*, principalmente en el nivel licenciatura, puesto que, aun cuando son mínimos los casos observados, existe una diferencia del 10%. Con estos datos, sería aventurado suponer que las y los USM *avanzados* tienen más posibilidades y han invertido más en la educación superior de sus hijos. Antes bien podría tratarse de familias jóvenes.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.



En este contexto, es claro que entre más elevado sea el nivel de estudios, menos posibilidades tienen los dependientes de las y los USM para seguir estudiando; hay una marcada relación inversa, ya que mientras que se ha identificado un 41.5% en nivel primaria, solo se observa un 13.3% en el universitario, dato que extrañamente es superior al registrado en al nivel preparatoria. Por último, es muy significativo el porcentaje de dependientes en edad escolar que por algún motivo abandonaron los estudios para incorporarse, a las actividades productivas, factor que es mayor (17.4%) en las familias de las y los usuarios de reciente acceso a los servicios microfinancieros, respecto a aquellos con más de 8 meses de experiencia (10%).

Ingreso familiar

Un elemento que permite comprender la composición del ingreso de las unidades familiares contenidas en la muestra, es el número de personas que lo aportan en

cada una de ellas. Al respecto, es notorio que en más de la mitad (55.2%) de los hogares, la carga del ingreso se comparte en pareja. En aproximadamente una cuarta parte (26.7%) este concepto corre a cargo exclusivamente de una persona, normalmente se trata del hombre o, en los casos de viudez o separación (divorcio) es la mujer quien asume esta responsabilidad. Sólo en un 12.4% de los hogares el ingreso es complementado por tres personas y son mínimos (5%) los casos en que intervienen 4 o más actores.

Teniendo en cuenta lo anterior, el ingreso neto promedio por hogar para el total de la muestra es de \$6,380.00 al mes, poniendo de manifiesto la enorme disparidad del ingreso de los mexicanos, no obstante que la muestra, por los propios criterios de selección de la microfinanciera, debiera presentar cierta homogeneidad en este indicador. Lo cierto es que la desigualdad llega a ser hasta del 3000%; mientras que una mínima proporción (el 2.8%) de los entrevistados afirmaron percibir más de \$20,000.00 al mes, otros (5%) apenas si logran ganar de \$800.00 a \$1,500. Aproximadamente, una tercera parte obtiene un ingreso de \$5,000.00 a \$9,200.00 en el mismo periodo, proporción que se equipara al estrato con ingreso de \$3,000 a \$4800.00.

De forma muy elemental, si se considera que el tamaño de la familia es de 5 personas y considerando los indicadores de la ONU; dentro de la muestra estudiada persiste un 3.5% de USM (y sus respectivas familias) que están por debajo de la línea de la pobreza, esto es, que sobreviven con menos de un dólar por día por persona.

Comparando el ingreso promedio entre los grupos de análisis, y cómo se ha planteado en una de las hipótesis, se esperaría que los hogares del grupo que lleva mayor tiempo (“*avanzados*”) haciendo uso de los servicios microfinancieros, obtuvieran un ingreso superior sobre los recientes; aspecto que, de acuerdo a la información obtenida, no corresponde a tal supuesto, por el contrario; las y los USM “nuevos” registraron un ingreso promedio mensual relativamente superior al de los “avanzados”, con una diferencia de \$180.00. En todo caso, un punto a favor observado en el grupo de USM avanzados, es que se reduce a la mitad la brecha de desigualdad en el ingreso, favoreciendo la igualdad en estos términos.

Dejando de lado el análisis numérico, y retomando la propia percepción de las y los USM, es notorio que 9 de cada 10 opinan que este tipo de servicios ha incrementado su nivel de ingreso, cosa que para el resto (10%), no ha generado efecto alguno.

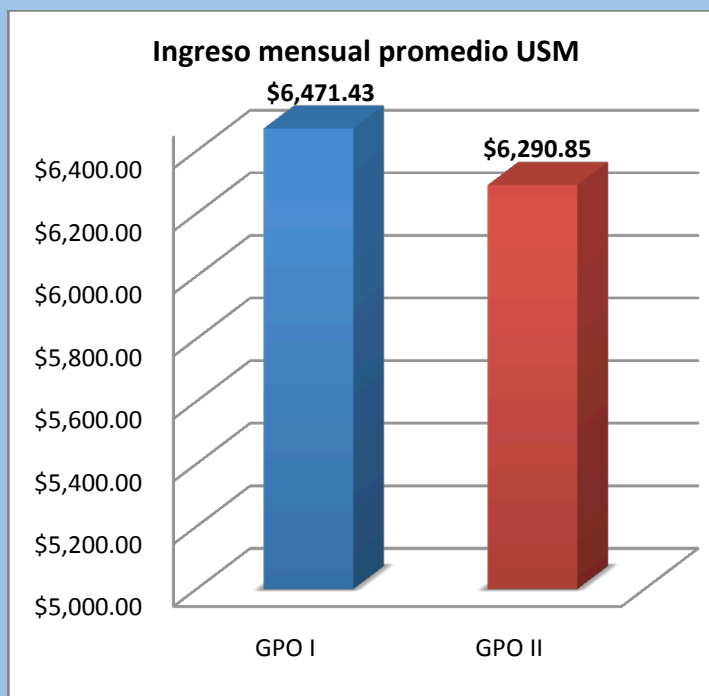


Gráfico 7. Ingreso promedio de los Usuarios de Servicios Financieros (comparativo)

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Estableciendo una relación causal entre el tiempo de uso de los servicios microfinancieros, y particularmente del microcrédito, y el nivel de ingreso en los hogares de las y los USM, de acuerdo a los resultados observados en los grupos de comparación, se podría concluir que el crédito, lejos de favorecer mayores niveles de ingreso, los reduce. Pero si el análisis se hace considerando el ingreso promedio percibido por las y los USM durante las distintas fases (tiempo) en que se encuentran empleando estos servicios, se percibe claramente como a medida que las personas llevan más tiempo en FINSOL, se incrementan sus ingresos hasta en un 42%. Aunque también debe prestarse atención a la inexplicable caída que se da en los ciclos 6 y 7. Finalmente, y anticipándose a los resultados que en seguida surjan, es posible plantear que el ingreso de las y los USM pueden verse favorecidos con el uso estos servicios, pero hasta cumplido un plazo de dos y medio y tres años.

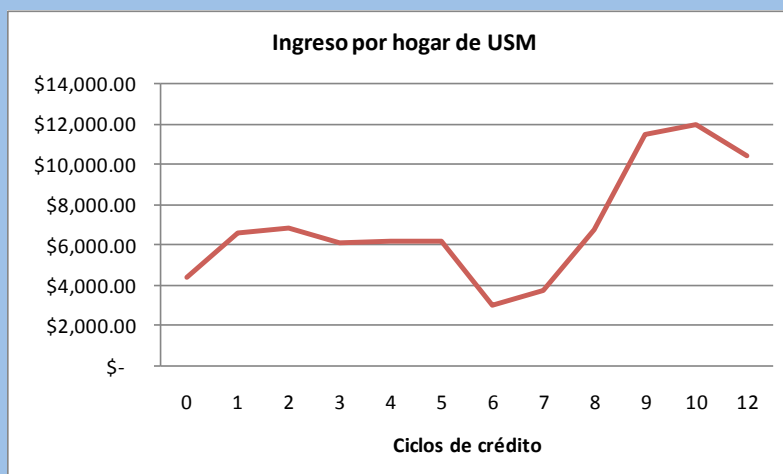


Gráfico 8. Ingreso promedio de USM de acuerdo a su de ciclo de crédito

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

En apartados previos se definió la actividad o sector con el que se identifican las y los USM. En este caso, se establece una relación entre el ingreso por hogar y su principal fuente de origen, donde el autoempleo, a través de una microempresa, generalmente dentro del sector informal (en la dimensión empresarial se especifica de qué tipo de negocios se trata) sostienen al 50%, le sigue la población que se ocupa en trabajos de oficios (clasificación en la que se ha considerado tanto a los que practican albañilería, plomería, mecánica, etc., como a choferes y costureros), podría decirse que en sólo 2 de cada 10 hogares existe certeza laboral para el principal contribuyente al ingreso, derivado de la oferta laboral de la empresa privada y de la estatal. Para el área y muestra comprendida en el estudio, la participación de la agricultura como sustento directo para las familias es estadísticamente insignificante.

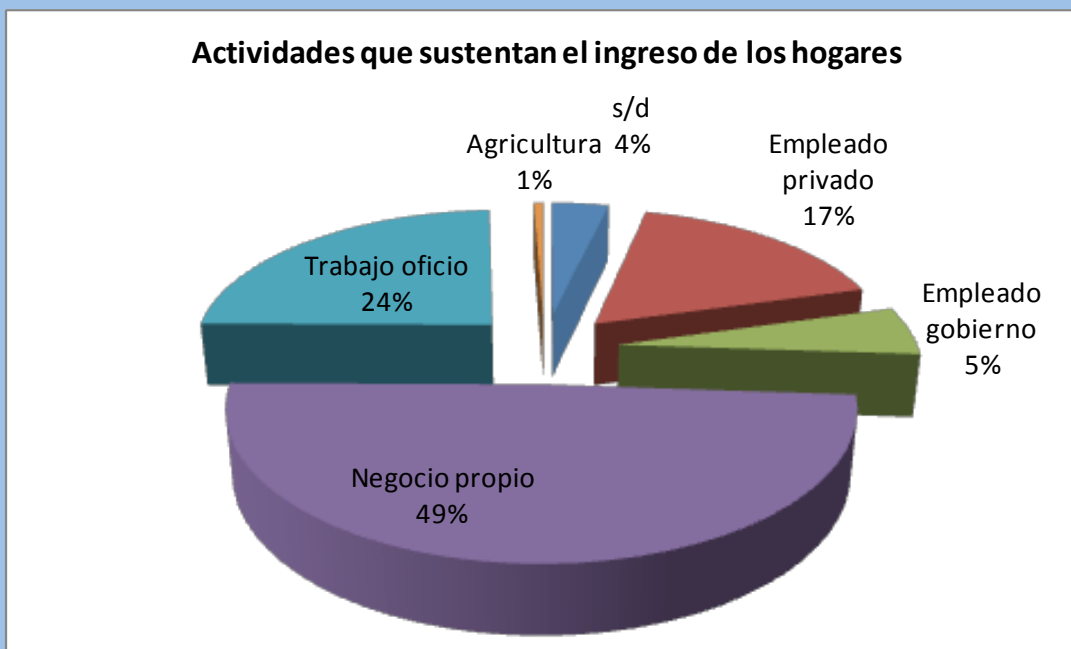


Gráfico 9. Actividades productivas que sustentan el ingreso de los hogares de USM
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Al tratar de identificar fuentes complementarias de ingreso y su contribución al mismo, se observa una participación mínima (3%) que se origina, principalmente de remesas e ingresos por renta de viviendas o locales comerciales.

Gasto por hogar

Ya se ha comentado que uno de los principales indicadores del bienestar, o más bien que pretenden delimitar los niveles de pobreza, es el ingreso. Este elemento determina la capacidad de consumo, inicial y principalmente de acceso a los productos que constituyen la canasta básica, con la cual se provee de los requerimientos calóricos mínimos al ser humano. Pero la forma en que se distribuye o administra el ingreso también incide en la calidad de vida de las personas. Es por ello que en seguida se revisa la estructura de consumo por hogar, teniendo en cuenta los principales elementos que lo constituyen; alimentación, salud, transporte, electricidad, teléfono y rentas.

Cada familia dedica en promedio a la semana \$730.00 sólo para alimentación. Se supone que este indicador está en proporción del número de personas que conforman la unidad familiar, y así explicar la diferencia de tal presupuesto, el cual va

de \$100 hasta \$6,000.00. Sin embargo, relacionando el gasto promedio con el número de integrantes de cada familia, se observa un coeficiente de correlación de 0.39, de modo que el presupuesto destinado a la compra de alimentos por familia varía muy poco (\$200.00) entre una familia de 2 y una de 12 integrantes.

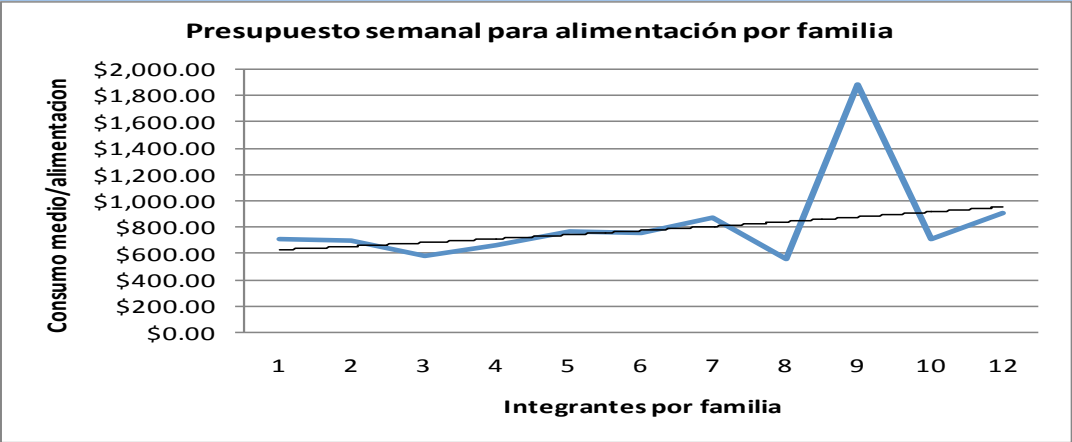


Gráfico 10. Distribución del ingreso familiar y su relación con el número de integrantes.
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Procesando los datos por separado, en el conjunto de hogares de las y los USM de reciente incorporación, se observa un consumo promedio semanal en alimentos de \$667.00, con un rango que va desde los \$100 .00 hasta los \$2000.00 por hogar. En tanto que el grupo de avanzados, para el mismo concepto, registra un consumo de \$796.00 por hogar. Sin embargo, cabe aclarar que este valor obedece a un sesgo en los valores extremos superiores (\$3,000.00 y \$6,000.00) que sumados solo representan el 5.56%; si se prescinde de éstos, el promedio se reduce a \$698.00; monto que, no obstante, conserva superioridad sobre el del Grupo I.

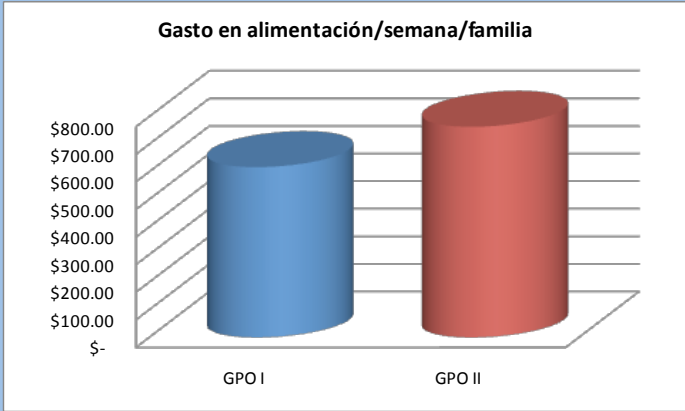


Gráfico 11. Proporción del presupuesto destinado a alimentación por familia/semana.
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Independientemente del presupuesto asignado a la compra de alimentos por familia y, recurriendo a la percepción de cada USM, un 86% supone un impacto positivo en este rubro (alimentación) como producto de los servicios microfinancieros otorgados por FINSOL. Tan sólo uno de cada diez, no percibe cambio o beneficio alguno para este rubro, siendo mínima la proporción (3%) que cree que este instrumento ha incidido negativamente en la alimentación familiar.

Al concepto alimentación, se suman otros gastos complementarios en el hogar, como servicios de salud, comunicación (teléfono), combustible (gas), electricidad y transporte, mismos que incrementan en \$1,460.00 el presupuesto mensual, ubicándolo en \$4,384.00. De éste, la alimentación absorbe más de dos terceras partes. Un aspecto relevante en la ponderación del presupuesto familiar, es que la salud ocupa uno de los valores de menor peso (5%).

Finalmente, es preciso hacer notar que al integrar todos los conceptos analizados en el gasto familiar, los hogares de las y los USM avanzados siguen presentando niveles de consumo superiores (en un 11%) a los observados en los de nuevo ingreso.

Respecto a los servicios de salud usados por las y los USM y sus familias, en primer lugar se encuentran los consultorios y médicos particulares (42%) a los que se suman los medicamentos similares (7%), seguidos de los servicios que brinda la SSA a casi una tercera parte (30%) de la población; en tercer lugar se ubica la participación del IMMS (18%) y, finalmente, es mínima la proporción que acude al ISSSTE.

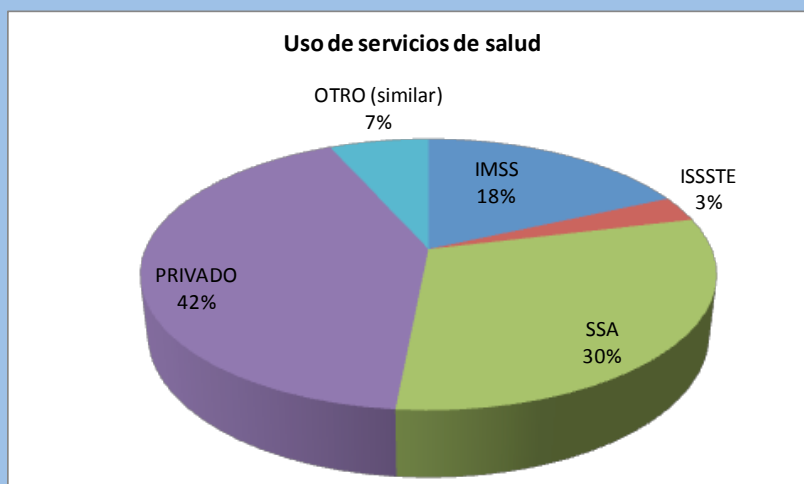


Gráfico 12. Tipos de servicios de salud empleados por USM
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

En el apartado siguiente se muestra el estatus de la vivienda de las y los USM en términos de propiedad, materiales y características de la construcción.

Respecto al régimen de propiedad, dos terceras partes de la población poseen una casa propia, un 13% renta la vivienda en que habitan y, una quinta parte la tiene en calidad de préstamo. Este último caso, vinculado siempre a lazos familiares. Estas proporciones no presentan diferencias significativas entre los dos grupos de estudio.

Tabla 5. Régimen de propiedad de vivienda

	Frecuencia	Porcentaje
s/d*	1	0.61%
Propia	110	66.67%
Rentada	22	13.33%
Prestada	32	19.39%
Total	165	100%

* s/d: sin datos

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

La mayoría de las viviendas dispone de 3 o más habitaciones, aunque no se debe ignorar que más de una tercera parte (32.7%) apenas y cuenta con uno o dos compartimentos. Este dato muestra en parte las difíciles condiciones en que vive este estrato de la población, teniendo en cuenta que en cada vivienda habitan 5 personas. Aun cuando varían las condiciones físicas de la vivienda, prácticamente todas (99.5) se encuentran construidas a base de bloc, techadas con concreto (78%), lámina de asbesto (13%) y, en el menor de los casos (7%) con lámina de

cartón; es prácticamente nulo el registro de viviendas con piso de tierra; el 80% tiene piso de cemento y el resto (18%) de loseta o azulejo.

La disponibilidad de agua potable dentro de las viviendas es del 92%, aunque cerca de un 6.6% de los hogares se ven en la necesidad de abastecerse de este vital líquido con el servicio de pipas locales.

Para el caso de la energía eléctrica, prácticamente todas las viviendas disponen de este servicio, pese a que en un 11.5% no está regularizado y, por tanto, no pagan el costo del mismo, sobre todo en la localidad de Chimalhuacán. En cuanto al drenaje, tres cuartas partes de los hogares cuentan con este servicio, y un 12% ha buscado suplir esta carencia por medio de fosas sépticas. Por otra parte, en dos tercios de la muestra cuentan con servicio telefónico, mientras que un escaso 3.6% tiene internet.

5.3 Dimensión Sociocultural

En la dimensión sociocultural, se abordan por lo menos cuatro variables a fin de determinar cómo se han visto afectadas por el uso de servicios microfinancieros. Tales variables se refieren al Capital social, la cultura financiera; la equidad y la participación social. Con ello, este apartado constituye un gran reto para definir relaciones causales.

Capital social

Entendido como las capacidades, habilidades y destrezas adquiridas por el sujeto, en este caso, propiciadas por el uso del crédito.

En primer término, dado que la entidad microfinanciera, en la que se desarrolla el estudio, tiene como objetivo principal la oferta de servicios exclusivamente financieros, los entrevistados reconocieron no haber recibido capacitación alguna por esta institución, salvo una breve descripción de la metodología y condiciones de uso del microcrédito. En todo caso, sólo un 8% de la muestra reconoció la necesidad de capacitación en aspectos contables, otra misma proporción en el área administrativa y un 16% requiere más de capacitación sobre los propios procesos de producción para mejorar su empresa; al resto le es indiferente recibir capacitación alguna.

Tabla 6. Necesidades de capacitación por parte de los USM

Necesidad de capacitación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	108	65.5	65.5	65.5
0	2	1.2	1.2	66.7
Contable	13	7.9	7.9	74.5
Organizativa	13	7.9	7.9	82.4
Productiva	26	15.8	15.8	98.2
Otra	3	1.8	1.8	100.0
Total	165	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

En relación a lo anterior, más de una quinta parte (22%) de las y los USM expresaron haber desarrollado mejores habilidades en aspectos productivos, como producto del uso de las microfinanzas. En una razón equivalente, destacó el control de gastos. Mientras que en proporciones casi iguales (15%) admitieron haber desarrollado habilidades para organizarse y ahorrar.

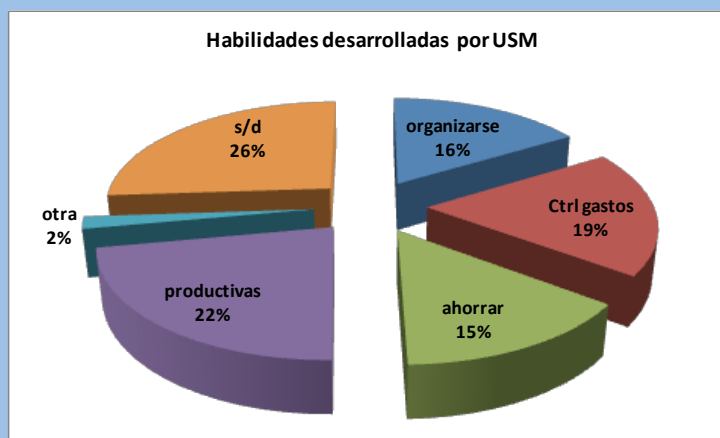


Gráfico 13. Habilidades desarrolladas por los USM

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Ahora bien, comparando este comportamiento entre los dos grupos de observación, el grupo de clientes avanzados (GPO II) asume haber desarrollado tres habilidades (organizativas, control del presupuesto y productivas) más que el grupo de reciente incorporación (GPO I). A excepción del factor ahorro, en el cual pareciera que mientras más tiempo se usan los servicios microfinancieros, menos ahorra la gente. Este supuesto se suma al que se expuso en el análisis del gasto que hacen los hogares. Lo anterior también coincide con las exiguas diferencias en el control de gastos detectadas en ambos grupos.



Gráfico 14. Habilidades desarrolladas por los USM (comparativo)
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Cultura financiera

El propósito del estudio de la variable cultura financiera es revelar la tendencia en las prácticas de ahorro y crédito, considerando desde esquemas “tradicionales” hasta los que hoy se denominan formales.

Dentro de la clasificación de los instrumentos de ahorro informal, se encuentra la inversión en especies animales domésticas (cerdos y pollos), en este sentido, la muestra revela que sólo un 7.3% invierte en este concepto, sobre todo la población ubicada en zonas menos urbanizadas.

Es comprensible que las propias condiciones de la zona donde se encuentran establecidas las unidades familiares, limiten el desarrollo de esta actividad y, por tanto, más de 87% no ahorra en animales.

Uno de los más populares esquemas de ahorro informal en México, lo constituyen las tandas, las cuales desde la década pasada, Mansell (1996) ya las había abordado de forma detallada. Al respecto, dentro de la muestra de USM, una cuarta parte (24.2%) participa actualmente en alguna tanda; en contraste con el 72.7% que no lo hace.

Pese a todo, más de la mitad (58%) de los actuales USM han participado en alguna tanda, de los cuales 9.5% lo hacía hasta antes de ingresar a Finsol, de modo que podría suponerse que los servicios proporcionados por ésta institución, están sustituyendo aquellos esquemas de ahorro. Recuérdese que la propia tecnología del

crédito solidario tiene su origen y retoma diversos elementos de las tandas. De hecho, muchos clientes coinciden al percibir el sistema de microfinanzas, particularmente el microcrédito, como una forma de participar en las tradicionales tandas;

"Dejamos las tandas desde que entramos a FINSOL"

Cliente, Sucursal Texcoco

"Es (el esquema de crédito de FINSOL) como si estuviera en una tanda..."

Cliente, Sucursal Chimalhuacán

"El crédito es como una tanda"

Clienta, Sucursal Texcoco

Sobre la proporción de la población que participa o ha participado en alguna tanda, se deduce que estas personas tienen una capacidad para ahorrar (con todos los esfuerzos que conlleva) en promedio \$2,282.14 durante un periodo de 9 a 10 semanas (dos meses y medio), a través de pagos semanales de \$100.00. En este rubro no existen diferencias significativas sobre los montos de ahorro detectados en ambos grupos de observación. Llama la atención cómo un pequeño estrato de la muestra (5%) participa en tandas con montos menores a \$500.00 y haciendo pagos diarios de \$10.00 hasta \$50.00.

El objeto por el que esta gente participa en estos procesos, de acuerdo a la información recabada, es para invertir en la puesta en marcha u operación de un negocio, en casi 40% de los casos, mientras que una cuarta parte se apoya en las tandas para cubrir alguna deuda, considerando las recuperaciones (pagos) que tienen que hacerse a la microfinanciera. Un 15% de los ahorros que logran formar con las tandas se destina a bienes de consumo (alimentos, ropa, muebles, electrodomésticos); un 7% lo mantiene como reserva para casos de emergencia, lo mismo que aquellos que lo emplean para cubrir el costo de algún evento social. Solo un 4% participa en alguna tanda con la intención de apoyar la educación de los hijos.

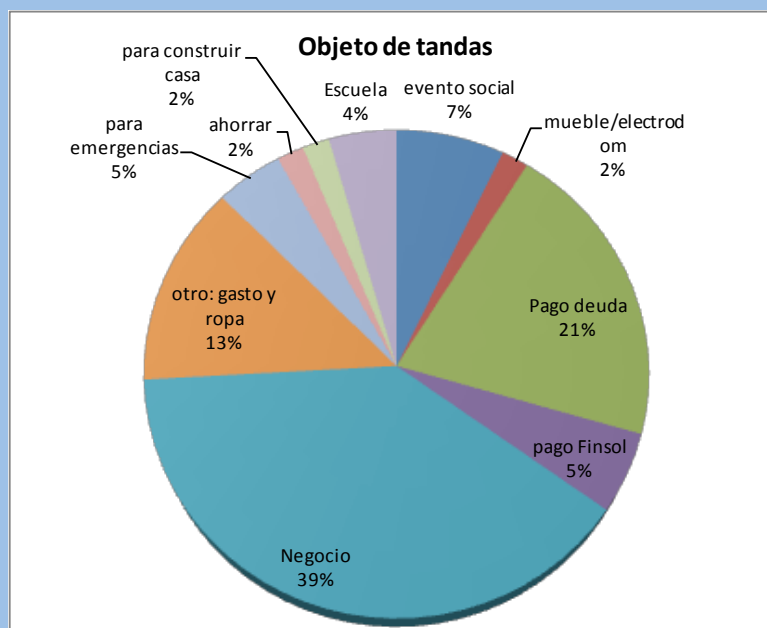


Gráfico 15. Objeto de la participación en tandas.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

En el mismo tenor del ahorro, es interesante observar como del total de la muestra estudiada, el 71% de los individuos externó no disponer de alguna opción de ahorro. Sólo uno de cada 10 individuos tiene ahorros en una institución bancaria y un 7.41% ubica a la entidad microfinanciera como una alternativa de ahorro.

Tabla 7. Opciones de ahorro de USM

Instrumento	Porcentaje
Banco	11.11%
Microfinanciera	7.41%
Caja ahorro	3.70%
Cooperativa	0.74%
Otra	5.93%
Ninguna	71.11%
Total	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Cuando se les preguntó a los encuestados a quién recurren en caso de tener alguna emergencia económica, cinco de cada diez reconoció recurrir a un familiar o vecino, un 12% toma de sus ahorros y otra misma proporción se aloja en los servicios de alguna entidad microfinanciera. Más del 16% asegura no haber afrontado situaciones que lo obligaran a recurrir a alguna de las opciones de préstamo antes citadas. Para este caso se entiende que sus ingresos logran cubrir los requerimientos financieros

cotidianos en el hogar con un margen para situaciones de contingencia, o simplemente, la magnitud de tal eventualidad no ha rebasado tal nivel de ingreso.

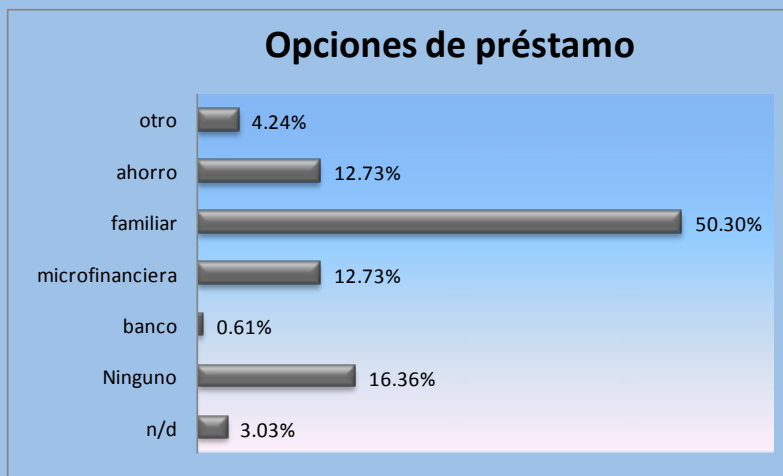


Gráfico 16. Opciones de financiamiento empleadas por los USM
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Lo anterior pone de manifiesto la gran medida que guarda esta población para contraer compromisos con los bancos. Pues, de hecho, en sólo un 14% de los casos, las y los USM poseen una tarjeta bancaria, porcentaje que se incrementa a un 23% si se considera a los miembros de la familia que tienen este instrumento, misma que no necesariamente es de crédito; prácticamente todas son de nómina o de ahorro. Este servicio es proporcionado de forma equitativa principalmente por tres instituciones bancarias; Banco Azteca (25%), Bancomer (23%) y Banamex (23%). Una tercera parte son usuarios de este instrumento desde hace un año o menos, aunque casi una quinta parte (18%) lo usan desde hace más de 5 años.

El principal uso que se le da a la tarjeta bancaria es para la disposición de efectivo, la compra de bienes de consumo y en menor grado para el pago de servicios o la compra de electrodomésticos.

En cuanto al uso de crédito comercial, 3 de cada 10 personas han contraído un crédito de este tipo, sobre todo para la compra de bienes electrodomésticos (45%), ropa (20%), alimentos (17%) y muebles (12%). Para lo cual figuran como principales alternativas las tiendas Electra (38%), Coppel (34%); pudiendo encontrar casos en los que una sola persona tiene crédito hasta en tres tiendas de forma simultánea.

Hasta aquí la información analizada referente a los instrumentos de ahorro y crédito, está contextualizada fuera de los alcances de la Microfinanciera tomada como caso de estudio. En adelante, se analizan aspectos en que se ha estimado un efecto (causa) o relación directa con los servicios proporcionados por la institución antes citada.

En primera instancia, es importante hacer notar que dos terceras partes de las y los USM solicitan crédito para emplearlo como capital de trabajo; para la compra de mercancía que permita la operación del negocio. Es posible integrar este concepto con la ampliación del negocio, ya que regularmente se asocia con una mayor disposición de mercancía o materia prima; de esta forma, se identifica que el 90% de los solicitantes de crédito lo hacen con la intención de invertirlo en capital de trabajo; aspecto que obedece a una condición que determina el concepto y la metodología del microcrédito; el impulso de actividades productivas (negocios).

Pese a que todo crédito, en teoría debe emplearse exclusivamente como inversión, lo cierto es que son raros los casos en que se usa de forma íntegra para el negocio, puesto que también se emplea un porcentaje en bienes de consumo (alimentos) familiar. Ejemplo de ello, son las palabras de una clienta de la sucursal Chimalhuacán:

“El día del crédito, es el día que comemos como ricos...”
Clienta de FINSOL, sucursal Chimalhuacán

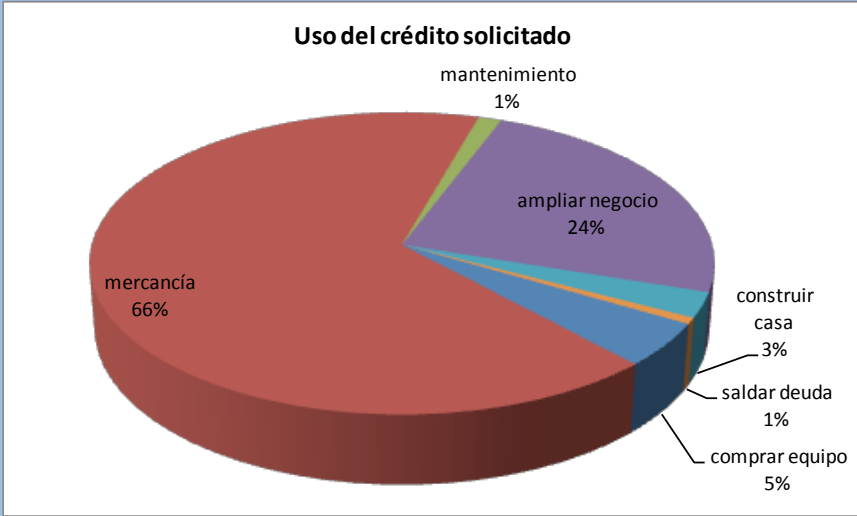


Gráfico 17. Uso del crédito solicitado por los USM
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

El estudio no explora las proporciones en que cada cliente usa el crédito en actividades distintas a las productivas o de negocio. Sin embargo se identificaron en menor escala otros usos del microcrédito, como la compra de equipo (5%), la inversión parcial para la construcción o ampliación de vivienda (3%) y sólo un 1% lo emplearon para el mantenimiento del negocio y otra proporción igual para el pago de deudas. Pero aun cuando los datos obtenidos indican lo antes expuesto, lo cierto es que son múltiples los usos que se le da a un solo crédito; la inversión en el negocio, la compra de alimentos, calzado para los hijos, ropa o uniformes escolares, eventos sociales, clausura de cursos, pago de deudas a otras personas o a otras microfinancieras, por mencionar algunos.

Sólo uno de cada 10 entrevistados admitieron no haber empleado el crédito para el propósito que lo habían solicitado, precisamente por los motivos antes expuestos.

Del total de la muestra analizada, un 14% de las y los USM han tenido en alguna ocasión problemas para ir al corriente con las recuperaciones (pagos) a la microfinanciera, lo cual no implica el incumplimiento total, si no retrasos de uno a cuatro días para hacer el pago. El principal motivo de tal demora es por la falta de coordinación del grupo o porque algún miembro no hizo el pago en el día acordado. Un 18%, por la presencia de una enfermedad en algún miembro de la familia y, otra misma proporción, porque el negocio no generó los ingresos suficientes.

En diversos casos, es imposible dejar de preguntarse cómo le hace esta gente para pagar su crédito a la microfinanciera, dadas las precarias condiciones en que habitan y, en las que se perciben incluso, dificultades para alimentar a la familia? La información obtenida, indica que la mitad de las y los usuarios no presentan dificultades para hacer las recuperaciones, ya sea por su propio ingreso o por el del negocio. Aunque una cuarta parte se ha visto en la necesidad de tomar del gasto semanal (presupuesto para gasto familiar, en alimentación, principalmente) y un 22% ha tenido que pedir prestado a algún familiar, vecino o amigo.

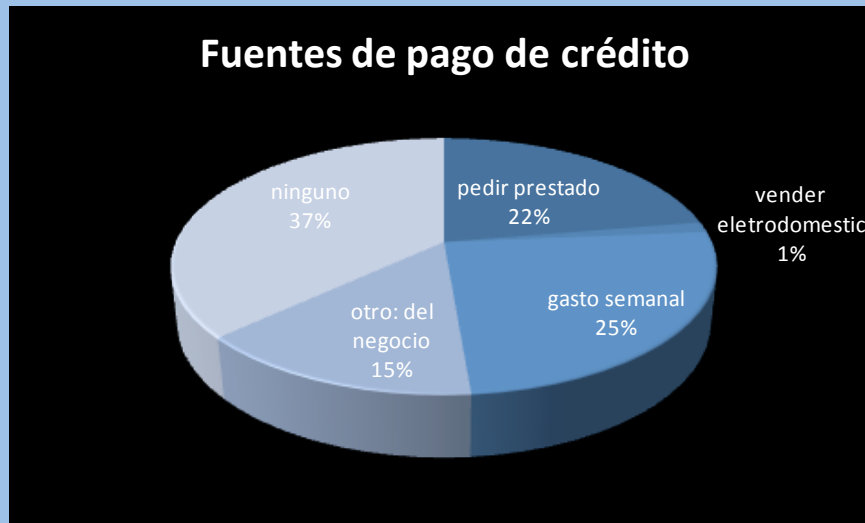


Gráfico 18. Fuentes de ingreso para cubrir el pago del crédito contraído con la financiera.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

En los análisis sobre el costo integral de los servicios financieros, sobre todo en el medio rural, cobra relevancia el costo que implica trasladarse hasta la sucursal bancaria para hacer las recuperaciones. Pero, para el contexto de este estudio, solo una cuarta parte de las y los usuarios incurren en un costo promedio de \$11.00 por mes, al que no dan importancia.

Otro aspecto a considerar, es el tiempo dedicado a los asuntos referentes al crédito. En este caso, pese a que la metodología de grupos solidarios (modalidad predominante en la zona de estudio), a diferencia de los grupos comunales, no obliga a las y los USM a reunirse periódicamente (cada semana), la información obtenida revela que la mitad de esta población dedica más de media hora (37 minutos) a la semana. Lo cual, para un 5% de la muestra total, se percibe como un problema, sobre todo porque afecta negativamente los cuidados de la familia (hijos y pareja). Por lo mismo, un 43% participa en las reuniones con el único fin de cumplir con ese requisito, aunque también existe un 39% que las considera como una actividad interesante y, finalmente un 16% asiste porque encuentra en ellas un espacio agradable que le permite salir de la rutina y convivir con sus compañeras y compañeros de grupo.



Gráfico 19. Razones por las que asisten los USM a reuniones del grupo.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Pese a lo anterior, lo cierto es que muchos (30%) de las y los usuarios preferirían contar con un crédito individual, evitando así las reuniones de grupo, pero sobre todo, evitar algunos de los problemas más frecuentes con los compañeros, como los retrasos en el pago (30%) e inasistencias a las reuniones (17%). Con estos elementos es posible entrar a la discusión de la variable participación social, enfocada en la participación en actividades de interés comunitario (educativo, recreativo, religioso, etc.) y en puestos de representación social (comités, delegacionales, otros). Así, de forma general, casi dos terceras partes (61.18%) de los clientes de Finsol, aseguraron no haber participado en algún grupo (sea religioso, productivo, político, deportivo, etc.) antes de su ingreso a la microfinanciera.

En realidad, es muy complicado establecer relaciones causales del microcrédito sobre los niveles de participación social. La mayoría (cuatro quintas partes) de las y los usuarios que se identificaron con algún grupo previo, se refieren a grupos de ahorro y crédito de otras microfinancieras (principalmente, Compartamos y Came) en que han o siguen participando. De forma equitativa, un 5% ha ocupado algún puesto de representación ya sea en comités escolares, religiosos o políticos. Para el primer caso (grupos de ahorro y crédito), al establecerse una relación con la ubicación

(municipio) de las y los usuarios, se observa que ese comportamiento se concentra en el municipio de Chimalhuacán (60%).

Comparando los niveles de participación social, de acuerdo a los estratos definidos, se aprecia que las y los usuarios avanzados se han involucrado más (13%) en estos procesos que aquellos de reciente incorporación a la microfinanciera.

Dejando de lado el conjunto de indicadores que determinan el efecto de las microfinanzas sobre sus usuarios, al cuestionarles directamente sobre su percepción del beneficio derivado del uso de microcrédito, persiste un 13% de la población que no encuentra beneficio alguno de este servicio. Evidentemente, predomina esta opinión en las y los usuarios de nuevo ingreso.

El mayor beneficio que logran apreciar, es que el microcrédito les ha permitido emprender, establecer o ampliar su negocio; es lo que opina el 62% de los entrevistados. Un 15% considera que el microcrédito favoreció el desarrollo la confianza en si mismo, sobre todo para emprender nuevos proyectos.

Empoderamiento y participación social

Constituye un intento por medir el papel de las microfinanzas en cuanto a la distribución de roles y tareas entre hombres y mujeres dentro y fuera del contexto familiar, así como en la paridad de oportunidades de desarrollo. Es evidente que el enfoque del estudio se queda bastante corto como para analizar esta variable de forma integra; ello da cabida a un estudio dedicado exclusivamente a este apartado.

En este respecto, es sabido que en el campo de las microfinanzas, la mujer ha jugado y sigue jugando un papel determinante. Ello ha dado cabida a diversas críticas contrapuestas, sobre tal situación. En primer lugar, destaca el número de mujeres que participan en este sector; en congruencia con las tendencias que muestra el mercado de las microfinanzas a nivel nacional e internacional. Para el caso de estudio, las mujeres ocupan (87%) cerca del 90% de la cartera de clientes, razón que tiende a incrementarse; mientras que en los grupos que se integraron desde hace 3 años se formaban por un 84% de mujeres, los de reciente ingreso se componen del 89.3%. Vinculado a ello, encontramos que predominan, desde cualquier perspectiva, niveles de estudio superiores para los hombres sobre el de las

mujeres, aun cuando son mínimos, pero más marcados en los grupos avanzados, con una diferencia promedio de casi 2 años de escolaridad.

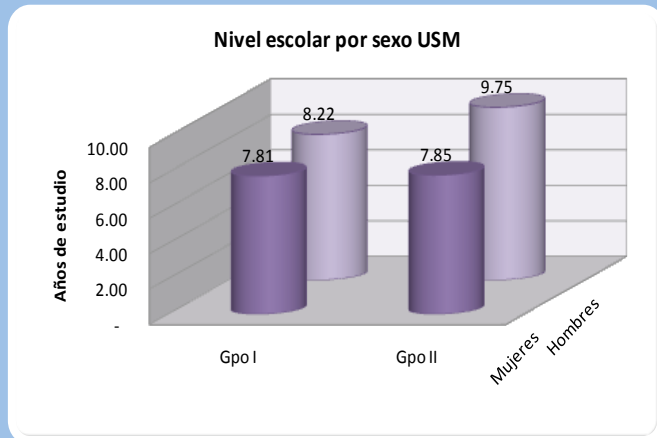
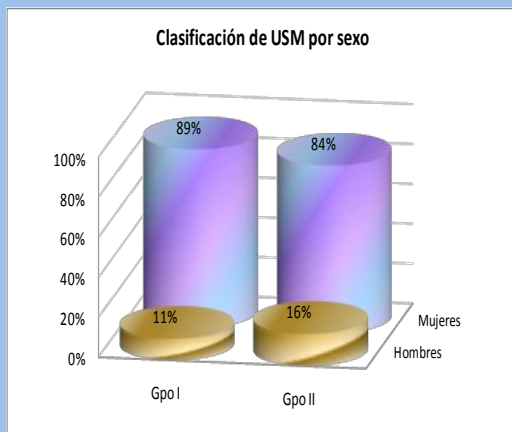


Gráfico 20 y 21. Clasificación y nivel escolar de USM por sexo.
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Pero como ya lo ha planteado Gómez G (2005), el hecho que los destinatarios formales de los microcréditos sean mujeres, no implica que sean las beneficiarias que pudiera generar este instrumento. El caso extremo es que un 7.6% de las usuarias prefieran mantener en anonimato su relación con la financiera, para evitar conflictos y tener que reportar cuentas a su pajera.

Para identificar la carga de trabajo y los niveles de responsabilidad y autonomía por las y los USM, se analizó la distribución de las principales actividades desarrolladas dentro y fuera del hogar. Una de ellas es la atención de los asuntos escolares, la cual corre a cargo de las mujeres en más de 3 cuartas partes de la población, y sin cambios significativos entre los grupos de observación, e incluso en el grupo de USM avanzados se tiende a cargar más esta responsabilidad sobre la mujer.

En lo que respecta a la administración del gasto familiar, que lejos de concebirse como un privilegio, es más bien una responsabilidad, las y los usuarios avanzados atribuyen en mayor medida (58.5%) esta tarea a la mujer, a diferencia de (51.3%) los de nuevo ingreso. En ambos casos una tercera parte asume esta responsabilidad en pareja.

En el grupo de usuarios con mayor tiempo en las microfinanzas, las decisiones más importantes dentro del hogar son tomadas ya sea en pareja (43.4%) o por la esposa

(42%), en tanto que dos terceras partes de las y los usuarios de reciente ingreso, las toman en pareja y sólo el 28% lo asume la mujer. En este ejercicio no se efectuó, pero es necesario definir la relación de los parámetros descritos con el estado civil de cada entrevistada(o), pues es obvio que en un hogar donde la mujer es soltera, viuda o divorciada, todas las decisiones son tomadas por ella.

En relación a la atención del negocio, tampoco se detectan diferencias sustanciales entre los grupos de comparación; en ambos, cerca de un 70% son las mujeres las que asumen este papel, el resto lo atiende el esposo (9%) o mutuamente (20%). Situación que coincide con las atribuciones para el manejo del dinero obtenido del negocio.

Rescatando las apreciaciones de las y los USM sobre el impacto que tienen las microfinanzas en la carga de trabajo en el hogar, sólo 1 de cada 3 usuarios afirman que con este tipo de servicios han logrado reducir su carga de trabajo, principalmente al emplear su crédito en un negocio dentro de su hogar. Sin embargo para casi el 60% le es indiferente y, el 11% considera que, por el contrario, le ha incrementado su carga de trabajo. Desde un punto de vista, esto es favorable dada la incorporación de las personas en actividades productivas.

Para efectos del presente estudio, los impactos del microfinanciamiento sobre la educación, sólo se analizan desde la percepción de los propios USM. Al respecto, un 80% reconoce que el uso de las microfinanzas le ha permitido apoyar la educación de sus hijos, refiriéndose principalmente a la compra de útiles y pago de cuotas escolares. Sin embargo, persiste un 18% que considera que este tipo de instrumentos financieros en nada contribuyen o inciden en la educación de sus hijos.

En cuanto a la incidencia de los servicios microfinancieros en la participación comunitaria, más de la mitad (53%) considera que este instrumento en nada ha contribuido a participar en actividades de orden comunitario. Aun cuando, para dos terceras partes (67%) el acceder a los servicios de la microfinanciera, ha favorecido la socialización, sobre todo con sus compañeros de grupo de crédito.

5.4. Dimensión Empresarial

Uso y efecto del microcrédito para fines productivos.

En este apartado, además de estudiar los posibles efectos del microcrédito, se hace hincapié en elementos determinantes del crecimiento de las empresas o negocios de las y los USM.

De inicio, por norma, el destino del microcrédito está sometido a la inversión en la actividad productiva del acreditado (Manual de procedimientos, FINSOL, 2007), no obstante, que la microfinanciera no asume la vigilancia de tal condición. En este sentido, el principal uso que se le da al microcrédito es para la ampliación de la empresa o negocio en casi tres cuartas partes (73%), con una ligera diferencia (de cuatro puntos porcentuales) de las y los USM avanzados sobre el grupo de referencia. El resto (35%) se emplea como capital semilla para poner en marcha o iniciar un negocio.

No obstante, en el momento del estudio, no todos las y los USM disponían de un negocio en operación; en el grupo de referencia este caso ocupa un 12.5%, mientras que para el grupo avanzado esta proporción es del 5%. Esto implica que el microcrédito ha favorecido de forma evidente la puesta en marcha de los negocios. Como ya se ha expuesto en apartados previos, la mayoría de las empresas de las y los USM se clasifican como comerciales. El giro de estas empresas es muy variado, pudiendo encontrar comercios ropa, abarrotes, verdulería, costura, fonda, zapatería, dulcería, peluquería, papelería y regalos, pirotecnia, ventas por catalogo, Manualidades, venta de flores, carnicería, y los que se pueden clasificar como puramente ambulantes (venta de jugos y licuados, elotes, sueros, tarjetas, etc.). De los cuales, sobre sale el comercio de ropa ejercido por una quinta parte (19%) de las y los USM, seguido por las ventas ambulantes (12%). Los comercios de abarrotes ocupan el tercer lugar (11%), proporción muy similar a la de aquellas y los usuarios cuya empresa está relacionada con la industria textil (10%), principalmente en la maquila de prendas de vestir, así como con la venta de productos por catálogo (9%).



Gráfico 22. Tipo empresas implementadas y operadas por USM
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

La anterior clasificación de actividades comerciales exclusivamente ambulantes, es un criterio estrictamente metodológico para favorecer la agrupación y procesamiento de datos. Si se parte de la condición de inamovilidad del local del negocio para hacer esa definición, se observa que mientras que el 52% de los nuevos USM dispone de un local fijo, 7% más de los avanzados (59%) ocupan este estatus, lo que podría traducirse como una mejora en las condiciones del negocio.

Rentabilidad y factores restrictivos en el desarrollo empresarial

En un ejercicio por detectar los factores restrictivos que enfrentan las empresas de las y los USM, éstos perciben como primera (36%) limitante a la falta de financiamiento para impulsar el crecimiento de sus empresas; en segundo plano (21%) se encuentra la excesiva competencia que predomina en el giro que operan. Llama la atención que una quinta parte (26%) de los entrevistados no percibe problema alguno para la operación de su negocio. Una posible explicación a este último punto es que estas personas han caído en un estado de indiferencia por lo

que ocurre en su entorno y por la falta de visión empresarial, o bien, porque realmente han logrado cierta estabilidad. Esta explicación aplica de forma indistinta a ambos grupos de observación.

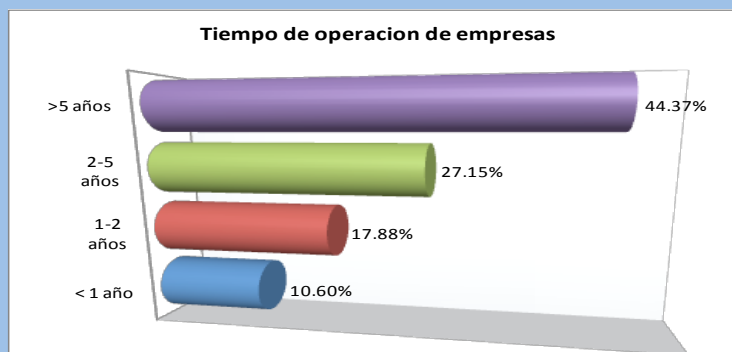


Gráfico 23 Edad de las empresas de los USM

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Uno de los indicadores del éxito de las empresas es su permanencia a lo largo del tiempo. La mayoría (44.4%) de las empresas se encuentran en el rango de 5 años o más de operación (hasta los 30 años). De alguna forma, éstas han logrado mantenerse y alcanzar cierta estabilidad, lo cual incrementa su capacidad de sobrevivencia a los factores adversos del entorno, al igual que para aquellas de entre 2 y 5 años de existencia.

Por otra parte, una de cada diez empresas o negocios se iniciaron apenas hace menos de un año. Si a ello sumamos las de 1 a 2 años de existencia, encontramos a un 27.9% de empresas de reciente creación y, por tanto, más vulnerables a las condiciones (amenazas) del medio y susceptibles a una posible quiebra. No se observan cambios significativos en estas proporciones para los grupos observados; el grupo de referencia sólo ocupa un 3% más de empresarios en esta clasificación (1-2 años).

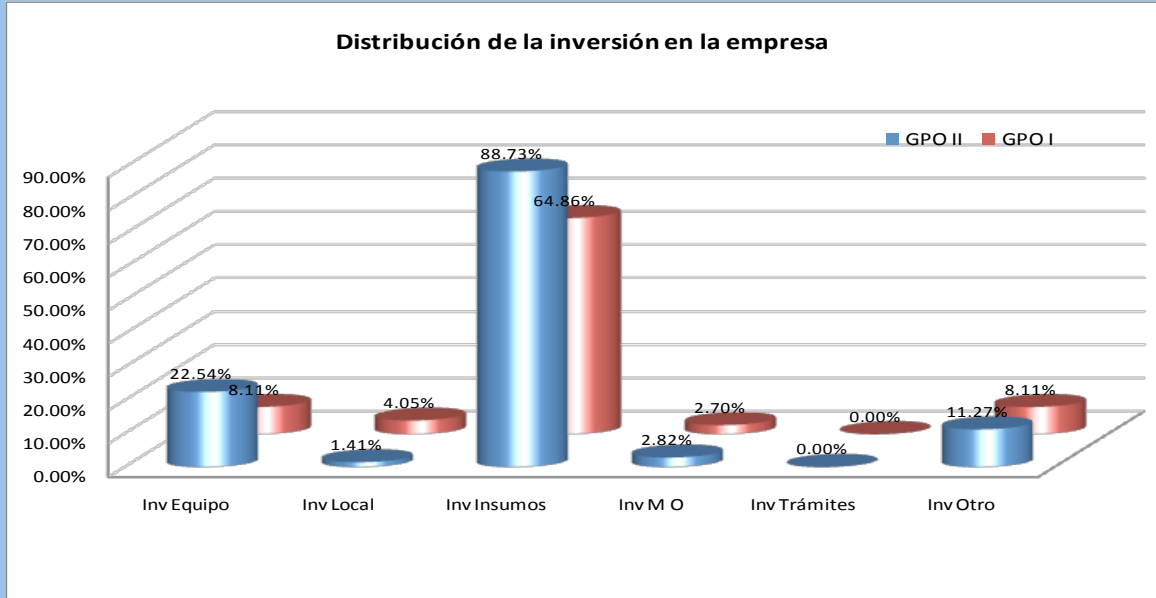


Gráfico 24. Inversión del microcrédito dentro de la empresa de los USM

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Analizando la distribución que las y los USM hacen del microcrédito, destaca su uso como capital de trabajo, específicamente en la adquisición de insumos. En este caso, se registra que 89% de las y los usuarios avanzados invierten su crédito en este concepto, en tanto que sólo el 65% de los de ingreso reciente hacen esta operación. Con una menor participación, se mantiene la relación de supremacía en la inversión de crédito en Equipo por parte de las y los usuarios avanzados. Cabe precisar que estas proporciones están en relación de la muestra total y que cada empresa hace inversiones en más de un elemento.

Las y los usuarios avanzados destinan en promedio \$8,000.00 en compra de materia prima; \$1,830.00 más que los de nuevo ingreso.

Uno de los indicadores más útiles y más empleado en investigaciones de medición del impacto de las microfinanzas en el desarrollo empresarial es el ingreso que se percibe en cada unidad económica. Al respecto, el ingreso neto semanal promedio de la muestra total de las y los USM es de \$3,620.32 por negocio. No obstante, este valor resulta muy cuestionable para las condiciones económicas del estrato de población que se analiza; al que están dirigidos los servicios microfinancieros, puesto que con un ingreso de esa magnitud, poco sentido tendría solicitar un microcrédito. Por ello, antes de continuar, es necesario precisar que este índice se refiere al ingreso bruto semanal de cada empresa o unidad de producción. Para tener una idea

más clara de la disparidad de ingresos entre las empresas de la población entrevistada y así comprender el por qué del ingreso promedio antes citado, basta con citar que el ingreso mínimo observado es de \$200.00 semanales y el máximo es de \$28,000.00.

Para terminar de comprender la dinámica financiera de estos negocios, falta mencionar que los costos de producción y/o ventas, según sea el caso, en que incurren, son de \$2,339.12 en promedio a la semana, lo cual da como resultado una utilidad neta de \$1,281.24 para el mismo periodo.

Ahora bien, analizando los datos de acuerdo a la clasificación planteada en la metodología, el ingreso promedio semanal en las empresas de las y los USM nuevos asciende a los \$2,682.24 y sus costos a \$1,707.45; en tanto que las de las y los usuarios avanzados, registran ingresos medios de \$4,505.63, con costos de \$2,846.00. De modo que existe una notable diferencia en la dinámica financiera entre las empresas de ambos grupos, viéndose favorecidas, tanto en el ingreso total, como en las utilidades generadas, aquellas pertenecientes a las y los USM de mayor tiempo (avanzados).

Tabla 8. Ingresos y costos promedio semanales (empresas)

		Ingreso semanal	Costo semanal	Utilidad
GPO I	Promedio	\$ 2,682.24	\$ 1,707.45	\$ 974.79
GPO II	Promedio	\$ 4,505.63	\$ 2,846.36	\$ 1,659.27
GLOBAL	Promedio	\$ 3,620.36	\$ 2,339.12	\$ 1,281.24

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Esta información puede conducirnos a concluir que el uso de los servicios microfinancieros, y particularmente el microcrédito, incide positivamente en el incremento de los ingresos netos de los negocios o empresas de aquellas personas que hacen uso de tales servicios.

Pero antes de dar por hecho lo anterior, y para tener un espectro más amplio del caso, en seguida se hace un análisis cronológico y de tipo correlacional, considerando tres indicadores: el ingreso promedio de las empresas, los costos en que incurren y la utilidad que genera, en cada ciclo de crédito de los empresarios (USM).

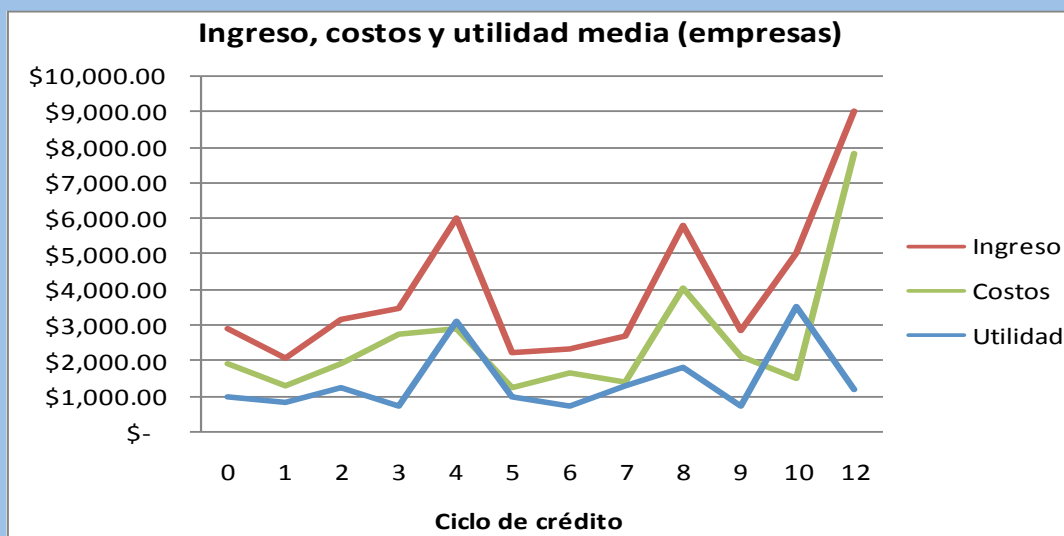


Gráfico 25. Comportamiento del ingreso, costos y utilidad de las empresas de los USM según el ciclo de préstamo.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

A partir del gráfico anterior se tienen más elementos para aseverar que las microfinanzas tienden a dinamizar la economía de sus usuarios, ya que favorecen el incremento de los ingresos en las unidades económicas (empresas o negocios); sin embargo, tal dinámica lleva consigo un incremento casi proporcional de los costos, lo que finalmente redundaría en una utilidad sin cambios aparentes o con aumentos marginales. En el ejercicio de correlación para, el caso específico en cuestión, el tiempo de uso de los servicios microfinancieros (medido en ciclos de microcrédito; cada uno de 4 meses en promedio) explica el incremento del ingreso de las empresas de las y los USM en $=0.598$; mientras que la utilidad solo es determinada por este factor en 0.29 .

Coeficiente de correlación	
tiempo-ingreso	0.598
tiempo-costos	0.528
tiempo-utilidad	0.291

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

Finalmente, es importante hacer notar la enorme concentración de las empresas de bajos ingresos; un 70% de estas empresas generan ingresos brutos menores a \$4,000.00 por semana y, peor aun, en una quinta parte (21.7%) son menores a \$1,000.00.

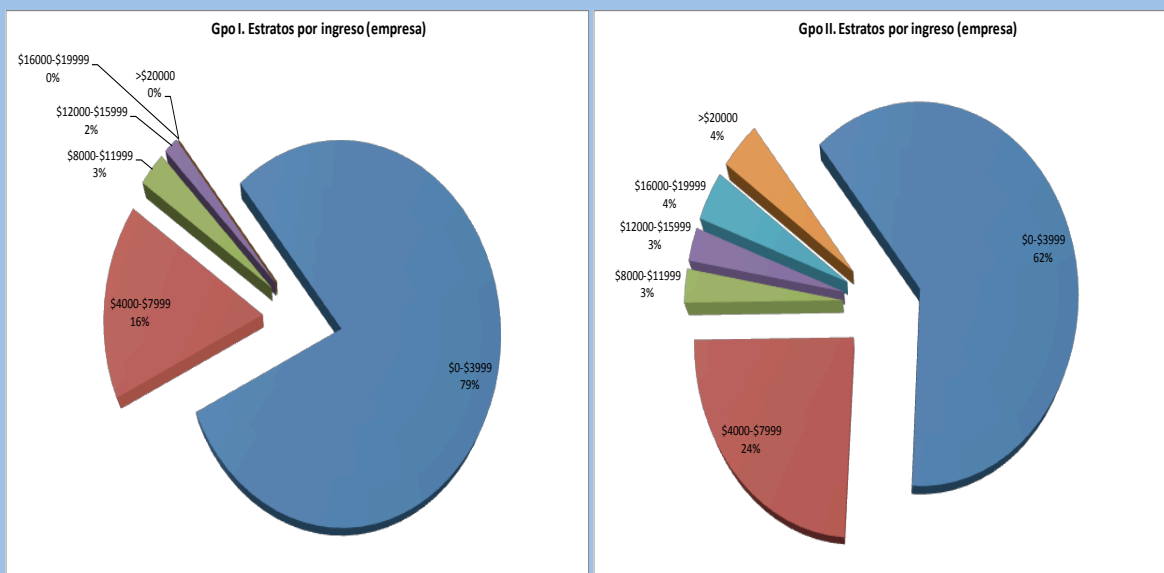


Gráfico 26 y 27. Comparativo del ingreso de las empresas de USM por grupos de estudio.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

De forma complementaria, la comparación de los dos grupos de análisis, sugiere que las empresas de las y los usuarios avanzados registran una tendencia hacia la reducción del porcentaje de unidades económicas con ingresos menores a \$4000 y ganando terreno en niveles de ingreso más elevados.

Por otra parte, en la mitad de las empresas de las y los USM avanzados participa directamente en su operación más de una persona, principalmente miembros de la familia, de modo que aproximadamente tres cuartas partes (73%) no reciben compensación económica. El 63% de las empresas de los clientes de nuevo ingreso son atendidas únicamente por una persona, y las que ocupan más personal, operan bajo la misma lógica y proporción que las de los avanzados.

Perspectivas y habilidades empresariales;

Otros indicadores no menos importantes para determinar el nivel de desarrollo de las empresas, son las prácticas administrativas y contables que se llevan internamente, así como la perspectiva y visión de los empresarios sobre aquella. En este sentido, se observa que son más (7%) las y los USM avanzados, respecto de los recientes, (y aun cuando la proporción es baja; 41%) que acostumbran llevar un registro contable dentro de su empresa. En la mayoría de los casos, esta operación se desarrolla de forma elemental; registrando los ingresos y costos semanales en el cuaderno

respectivo. El motivo por el que algunos no realizan esta práctica es porque su negocio es muy pequeño o porque la consideran innecesaria dada su experiencia en el ramo.

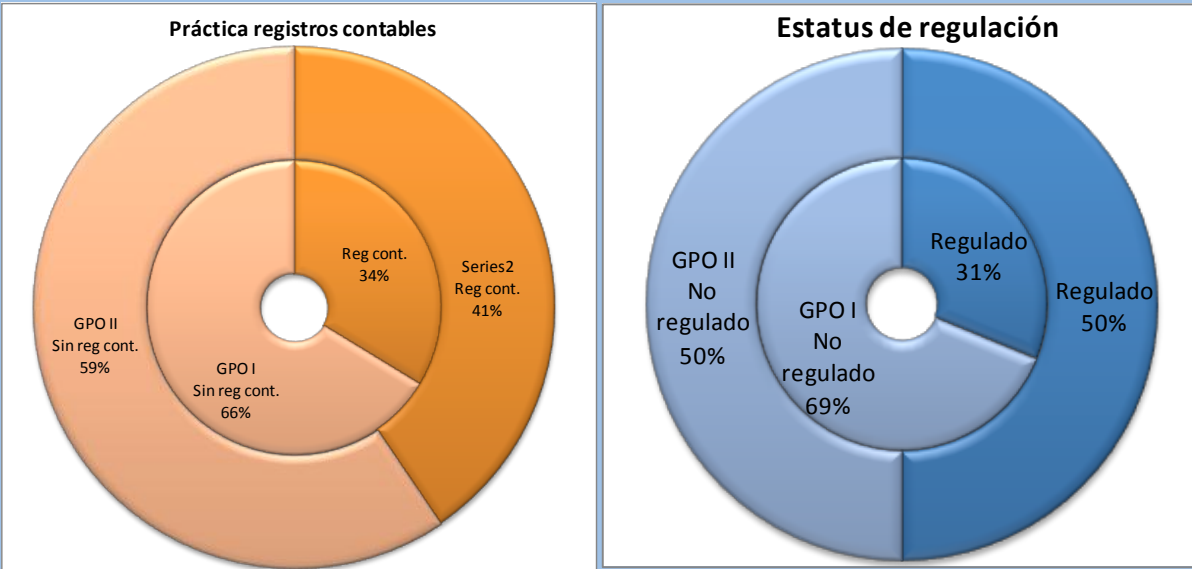


Gráfico 28 y 29. Comparativo; USM Empresarios con prácticas contables y regulados.
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

En cuanto al estatus de regulación de los negocios o empresas de las y los USM, es claro que el grupo II (de mayor tiempo) muestra mayor disposición para regularizarse y salir del sistema informal, con una diferencia del 19% sobre los empresarios que recientemente han ingresado a la microfinanciera. Pero, aun cuando este nivel de regularización pareciera alentador, lo cierto es que sólo uno de cada 10 de estos

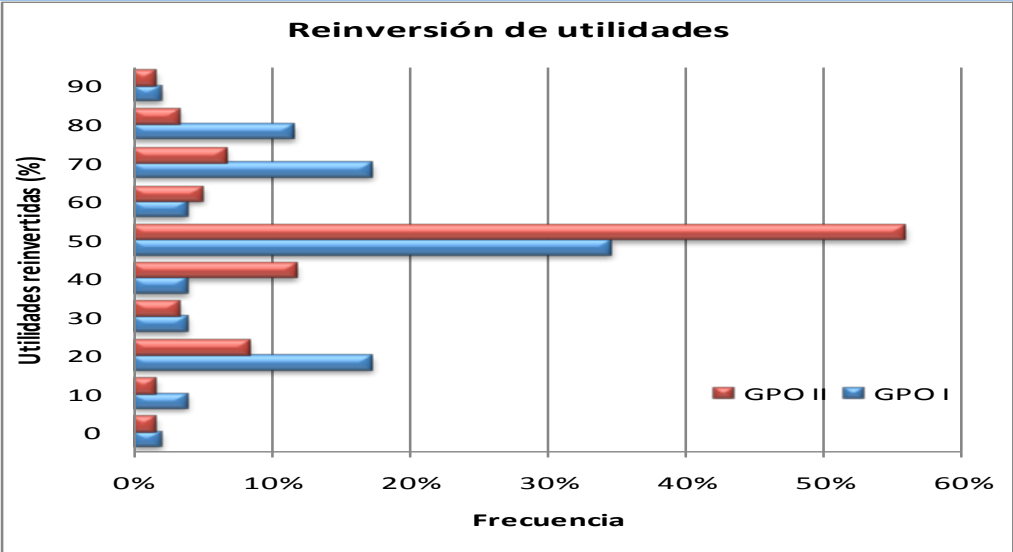


Gráfico 30. Porcentajes de reinversión de Utilidades por grupo de análisis
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la encuesta a USM.

negocios está dado de alta ante la SHCP y 4% registrado y supervisado por la Secretaría de Salubridad; la mayor proporción (54%) se refiere a las autorizaciones que hacen las presidencias municipales para su operación o como derecho de piso. La estabilidad y permanencia de las empresas están determinadas directamente por el nivel de inversión antes y durante su operación, mismo que no presenta diferencias significativas entre los clientes de mayor tiempo y los recientes.

5.5 Clasificación de los USM

De manera complementaria, para identificar los factores de éxito en las y los usuarios de los servicios otorgados por las microfinancieras, a partir de la información sobre su impacto, se define como exitoso al usuario que ha experimentado mejoras en los indicadores analizados. Así como las causas que inciden negativamente en los mismos, ello, definiendo:

- Proporción de usuarios que han experimentado beneficios de FINSOL.
- Para efectos del presente estudio, los factores de éxito consideran:
 - ✓ Nivel educativo.
 - ✓ Edad.
 - ✓ Tamaño de la familia (no de miembros).
 - ✓ Cultura de ahorro.
 - ✓ Vocación empresarial.
 - ✓ Actividad empresarial.
 - ✓ Actividades complementarias.
 - ✓ Opinión de usuarios que experimentan una visión negativa del programa.
 - ✓ Causas de no pago (mora).

Con la información sobre el impacto de las microfinanzas y, derivado del análisis de los factores de éxito, es posible plantear una clasificación de las y los usuarios empleando los indicadores de impacto. Con base a los factores de éxito analizados se ha definido una clasificación dada en 4 categorías:

1. Usuario graduado¹¹². Aquel individuo que está en condiciones (formativas, culturales y económicas) para acceder a los servicios e incorporarse al sistema de la banca comercial, y que de alguna forma, ha superado los factores (requerimientos de capital, rentabilidad económica de su empresa, etc.) para participar en un esquema de microfinanzas.
2. Usuario propicio. Es toda aquella persona que posee las condiciones idóneas para beneficiarse y participar exitosamente en un esquema de microfinanzas, sin constituir un riesgo para la entidad microfinanciera, ya que se caracteriza por su solvencia moral y económica, derivada de la rentabilidad de la actividad productiva que desarrolla. Tiene conciencia de la necesidad y busca complementar los servicios financieros de forma integral, como son: crédito, ahorro, pago de servicios, seguros, etc.
3. Usuarios intermedios o en transición. USM que se encuentran en un proceso de adaptación al esquema microfinanciero, ya sea por falta de comprensión de la metodología, o bien por la dificultad para seguir esta dinámica; como resultado de la escasa revolvencia del negocio, generando presiones económicas para hacer las recuperaciones a la entidad microfinanciera. No expresa la necesidad de servicios financieros complementarios. Esta clasificación, más que excluir a la población, sugiere una adaptación de las tecnologías y ajustar los esquemas de recuperación a los ciclos productivos de las personas. Por ejemplo, a un comerciante se le facilitan los pagos semanales, dados sus flujos de efectivo directos, pero no es el caso para un carpintero o una costurera en la que dichos flujos pueden ser quincenales y depender de un intermediario (maquilador).
4. Usuarios no aptos para un programa de microfinanzas. Retomando la propuesta de Róbinson (2004;20), en esta clasificación se encuentran aquellas personas cuyo nivel de ingreso se encuentra por debajo de la línea de la pobreza. De este modo, no logran ajustarse al dinamismo económico que marca la metodología de microfinanzas, constituyendo así un riesgo para este esquema. Los individuos

¹¹² Concepto empleado por la Fundación for international community Asístanse (FINCA) en la metodología de los Village Banks (bancos comunitarios).

incluidos en esta clasificación, antes de participar en un esquema microfinanciero, deben ser atendidos con subsidios y/o apoyos por parte del estado.

Esta clasificación se complementa con el análisis de los factores negativos en el desempeño de los socios para con el programa (cultura de no pago, desorganización, falta de identidad y compromiso de grupo, mal uso de crédito, bajo nivel educativo, sobre endeudamiento familiar, etc.)¹¹³.

5.6. La perspectiva de los asesores de crédito

Vale la pena rescatar la opinión de actores de las microfinanzas directamente involucrados con las y los usuarios de este tipo de servicios, se trata de los asesores financieros. De los cuales un 18% no percibe beneficio alguno en los clientes, derivado del uso de servicios microfinancieros.

En promedio, los asesores consideran que la financiera genera impactos positivos en tan sólo un 66.4% de sus clientes. Lo cual responde a la falta de responsabilidad de los USM, ya que no invierte su crédito en actividades productivas y a una tendencia de sobreendeudamiento que se complementa con otras financieras. Para contrarrestar estos efectos, sugieren mayor capacitación para los niveles operativos y la reducción de las tasas; costo del servicio.

*“A falta de capacitación puede sobren endeudarse (los clientes)
y... convertimos en la sogá del cliente”*

Asesor financiero FINSOL

Los efectos que pudiera generar una microfinanciera no están ligados directamente a los servicios que ofrece¹¹⁴, uno de ellos se refleja directamente en su personal. De hecho, muchas de estas entidades emplean el mejoramiento de las condiciones de vida y económicas de sus trabajadores como una tarjeta de presentación ante el cliente. En este sentido, una de las demandas generalizada por los operadores financieros (asesores) de prácticamente todas las empresas de este tipo es la falta

¹¹³ Elementos retomados de Fernández F., Benito, Ayuda en Acción, 2005.

¹¹⁴ González Vega las identifica y define como externalidades de las microfinanzas; es el caso de la formación de capital humano en los usuarios, entre otros.

de sensibilidad, reconocimiento a su esfuerzo e incentivos al mismo. Lo cual se refleja en elevados índices de rotación de personal de este nivel.

Respecto del papel de los asesores de crédito, según sea su desempeño y la calidad de la relación que mantengan con los clientes, es muy común que éstos terminen por identificarse con el asesor a cargo, más que con la entidad que representa. Incluso, suele relacionársele como la persona que otorga el crédito. Este tipo de situaciones se intensifica conforme con el paso del tiempo, llegando un punto en el que los clientes se vuelven intolerables a otra persona que pudiera sustituir a su asesor inicial. Si bien esto pudiera interpretarse como un elemento de identidad y como una fortaleza para la Microfinanciera, es prudente reflexionar sobre la estabilidad de los asesores, pues si estos encuentran una mejor oportunidad de trabajo en otra empresa dedicada a la misma actividad, es muy probable que junto con él, se vaya la cartera de clientes a su cargo. Lo cual, también puede incidir en la duplicidad de microcréditos contraídos por dichos clientes.

Finalmente, la visión del personal operativo sobre el futuro de la institución es una cobertura cada vez mayor, pero con deficiencias en la recuperación de los créditos.

CAPÍTULO VI

Conclusiones y recomendaciones

6.1 Conclusiones

Como parte de las conclusiones de este trabajo de investigación, se desprende y confirma el enorme e irresuelto reto de contar con una metodología íntegramente estructurada y terminada que facilite estos procesos de análisis. Y es que cada entidad financiera, en cada medio que se desenvuelve, con cada perfil de cliente que atiende, exige de un enfoque metodológico particular. En ello se coincide en los distintos foros de análisis de los servicios microfinancieros, donde se reitera la necesidad de diseñar y ofertar servicios financieros al sector popular en base a un diagnóstico que detecte las necesidades específicas de la población objetivo; poniendo en primer término a la demanda (cliente).

Entrando de lleno a los planteamientos y objetivos iniciales del estudio y, como premisa ante cualquier conclusión referente al impacto de los servicios microfinancieros, es importante destacar que el corto tiempo de operación (4 años) de la entidad microfinanciera con la que se desarrolla el caso de estudio, es un factor determinante en tales observaciones. A esta complicación, se suma la dificultad de separar, limitar o imputar relaciones causales a una sola variable en un contexto (microfinanciamiento) determinado, ya que es posible que los cambios o efectos observados, tengan su origen en otros factores o bien, devengan del uso de servicios microfinancieros otorgados por otras instituciones desde tiempo antes de ingresar a FINSOL (la entidad de estudio).

Así pues, si bien es cierto que desde su origen, el presente estudio buscaba hacer una análisis integral de los servicios microfinancieros ofrecidos por la entidad seleccionada, lo cierto es que durante el trayecto de la investigación, ésta cobró una tendencia hacia el análisis de un solo componente de las microfinanzas; el microcrédito. Servicio preponderante por parte de la entidad microfinanciera en la zona de estudio. Como se mencionó en el marco teórico, las microfinanzas incluyen más elementos que el simple crédito, de modo que, los resultados obtenidos se

enmarcan al contexto antes definido y a los impactos generados básicamente por el microcrédito.

De lo anterior, una primera observación es que las microfinancieras, contrario al discurso que vienen predicando, no están llevando servicios financieros (en la estricta concepción que engloba el término) al sector popular. En todo caso, se está dando prioridad a la oferta de crédito en pequeños montos (microcrédito), así lo refleja el caso de estudio. Es posible que el microcrédito, se erija como la punta de lanza para la construcción de un sistema financiero integral, sin embargo, es preocupante observar la supremacía que se le da a este elemento y como se ha descuidado, ignorado e incluso, relegado la oferta de otros servicios a la población. Por lo cual, las microfinancieras tienen el desafío de introducir servicios integrales orientadas a atender todas las necesidades financieras del sector popular.

En cuanto al impacto de las microfinanzas en el ingreso, resulta complicado hacer una inferencia confiable sobre la población analizada, sobre todo por el comportamiento de este indicador, tanto en los grupos de comparación, como en el análisis de tendencias a lo largo del tiempo en que las personas hacen uso de los servicios de la microfinanciera. De acuerdo al análisis del ingreso promedio percibido en cada hogar de los grupos de observación, se rechaza la hipótesis que sostiene que los servicios microfinancieros contribuyen al incremento del ingreso, no obstante que se favorece la reducción de la brecha de desigualdad. De forma general, es posible pronosticar un incremento en el ingreso a partir de los 30 y 36 meses de hacer uso de los servicios microfinancieros.

En cuanto a la hipótesis que plantea incrementos en la canasta de consumo, se acepta parcialmente esta hipótesis; en lo que respecta a alimentación. Con tal aumento en el presupuesto, se asume un incremento tanto en cantidad como en calidad de la alimentación de las familias de las y los USM. De modo que es posible concluir que las microfinanzas favorecen la alimentación de sus usuarios.

En lo referente a la educación, para el caso que se analiza y por el tiempo de operación de la microfinanciera, es muy complicado llegar a establecer una relación causal, de antemano, la mayoría de los USM considera tener más posibilidades de apoyar la educación de los hijos. Del mismo modo, se observa un incremento en los

niveles de participación social por parte de las personas que hacen uso servicios microfinancieros.

De igual forma, es posible sostener que las microfinanzas contribuyen a la formación de una cultura empresarial en las personas que las emplean, sobre todo en el estatus fiscal del negocio y en la reinversión de las utilidades. Esto es, se percibe una ligera incorporación hacia el sector formal por parte de las y los empresarios USM.

El microcrédito incide negativamente en la cultura de previsión, dada en el ahorro, puesto que no se invierte directa y totalmente en la empresa y, al disponer de una cantidad de dinero superior a la que usualmente percibe, tiende a emplearla en las diversas necesidades de la unidad familiar, como en la escuela de los hijos, alimentación y vestimenta, principalmente.

De facto, las microfinanzas registran un crecimiento superior al de cualquier sector de la economía, más aun, comparado con el crecimiento de las familias y negocios que financian. Ello obedece a la visión empresarial y especulativa que caracteriza a los agentes que deciden incursionar en esta industria y a las propias condiciones del mercado. Sin embargo, es de reconocerse que las microfinancieras están sacrificando y reinvertiendo sus utilidades (las cuales se han mantenido constantes) a costa de una mayor oferta de servicios financieros a los sectores populares.

Por otra parte, el crédito comercial se asume como un medio de presión para los usuarios, lo más sobresaliente del estudio es el limitado crecimiento del ingreso de las familias y sus negocios, aun cuando el esfuerzo de los clientes se incrementa para producir o vender más. Una de las formas más comunes de tal esfuerzo, se manifiesta en la ampliación de la jornada de trabajo o la incorporación de los miembros de la familia que anteriormente se encontraban desocupados. En todo caso, las microfinanzas, particularmente el microcrédito, fomenta la incorporación de las personas inactivas a las actividades productivas, no obstante que el ingreso se mantiene sin cambios significativos. Y es que, es bien sabido que el mercado para los productos de las y los usm alcanza un límite dentro de su cobertura, sobre todo cuando la oferta es ampliada por los propios clientes, al no existir un mecanismo que regule la homogeneidad de actividades productivas.

Finalmente, para el caso de las familias o USM con ingresos medios-bajos e inestables, el crédito viene a sustituir un problema por otro; empleándose en la mayoría de los casos, en obligaciones emergentes (pago de deudas o atención de imprevistos) y generando un círculo vicioso, y sin embargo, es una condición aceptada por aquellos.

"si no hay una motivación (presión) no hacemos nada"

Cliente, sucursal Texcoco.

6.2. Recomendaciones

Las recomendaciones que en seguida se exponen, emanan tanto del análisis de la información de campo, como de las observaciones y opiniones los propios usuarios y usuarias de servicios microfinancieros.

Pese a los que se dice a cerca de la concentración de entidades financieras y a las facilidades de acceso a sus servicios en las zonas urbanas y conurbadas, persisten vacíos en la oferta integral de servicios financieros que van desde las distancia de las sucursales, hasta la adaptación de los mecanismos financieros, tales como el manejo de cheques en lugar de efectivo y, más aun, la insuficiencia de los créditos autorizados, lo que conduce a los clientes a buscar fuentes complementarias, redundando en mayores costos para aquellos.

Por otra parte, aun cuando la tecnología microfinanciera se sustenta en el capital social, a través de los grupos comunales y/o solidarios, es necesario rediseñar instrumentos y esquemas de evaluación de riesgo para poder otorgar créditos de forma individualizada, ya que la propia dinámica de los usm, los limita en su cumplimiento con el crédito o los conduce a problemas de grupo, dado el hecho de tener que reportarse o asistir a reuniones periódicas. Ello se manifiesta en el nombre del grupo solidario, que deben definir los propios clientes desde un principio, mismo que para muchos es irrelevante e incluso desconocido o no recordado, reduciéndose a un mero instrumento de registro y control para la financiera, pero no como factor de identidad de grupo y trabajo colaborativo. Esta propuesta se ajusta mejor a las condiciones del medio urbano y conurbado, donde la cohesión social es mucho

menor que en el medio rural. Es evidente que esta transición obedece a un proceso de evolución y maduración del mercado, en el que es preciso conocer a fondo al cliente para poder establecer una relación directa y sin necesidad de grupo. Cabe señalar que este proceso se inició hace más de 10 años en Bolivia, donde actualmente el crédito individual es la modalidad predominante en la financiación de esta población.

En el mismo tenor, los propios clientes exigen mayor confianza por parte de la microfinanciera y evitar restringirles los servicios a todo el grupo por la falla de un solo integrante.

En cuanto a los montos de crédito autorizados, si bien es cierto que en unos clientes puede ser mayor a su capacidad productiva y de pago, en otros casos resulta insuficiente para desarrollar sus proyectos y empresas. En este sentido es conveniente dar seguimiento de forma individualizada a cada cliente y en función de su trayectoria dentro de la financiera, ampliarles el monto de crédito, posiblemente, usando el equipo del negocio como garantía y, de esta manera evitar que busquen complementar sus necesidades financieras con otras entidades, lo cual incide en aumento en costos tanto a los clientes (reuniones, pagos) como a la microfinanciera (registros, controles, etc.). No obstante que el usuario puede emplear esta estrategia como una manera de diversificar el riesgo.

El instrumento más popular empleado por las microfinancieras, tanto para la colocación como para la recuperación de los créditos, es a través de los bancos tradicionales, lo cual obedece a las restricciones que la propia ley estipula. No obstante, las microfinancieras deben buscar sustituir estos mecanismos y ofrecer los mismos servicios en sus propias sucursales o en entidades apropiadas, puesto que, por las características de esta población, algunos pueden ver afectada su autoestima y dignidad al ingresar a una sucursal bancaria impecable o hacer fila frente a otra persona vestida de forma más suntuosa¹¹⁵.

Debe tenerse presente que los asesores financieros, constituyen el motor y son los responsables directos de la estabilidad y sano crecimiento de las microfinancieras,

¹¹⁵ Recientemente algunos bancos están adaptado sus servicios, desde la presentación de su personal con una vestimenta menos formal, pero que rompe barreras de comunicación con algunos clientes.

por lo tanto, es preciso implementar acciones o programas que favorezcan la identidad institucional, atendiendo sus demandas habituales; certeza laboral y crecimiento profesional. Una de las alternativas, la constituyen los planes carrera para el personal de todos los niveles.

Finalmente, y sin ignorar que la sostenibilidad y rentabilidad de las microfinancieras es lo único que puede garantizar el acceso a estos servicios por parte de aquella población excluida, lo cierto es que pese a que la oferta está creciendo de forma inusitada¹¹⁶, las tasas de interés no se han reducido; por el contrario. Y por el tamaño de la población demandante, el equilibrio que supone el modelo microeconómico de la oferta y la demanda, parece estar muy lejano. Ante ello, son los propios inversionistas y dirigentes de las entidades microfinancieras los que deben adoptar una mayor conciencia social que se refleje en el costo de los servicios que ofrecen, sin estar atentos a la llegada de ese punto de equilibrio, pues si bien es cierto que la oportunidad del crédito puede favorecer el incremento en los ingresos de los usm, también es cierto que de entrada sus costos (financieros) se incrementan en aproximadamente un 5% mensual, lo cual solo es posible cubrir incrementando la carga de trabajo por parte de él y de su familia.

Esta recomendación aplica también a los funcionarios y coordinadores de los programas federales de financiamiento, porque no es posible que mientras los usm redoblan esfuerzos para cubrir sus compromisos financieros (microcréditos) y tratar de sacar adelante a sus familias, los foros que abordan esta temática se desarrollen con banquetes de lujo en los mejores hoteles del país.

¹¹⁶ Cada día vemos surgir nuevas microfinancieras, sobre todo, las especializadas en el otorgamiento de microcréditos.

LITERATURA CITADA

1. **Alsina Oriol**, La Banca Ética (Mucho más que dinero), Acaria Milenrama, Barcelona, España, 2002. Llobet, Montserrat La banca ética: Mucho más que diner, Traducción de Josep Cruz Mariatrad, Barcelona, Edit Icaria, 2002.
2. **Alpizar, Carlos A; Svarch, Malena; González-Vega, Claudio**, Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance, Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University, Proyecto AFIRMA, 2006 V.
3. **Anónimo**, La Economía y la Política en la Última Década del Siglo, julio de 1999.
4. **Año del Microcrédito 2005**, MARCO CONCEPTUAL, diciembre de 2003. http://www.yearofmicrocredit.org/docs/spanish/ConceptPaper_Spanish_final.doc
5. **Arias Zamarripa Enrique**, Nueva opción de crédito: Las Sofomes, Revista Proteja su dinero, Año 7, No 82, Enero de 2007, ISSN 1405-955X; http://www.condusef.gob.mx/Revigsta/proteja_82/proteja_82.pdf.
6. **Belkin Walter**. Políticas de seguridad y nutrición en América Latina. Editorial Hucitec, México, 2004.
7. **Beverly Sandra G. y Sherraden Michael**, Determinantes Institucionales del ahorro; implicaciones para hogares de escasos recursos y políticas públicas. Red de organizaciones con ahorro y crédito alternativos. La colmena Milenaria, Panal de Ideas; Materiales de discusión 5, Octubre de 2001.
8. **Boletín Estadístico**, Sociedades Financieras De Objeto Limitado En Internet, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, junio 2007; http://sidif.cnbv.gob.mx/Documentacion/SO/Boletin/200706_pdf.pdf
9. **Boltvinik Julio y Damián Araceli**, Derechos humanos y medición oficial de la pobreza en México. *Colegio de México*, 2003; <http://papelesdepoblacion.uaemex.mx/rev35/pdf/Boltvini35.pdf>
10. **Brambila Paz José de Jesús**, En el umbral de una agricultura nueva, Universidad Autónoma Chapingo, Colegio de Postgraduados, México, 2006.
11. **Buenaventura Hidalgo**, Artículo: "Cooperación; Micropréstamos, Microfinanzas y cooperación para el desarrollo", PUEBLOS; Revista de información y debate, Madrid, septiembre de 2005 No 18. www.revistapueblos.org
12. **Campos Julieta**, ¿Qué hacemos con los pobres? Ediciones de Buena Tinta SA de CV, México, 1995.

13. **Carstens, Catherine Mansell**, “Las Finanzas Populares en México: El Redescubrimiento de un Sistema Financiero Olvidado.” Centro de estudios monetarios Latinoamericano, Milenio, ITAM, Ciudad de México, 1995.
14. **Catálogo del Sistema Financiero Mexicano (CASFIM)**, Resumen jurídico.
15. **Chronique Féministe**, n°71-72 (febrero-marzo 2000, revista belga) y en Les Cahiers Marxistes. Consulta: <http://www.creatividadfeminista.org/articulos/microcredito.htm> (20/abril/2007).
16. **Conde Bonfil, Carola**. Instituciones e Instrumentos de las Microfinanzas en México (definamos términos), El Colegio Mexiquense, 2005.
17. **Cooperación; Micropréstamos, Microfinanzas y cooperación para el desarrollo**, PUEBLOS; Revista de información y debate, Madrid, septiembre de 2005 No 18. www.revistapueblos.org
18. **Cotler Pablo**, Las entidades microfinancieras del México urbano, Universidad Iberoamericana, México, 2003.
19. **Diccionario de la Lengua Española**, Vigésima segunda edición, Real Academia Española; <http://www.rae.es/>
20. **Enciclopedia Microsoft** ® Encarta ® 2002. © 1993-2001 Microsoft Corporation.
21. **Esquivel Espejo Carlos y Medina Ortega, Javier**, Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local; Ponencia presentada en el Encuentro Internacional Virtual de la Universidad de Málaga organizado por el grupo eumed.net, Desarrollo local en un mundo global. Málaga, España, 2004.
22. **Esquivel Martínez Horacio y Hernández Ramos Ulises**, Artículo: Metodología de Medición de Impacto en Microfinanzas Rurales , <http://www.sra.gob.mx/internet/agronuevo/num14/HoracioEsquivel.pdf>; consulta 15-Jul-2007
23. **Esquivel Martínez Horacio**, Artículo: Las microfinanzas como respuesta a la información asimétrica: el caso de la Ciudad de México, Comercio Exterior, Vol 56, Núm. 8, Publicación mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, México, DF., Agosto de 2006.
24. **Estrategia para reducir la pobreza**, BID, Washinton, D. C. Marzo de 1997. No SOC-103.
25. **Fernández F., Benito**, el Potencial de las Microfinanzas para el Desarrollo Local en las Experiencias Impulsadas por AeA en la Región de America Latina (2000-2003); Informe Final de la sistematización de las experiencias en Microfinanzas, Ayuda en Acción, Marzo 2005.

26. **Finanzas y Desarrollo**, publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional, Junio de 2001, Vol. 38, Num. 2.
27. **Finanzas y Desarrollo**, publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional, Junio de 2004, Vol. 41, Num. 2.
28. **Finanzas y Desarrollo**, publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional, Diciembre de 2005, Vol. 42, Num. 4.
29. **Galindo Alberto Flores**; IV Seminario Nacional de las Regiones; País y Región: Democracia y Desarrollo, Asociación de Centros de Investigación, Promoción Social y Desarrollo (ANC), Lima, 1990.
30. **Gómez Gil, Carlos**; Diez tesis cuestionables sobre los microcréditos, Revista *Pueblos* (edición impresa), No 19, diciembre de 2005.
31. **González Vega Claudio Y Villafani Ibarregaray Marcelo**, Las Microfinanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia, The Ohio State University, La paz, Bolivia, 2004.
32. **Guevara Concepción**– gerente general de AMSFOL –, Sofoles/sofomes, factor determinante en el sistema financiero, *El Economista* impreso, 06/dic/06; <http://www.economista.com.mx/especializadas/articulos/A07AFD18282ADDA186257236007CA63A>,
33. **Gutiérrez A. Alejandro**, Microfinanzas rurales: Experiencias y lecciones para América Latina, Unidad de Estudios Especiales, Secretaría Ejecutiva, ONU-CEPAL, Santiago de Chile, 2004.
34. **Gutiérrez Ocegueda Juan Ramón**, “Las sociedades financieras de objeto limitado (sofoles): ejemplo de armonización de leyes en materia económica”. derecho.maestrias.cucsh.udg.mx/Articulos.htm
35. **Hernández Sampieri Roberto**, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio Pilar, Metodología de la investigación, México, Mc Graw Hill, 2003.
36. **Hidalgo Celarié Nidia**, Género, Empoderamiento y Microfinanzas; un estudio de caso en el norte de México, Instituto Nacional de las Mujeres, México, 2002.
37. **INEGI**, II Censo de Población y Vivienda 2005.
38. **Johnson Susan y Rogaly Ben**, Microfinanciamiento y reducción de la pobreza (alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares), Unión de esfuerzos para el campo, A. C., México, 1997.
39. **La Jornada**, México D. F. Viernes 1 de noviembre de 2002; <http://www.jornada.unam.mx/2002/nov02/021101/022a1eco.php?origen=index.html>

40. **Ley de Ahorro y Crédito Popular**, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 4 de junio de 2001, Última reforma publicada DOF 18-07-2006.
41. **Ley de Desarrollo Regional y Urbano del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave**. Ley publicada en la gaceta oficial. Órgano del gobierno del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, el 17/04/99. Última reforma 13/10/03.
42. **Ley De Desarrollo Rural Sustentable**, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 7 de diciembre de 2001, última reforma DOF 02/02/07.
43. **Ley de Instituciones de Crédito**, resumen ejecutivo del catálogo del Sistema Financiero Mexicano.
44. **Ley General de Desarrollo Social**, Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 2004
45. **Leyva Reus**, Artículo: Camino a la libertad, El Financiero en internet, 1º de abril de 2006. Publicación del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas S.C. en la web:
http://www.ejecutivosdefinanzas.org.mx/articulos.php?id_sec=27&id_art=473&num_page=1429
46. **Mahbub Ul Haq**. La cortina de la pobreza: Opciones para el tercer mundo. Edit. Fondo de la Cultura Económica, México, 1978.
47. **Manual de Microcrédito**, Financiera FINSOL, Fecha de implantación: Enero de 2007.
48. **Manual de Microregiones**, SEDESOL, México, Octubre de 2004.
49. **Marco Conceptual de la Estrategia Global para el Año del microcrédito 2005**, Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio; Diciembre 2003.
50. **Martínez C, Alberto**, Tesis doctoral: Microcrédito y Pobreza: Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres, Universidad Simón Bolívar, Venezuela, ISBN: 84-689-1800-8, Dic-2004; <http://www.eumed.net/tesis/>.
51. **Mateo Pérez Miguel Ángel**, Las contribuciones de Amartya Sen al estudio sobre la pobreza, Universidad de Alicante (España), sincronía verano 2001; <http://sincronia.cucsh.udg.mx/sen.htm>, consultada 22/02/07.
52. **McGuire, Paul B. y John D. Conroy**, "The microfinance phenomenon," *Asia-Pacific Review*, Vol. 7, Issue 1, 2000.
53. **Medición del Desarrollo**, SEDESOL, Junio del 2003.
54. **Montero, M.** *Teoría y práctica de la psicología comunitaria*, Edit Paidós, Buenos Aires, 2003.

55. **Muñoz Ruth, et al.**, Microfinanzas: ¿lucha contra la pobreza o nuevos negocios financieros? Serie: "Vino e Ideas" No 27, Centro Interdisciplinario para el Estudio de las Políticas Públicas(CIEPP), Organización Poleas, Agosto de 2006; <http://www.ciepp.org.ar/Ideas.pdf>
56. **Millán Valenzuela, Henio; Farfán, Guillermo; Ortiz, Cecilia; Pérez, Rigoberto.** Evaluación de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2005, El Colegio Mexiquense, A.C. México, D. F., 2005.
57. **Nagarajan Geetha y Meyer Richard L.**, "Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities." (Finanzas Rurales: Avances Recientes y Lecciones Emergentes, Debates y Oportunidades) Versión traducida y reformateada del Documento de Trabajo N° (AEDE-WP-0041-05), del Departamento de Agricultura, Medio Ambiente y Economía del Desarrollo, de The Ohio State University (Columbus, Ohio, USA), 2005
58. **Pauselli Emilio**, Microcrédito: una industria sin clientes *o sobre paradigmas y negocios*, marzo 2005, <http://www.organizacionpoleas.net/>
59. **Plan Nacional de Desarrollo**, 2007-2012, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Presidencia de la República, 2007.
60. **Preston P.W.**, Una introducción a la Teoría del Desarrollo, Edit. Siglo veintiuno, México, 1999.
61. **Rionda Ramírez, J.C.** (2005) *Contextos del desarrollo regional en México*. Edición a texto completo en www.eumed.net/libros/2005/jirr/
62. **Robinson, Marguerite S.**, La Revolución Microfinanciera: Finanzas sostenibles para los pobres. México: SAGARPA, Banco Mundial, INCA Rural, 2004.
63. **Rodríguez Mata Sara, et al.**, IMPACTO DE VIDA: Mujeres y microcrédito en México (Evaluación PRONAFIM), UIA, México, 2003.
64. **Romero Alberto**, Globalización y pobreza, Universidad de Nariño, Pasto, Nariño. Colombia S. A. Colombia, 2002.
65. **Saavedra Jaime y Arias Omar S.**, *Artículo: ¿sin salida? Cómo combatir la pobreza y desigualdad persistentes en América Latina*. Finanzas y Desarrollo, publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional, Diciembre de 2005, Vol. 42, Num. 4.
66. **Silva Carmen y Martínez María Loreto.** *Empoderamiento: Proceso, Nivel y Contexto. Psykhe. [online]. nov. 2004, vol.13, no.2 [citado 03 Mayo 2007], p.29-39. Disponible en la World Wide Web:*

<http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-22282004000200003&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0718-2228.

67. **Silva Samuel**, BID, La pregunta del millón en la industria microfinanciera: ¿cómo saber si los programas de apoyo han tenido éxito? <http://capacitacionencostos.blogia.com/2006/043001-la-pregunta-del-millon-en-la-industria-microfinanciera-como-saber-si-los-program.php> CONSULTADA: 22/02/7
68. **Simanowitz Anton, Brody Alyson**, Alcanzando el potencial de las Microfinanzas, Programa Imp-Act, Instituto de Estudios para el Desarrollo Universidad de Sussex Brighton, 2004. Web: <http://www.imp-act.org/>.
69. **Székely Miguel**, Lo que dicen los pobres. SEDESOL, México, 2003
70. **Tinker, Irene**, "Alleviating Poverty," *Journal of the American Planning Association*, Vol. 66, Issue 3, 2000.
71. **Ul Haq Mahbub**, La cortina de la pobreza: Opciones para el tercer mundo. Edit. Fondo de la Cultura Económica, México, 1978
72. **Vázquez Barquero, Antonio**, Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual, CEPAL/GTZ, Madrid, 2000.
73. **Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y González Vega, Claudio**, Los Mercados De Las Finanzas Rurales Y Populares En México: Una Visión Global Rápida Sobre Su Multiplicidad Y Alcance (El Sector Bancario Y Las Finanzas Populares Mexicanas: Retos, Oportunidades Y Amenazas Para Las Organizaciones De Microfinanzas), Proyecto AFIRMA, México, 2006 II.
74. **Villalobos Iris, Sanders Arie, de Ruijter de Wildt Marieke**, CEPAL - SERIE Financiamiento del desarrollo N° 139 Índice: Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos, CEPAL; Unidad de Estudios Especiales, Secretaría Ejecutiva, Santiago de Chile, noviembre de 2003.
75. **Villarraga Jaime**, Microfinanzas vinculadas a la población pobre y excluida; otra visión (Reflexiones para que las microfinanzas contribuyan efectivamente al desarrollo de Nuestra América Latina, 2006; www.organizaciónpoleas.net; visitada: 12-enero-2007.
76. **Zapata Martelo, Emma, et al**; *CAME, Una experiencia de Finanzas populares eb el oriente del área metropolitana de la ciudad de México, CAME Finanzas populares, Colegio de Postgraduados, México, 2002.*
77. **Zapata Martelo, Emma, et al**; *Microfinanciamiento y empoderamiento, Plaza y Valdés SA de CV, México, 2004.*
78. **Zapata Martelo, Emma, et al**; *Microfinanciamiento y pobreza, Plaza y Valdés SA de CV, CAME Finanzas populares, Colegio de Postgraduados, México, 2004.*

- 79. Zeller Manfred**, “The Safety Net Role of Microfinance for Income and Consumption Smoothing”, en Nora Lustig (Ed.), *Shielding the Poor*, Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001.
- 80. Alpízar, Carlos A; Svarch, Malena; González-Vega, Claudio**, 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), Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University, Proyecto AFIRMA, 2006 V.
- 81. Navajas, Sergio; Schreiner, Mark; Meyer, Richard L.; González-Vega, Claudia; Rodríguez-Meza, Jorge**, *Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia*, Quebec, Canadá, Office, 2000, World Development, num 2, Vol. 28,. Versión español: <http://www.microfinance.com/castellano>
- 82. Arellano Gault, David; Carreón Rodríguez, Victor G.; Del Ángel Mobarak, Gustavo A.; Hernández Trillo, Fausto; Ramírez, G. Alfredo**. Evaluación de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2006, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. México, D. F., Septiembre 2006.

Direcciones electrónicas consultadas:

1. <http://www.oikocredit.org/site/microcredito/doc.phtml?p=Background11>
2. <http://www.eumed.net/tesis/>
3. <http://www.finrural-bo.org/tallerempoderamiento/default.htm>
4. www.economía.gob.mx
5. http://sidif.cnbv.gob.mx/Documentacion/SO/Boletin/200706_pdf.pdf
6. <http://www.came.org.mx/>
7. www.compartamos.com.mx
8. <http://www.fincomun.com.mx/insti-traye.php>
9. http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=27&it_id=447
10. <http://www.condusef.gob.mx/>
11. http://pymes.economista.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=473&Itemid=75
12. <http://www1.edomexico.gob.mx/identidad/civica/html/division1.html>
13. <http://www.un.org/spanish/events/microcredit/index.htm>
14. <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/53263.html>
15. http://www.yearofmicrocredit.org/docs/spanish/ConceptPaper_Spanish_final.doc
16. http://es.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus
17. http://sipres.condusef.gob.mx/home/sqlESCRITURAS.asp?C_DGral=1939
18. www.bancadelasoportunidades.net/memorias/ppt/5_finsol_mexico.ppt
19. <http://www.microfinanzas.net/ntblogs/?q=node/24>
20. http://www.prodesarrollo.org/Noticia.4.0.html?&tx_ttnews%5Btt_news%5D=12&tx_ttnews%5BbackPid%5D=3&cHash=fabbb3abae
21. http://www.cnbv.gob.mx/pes_sectores.asp
22. <http://www.sagarpa.gob.mx/Dof/2005/febrero/28feb05.pdf>
23. <http://www.cnnexpansion.com/midinero/finsol-asegura-la-vida-por-14-pesos>
24. http://cuentame.inegi.gob.mx/poblacion/rur_urb.aspx?tema=P
25. <http://www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/T/Tavernier%20Jose-Credito%20bancario.htm>
26. <http://es.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito>
27. <http://www.bancaetica.com>
28. <http://www.creatividadfeminista.org/articulos/microcredito.htm>
29. <http://www.creatividadfeminista.org/articulos/microcredito.htm>
30. <http://www.undp.org/spanish/>
31. <http://ressources.ciheam.org/om/pdf/r08/CI010391.pdf>
32. <http://www.lenguajeciudadano.gob.mx>
33. http://www.redcamif.org/uploads/tx_galileodocuments/MEMORIA_II_FORO_MICROFINANZAS_GENERO_Y_EMPODERAMIENTO_16-17_Ago_2007.pdf
34. [http://www.iadb.org/sds/foromic/magazine/p42.cfm?language=espanol,](http://www.iadb.org/sds/foromic/magazine/p42.cfm?language=espanol)

ANEXOS

ANEXO I

Variables e indicadores de investigación

ANEXO II

Cuestionario para usuarios de servicios microfinancieros

ÍNDICE

Introducción.....	1
CAPÍTULO I Planteamiento del problema, Justificación, Hipótesis y Objetivos	4
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.2 Justificación	7
1.3 Hipótesis.....	9
1.4 Objetivos.....	10
CAPÍTULO II Marco de referencia.....	11
2.1 Microfinanzas, una aproximación conceptual.....	12
2.2 El movimiento microfinanciero	14
2.3 Las SOFOLES; origen y evolución jurídica.	18
2.4 Sofomes, una variante y perfeccionamiento jurídico y operativo de las Sofoles.....	21
2.5 Estatus actual de las sofoles.....	23
2.6 EL CASO FINSOL.....	25
2.6.1 Antecedentes.....	25
2.6.2 La filosofía de la Financiera	27
2.6.3 La metodología de microcrédito.....	27
2.6.4 El microcrédito comunal	29
2.6.5 Crédito solidario.....	31
2.6.6 Servicios complementarios	33
2.6.7 Cobertura regional.....	34
2.7 Diagnóstico regional.....	37
2.7.1 Municipio de Texcoco	37
2.7.2 Municipio de Chimalhuacán.....	39
CAPÍTULO III Marco teórico.....	43
3.1 El enfoque de desarrollo regional.....	43
3.3 Teorías del financiamiento	47
3.4 Teorías del ahorro.....	54
3.5 La teoría económica en el desarrollo.....	56
3.6 Microfinanzas y desarrollo.....	58
3.7 El debate: financiamiento comercial o subsidio como instrumento efectivo de combate a la pobreza.	60
3.8 El papel del Estado en el Desarrollo; enfoque teórico.	65
3.9 El concepto de desarrollo.....	67

3.10 Empoderamiento.....	72
3.11 Pobreza, aproximación conceptual.....	74
3.11.1 Medición de la pobreza.....	75
CAPÍTULO IV Metodología.....	81
4.1 El reto metodológico en los estudios de impacto.....	81
4.2 Definición del tamaño de la muestra.....	88
4.3 Aplicación de cuestionarios.....	90
4.4 Procesamiento de datos.....	91
CAPÍTULO V Resultados.....	92
5.1 Datos generales de la muestra.....	92
5.2 Dimensión Económica.....	98
5.3 Dimensión Sociocultural.....	107
5.4. Dimensión Empresarial.....	120
5.5 Clasificación de los USM.....	128
5.6. La perspectiva de los asesores de crédito.....	130
CAPÍTULO VI Conclusiones y recomendaciones.....	132
6.1 Conclusiones.....	132
6.2. Recomendaciones.....	135
LITERATURA CITADA.....	138
ANEXOS.....	146

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Crecimiento de la cartera de clientes de microfinanzas (grupo de entidades del proyecto Afirma).	17
Gráfico 2. Crecimiento (en activos, cartera, pasivos y utilidad) de FINSOL.....	26
Gráfico 3. Cobertura y distribución de clientes de FINSOL por municipio (sucursal Texcoco).....	36
Gráfico 4. USM por sexo (total de la muestra)	94
Gráfico 5. Lugar de procedencia de los USM.....	97
Gráfico 6. Distribución de dependientes en edad escolar.	99
Gráfico 7. Ingreso promedio de los Usuarios de Servicios Financieros (comparativo)	101
Gráfico 8. Ingreso promedio de USM de acuerdo a su de ciclo de crédito.....	102
Gráfico 9. Actividades productivas que sustentan el ingreso de los hogares de USM	103
Gráfico 10. Distribución del ingreso familiar y su relación con el número de integrantes.....	104
Gráfico 11. Proporción del presupuesto destinado a alimentación por familia/semana.	104
Gráfico 12. Tipos de servicios de salud empleados por USM	106
Gráfico 13. Habilidades desarrolladas por los USM.....	108
Gráfico 14. Habilidades desarrolladas por los USM (comparativo).....	109
Gráfico 15. Objetivo de la participación en tandas.	111
Gráfico 16. Opciones de financiamiento empleadas por los USM.....	112
Gráfico 17. Uso del crédito solicitado por los USM	113
Gráfico 18. Fuentes de ingreso para cubrir el pagó del crédito contraído con la financiera.....	115
Gráfico 19. Razones por las que asisten los USM a reuniones del grupo.....	116
Gráfico 20 y 21. Clasificación y nivel escolar de USM por sexo.....	118

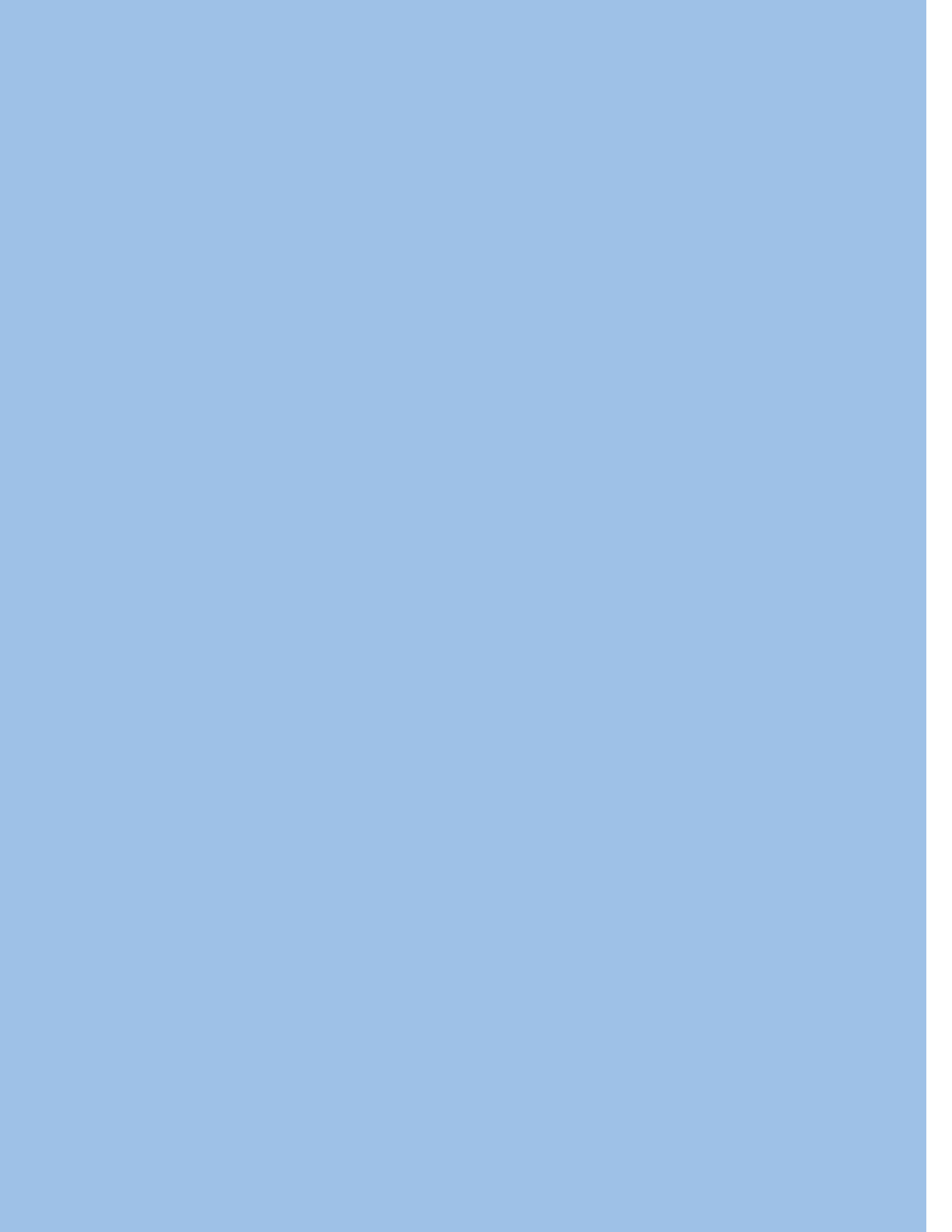
Gráfico 22. Tipo empresas implementadas y operadas por USM	121
Gráfico 23 Edad de las empresas de los USM.....	122
Gráfico 24. Inversión del microcrédito dentro de la empresa de los USM.....	123
Gráfico 25. Comportamiento del ingreso, costos y utilidad de las empresas de los USM según el ciclo de préstamo.....	125
Gráfico 26 y 27. Comparativo del ingreso de las empresas de USM por grupos de estudio.....	126
Gráfico 28 y 29. Comparativo; USM Empresarios con prácticas contables y regulados.....	127
Gráfico 30. Porcentajes de reinversión de Utilidades por grupo de análisis.....	127

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cifras y estatus de las SOFOLES	24
Tabla 2. Líneas de pobreza y coeficientes de engel	80
Tabla 3. Distribución de la muestra por municipio.....	92
Tabla 4. Grupos de análisis.....	93
Tabla 5. Régimen de propiedad de vivienda	106
Tabla 6. Necesidades de capacitación por parte de los USM	108
Tabla 7. Opciones de ahorro de USM	111
Tabla 8. Ingresos y costos promedio semanales (empresas)	124

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Proceso de crédito solidario.....	32
ilustración 2. Cobertura de caso de estudio, sucursales finsol Texcoco y Chimalhuacán.	35
ilustración 3. Índices de desarrollo humano	78



Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso de FINSOL, Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México.

Anexo I

Variables e indicadores de investigación

PREGUNTAS	HIPÓTESIS	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	DIMENSIÓN	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACIÓN	INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS.
<p>✓ Las microfinancieras están promoviendo el desarrollo desde la perspectiva del presente estudio?</p> <p>✓ ¿Cuál es el impacto real que tienen en sus zonas de influencia (caso de estudio: Texcoco Estado México)?</p>	<p>✓ Las microfinancieras están impactando positivamente en las condiciones de vida de la población que atienden y tal impacto es directamente proporcional con el proceso de expansión que experimentan estas entidades microfinancieras. Por lo tanto, constituyen una alternativa viable como instrumento para promover el bienestar social</p> <p>✓ Las microfinanzas incrementan el nivel de ingreso familiar.</p>	<p>✓ Determinar los impactos que tienen las microfinanzas en las condiciones de vida de los usuarios y sus respectivas familias¹.</p>	ECONÓMICA	<p>✓ Ingreso</p> <p>✓ Empleo</p> <p>✓ Consumo (gasto)</p>	<p>Determinación de las percepciones económicas o en especie por concepto de la venta de mano de obra o de su producción, así como otros ingresos (donaciones, subsidios, venta de activos, etc.)</p>	<p>✓ Número de miembros EA en la familia.</p> <p>✓ Número de personas que aportan al ingreso.</p> <p>✓ Ocupación.</p> <p>✓ Ingreso neto total semanal y quincenal familiar.</p> <p>✓ Ingreso laboral</p> <p>✓ Otros ingresos (no laborales): donaciones, subsidios, venta de activos, remesas, etc.</p> <p>✓ Porcentaje de las familias pobres USM.</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>
	<p>✓ El uso de servicios microfinancieros incrementa el consumo en la canasta básica familiar y favorece a la educación básica.</p>			<p>✓ Consumo (gasto)</p>	<p>✓ Estimación de la composición de la canasta básica de consumo (alimentos, salud, educación, ropa, gasto en bienes durables, electrodomésticos, gasto en transporte no escolar y mantenimiento del hogar) y de las deducciones en términos monetarios que ello implica.</p>	<p>✓ Número de dependientes económicos (edad y ocupación).</p> <p>✓ Definición de los productores que componen la canasta básica de consumo del hogar.</p> <p>✓ Estimación del valor real de la canasta básica en términos monetarios.</p> <p>✓ Definición de costos por servicios</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>

¹ Adaptado de las dimensiones como variables, así como algunos indicadores propuestos por Millán V. et al., (2005).

Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso de FINSOL, Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México

<p>✓ ¿Cuál es el impacto real que tienen las microfinancieras en sus zonas de influencia (caso de estudio: Texcoco-Chimalhuacán, Estado México)?</p>	<p>✓ Las microfinanzas favorecen la formación de capital social.</p>	<p>✓ Identificar la percepción que la población tiene de los servicios proporcionados por las entidades microfinancieras en términos de los beneficios a favor de su ingreso, educación y participación social e impulso de actividades productivas.</p>	<p>SOCIOCULTURAL</p>	<p>✓ Capital social</p>	<p>Entendido como las capacidades, habilidades y destrezas adquiridas por el sujeto, en este caso, propiciadas por el uso del crédito. Se rescata el concepto de desarrollo humano, propuesto por Amartya Sen, concepto que se complementa con los indicadores analizados (abajo)</p>	<p>complementarios (transporte, electricidad, teléfono, agua). ✓ Porcentaje del presupuesto del hogar que se ocupa en gastos escolares. ✓ Monto aproximado o proporción del gasto en vestido y calzado. ✓ Gasto en aspectos de salud familiar y (medicamentos y servicios). ✓ Gastos en eventos sociales (fiesta patronal, otros)/año. ✓ Uso del microcrédito en los conceptos anteriores.</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>
<p>✓ ¿Cómo se perciben las Microfinancieras por la población que atienden?</p>	<p>✓ La mayoría de las y los usuarios de las microfinanzas, a pesar de reconocer los beneficios de éstas, las consideran como un instrumento inadecuado a sus condiciones y necesidades.</p>	<p>✓ Identificar la percepción que la población tiene de los servicios proporcionados por las entidades microfinancieras en términos de los beneficios a favor de su ingreso, educación y participación social e impulso de actividades productivas.</p>	<p>SOCIOCULTURAL</p>	<p>✓ Cultura financiera</p>	<p>Analiza la tendencia en las prácticas de ahorro y crédito dentro de un esquema que estima desde lo tradicional y no monetario hasta lo formal.</p>	<p>Ahorro ✓ Instrumentos de ahorro que emplea (financieros o materiales). ✓ Entidades de ahorro (formales o informales) a las que recurre. ✓ Monto máximo de ahorro. ✓ Uso del ahorro (por qué). ✓ Beneficios que percibe del programa. ✓ Falta que observa en el esquema de FINSOL. Crédito ✓ Mecanismos de financiamiento (formales o informales). ✓ Factores que conducen</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>

Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso de FINSOL, Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México

		<p>✓ Identificar las principales limitantes y dificultades que enfrenta la población para acceder y manejar servicios financieros formales.</p>				<p>a solicitar crédito y uso de crédito. ✓ Beneficios que percibe del programa. ✓ Fallas que observa en el esquema de FINSOL.</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>
<p>✓ ¿Cuáles son las condiciones que favorecen las condiciones de vida, a través de la oferta de servicios microfinancieros?</p>	<p>✓ Las microfinanzas promueven la equidad en oportunidades de desarrollo entre hombres y mujeres.</p>			<p>✓ Equidad</p>	<p>Es un intento por medir el papel de las microfinanzas en cuanto a la distribución de roles y tareas entre hombres y mujeres dentro y fuera del contexto familiar, así como en la paridad de oportunidades de desarrollo.</p>	<p>✓ Nivel educativo de hombres y mujeres. ✓ Caracterización de las actividades desarrolladas dentro y fuera del hogar. ✓ Estimación de tiempo invertido en las tareas. ✓ Proporción en el aporte al gasto familiar. ✓ Medios, formas y frecuencia de recreación.</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>
<p>✓ ¿Cuáles son las condiciones que favorecen las condiciones de vida, a través de la oferta de servicios microfinancieros?</p>	<p>✓ Las microfinanzas promueven la equidad (autoestima) y motivación en los usuarios para insertarse activamente en la dinámica de su contexto social y productivo.</p>	<p>✓ Definir los principales factores de éxito en las y los usuarios de las microfinanzas.</p>		<p>✓ Empoderamiento y participación</p>	<p>Complementariamente al análisis de la equidad, se trata de analizar el impacto de las microfinanzas en la toma de decisiones de forma libre y la participación dentro y fuera de la familia.</p>	<p>✓ Responsable de tomar decisiones al interior del hogar. ✓ Responsable directo de la formación de los hijos. ✓ Administración del presupuesto familiar. ✓ Participación en actividades de interés comunitario (educativo, recreativo, religioso, etc). ✓ Participación en puestos de representación social (comités, delegacionales). ✓ Facilidad para incursionar en algún negocio.</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>
<p>✓ ¿Las microfinancieras están promoviendo el desarrollo desde la perspectiva del presente estudio?</p>	<p>✓ Las microfinanzas favorecen el desarrollo de actitudes y aptitudes empresariales.</p>		<p>EMPRESARIAL</p>	<p>✓ Uso del microcrédito para fines productivos.</p>	<p>Identifica el destino o uso que se le da(rá) al crédito. Empresas creadas o reforzadas.</p>	<p>✓ Ubicación de proyectos/empresas creadas o reforzadas con la inversión del crédito solicitado. ✓ Uso específico del crédito dentro de la empresa. ✓ Inversiones en activos (herramientas, equipo, construcciones, etc)</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>
				<p>✓ Rentabilidad y limitantes en el desarrollo empresarial.</p>	<p>Análisis de rentabilidad económica y de las debilidades (problemática interna) que aqueja o limita a la empresa en su</p>	<p>✓ Tiempo de operación. ✓ Monto de ingresos (mes). ✓ Costos de producción (mes). ✓ Utilidad/mes. ✓ Empleo (cantidad) de</p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>Questionario</p>

Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso de FINSOL, Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México

	<p>✓ Las microfinanzas favorecen el desarrollo de actitudes y aptitudes empresariales.</p>									
<p>✓ ¿Cuáles son los factores determinantes en la expansión del número de usuarios de microfinanzas?</p>		<p>✓ Identificar los factores de éxito en los usuarios de los servicios otorgados por las microfinancieras.</p>				<p>✓ Perspectivas de empresa, habilidades y prácticas empresariales</p>	<p>Rescata las perspectivas o visión empresarial de los sujetos.</p>	<p>mano de obra familiar. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Detección de factores restrictivos. ✓ Otras empresas en operación o incursionadas durante el último año. ✓ Apreciación del crédito como empresario. </p>	<p>Usuarios de servicios microfinancieros.</p>	<p>✓ Cuestionario</p>
	<p>✓ Los usuarios de servicios microfinancieros son heterogéneos y pueden estratificarse de acuerdo a parámetros y criterios, que sirven base para allegarles servicios apropiados.</p>	<p>✓ Definir una tipología de los usuarios de las microfinanzas.</p>					<p>A partir de la información sobre el impacto de las microfinanzas, se define como exitoso al usuario que ha experimentado mejoras en los indicadores analizados. Así pues, se espera determinar las causas que inciden negativamente en los mismos.</p>	<p>✓ Proporción de usuarios que han experimentado beneficios de FINSOL. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Los factores de éxito se miden por: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Nivel educativo. ✓ Edad. ✓ Tamaño de la familia (no miembros). ✓ Cultura de ahorro. ✓ Vocación empresarial. ✓ Actividad empresarial. ✓ Actividades complementarias. ✓ Opinión de usuarios que experimentan una visión negativa del programa. ✓ Causas de no pago (mora). </p>	<p>✓ Estudio de impacto</p>	<p>✓ Procesamiento, y sistematización de datos.</p>
							<p>Con la información sobre el impacto de las microfinanzas y, derivado del análisis de los factores de éxito, se espera hacer a una clasificación de los usuarios empleando los indicadores de impacto.</p>	<p>Con base a los factores de éxito analizados se ha definido una clasificación dada en 4 categorías*: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Usuario graduado². ✓ Usuario propio. ✓ Usuarios intermedios. ✓ Usuarios en transición. ✓ Usuarios no aptos para el programa. </p>	<p>✓ Estudio de impacto</p>	<p>✓ Procesamiento, y sistematización de datos.</p>

² Concepto empleado por la Fundación for international community Asistanse (FINCA) en la metodología de los Village Banks (Bancos comentarios).



ANEXO II

Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial.

El caso de FINSOL, Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México

Cuestionario para usuarios de servicios microfinancieros

Presentación:

El presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación del programa de Estudios del Desarrollo Rural del Colegio de Postgraduados, con el objetivo de rescatar las opiniones y percepciones de los usuarios de los servicios microfinancieros que ofrece FINSOL. Ello para disponer de elementos (argumentos) que sustenten una serie de recomendaciones y propuestas orientadas hacia el logro de auténticos impactos en los usuarios. La información aquí vertida será empleada de forma conjunta, con lo que se garantiza su anonimato y confidencialidad. De antemano, le agradecemos su colaboración.

Fecha |____|/|____|/2007|
Día Mes Año

Número de cuestionario: |____| |____| |____| |____|

SECCIÓN I. Datos del entrevistado y arraigo

I.1. Nombre: |_____| |_____| |_____| I.2. Edad |____|
Ap. paterno Ap. materno Nombre(s)

I.3. Ocupación: |_____| 1.3a. Escolaridad (en años) |____| años

I.4. Nombre del grupo (de finsol) al que pertenece: |_____|

1.4.b Número de integrantes: _____ 1.4.c. Tipo de crédito: _____

I.5a. Número de ciclos (antigüedad) en FINSOL: _____ ciclos; I.5b Tiempo en FINSOL: _____ meses.

1.5c. Monto de su último crédito: _____ pesos

I.6a. Domicilio: |_____| |_____|
Colonia o localidad Municipio

I.6b. Lugar de origen: |_____| |_____| (si es del Edo Mex pase a la pregunta 1.12)
Localidad Estado

I.7. ¿Cuanto tiempo tiene que se vino de allá?: |____| años

I.8. ¿Qué lo motivó a venirse?

a) Falta de trabajo () b) Carencia de servicios () c) La pobreza en que se vive () d) Falta de escuelas ()
e) Otro: _____

I.9. ¿Con que frecuencia visita su lugar de origen?

a) Dos o más veces al año () b) Una vez al año () c) Cada 2 años () d) Cada 5 años () f) Nunca ()

I.10. ¿Con que propósito?

a) Visitar a la Familia () b) Vigilar posesiones (terreno, casa, etc) () c) Cuidar algún cultivo o animales ()
d) Otro (): _____

I.11. ¿Es su intención regresar algún día a su lugar de origen? No () Si () ¿En qué momento? _____

I.12. ¿Usted pertenece a algún grupo indígena? 1) Sí () 2) No () (pasar a la pregunta II.1)

1.13. ¿A qué grupo indígena pertenece?

1) Náhuatl 4) Mixteco 7) Tzotzil
2) Maya 5) Otomí 8) Totonaca
3) Zapoteco 6) Tzeltal 9) Otro: _____

SECCIÓN II: Dimensión económica.

II.1. ¿Cuántas personas habitan en su casa? |____|

II.2. ¿Dentro de la familia, cuántas personas tienen un microcrédito de FINSOL? _____ personas



II.3. Describa las edades, parentesco (del acreditado), ocupación y nivel educativo de cada miembro de la familia que comparte la vivienda (*empiece por el menor. No incluya al entrevistado*):

No	Edad	Sexo	Parentesco	Años de estudio	Ocupación
1)					
2)					
3)					
4)					
5)					

No	Edad	Sexo	Parentesco	Años de estudio	Ocupación
6)					
7)					
8)					
9)					
10)					

II.4. ¿Cuántas personas contribuyen al gasto familiar (pensión o jubilación, renta, becas o intereses)? _____ *personas*

II.5. El que más contribuye al gasto familiar, trabaja en:

- a) Empleado en empresa privada ()
- b) Empleado de gobierno ()
- c) Negocio propio ()
- d) Trabajo de oficio ()
- e) Comercio ambulante ()
- f) Jubilado ()
- g) Otro (): _____

II.6. ¿Cuál es el ingreso mensual que suman todos los que contribuyen al gasto del hogar? \$ _____

II.7. ¿Qué otras fuentes complementan el ingreso del hogar?

- a) Programas de gobierno (oportunidades, otros) ()
 - b) Envío de dinero desde Estados Unidos ()
 - c) Rentas ()
 - d) Pensiones ()
 - e) Otro () _____
 - f) Ninguna ()
- ¿Cuánto al mes? \$ _____
- ¿Cuánto al mes? \$ _____
- ¿Cuánto al mes? \$ _____
- ¿Cuánto al mes? \$ _____

II.8. ¿Cuánto dinero destina en promedio en la compra de alimentos a la **semana**? \$ _____

II.9. Al **mes**, aproximadamente cuánto gasta en servicios tales como:

- 1. Transporte: \$ _____
- 2. Electricidad: \$ _____
- 3. Teléfono: \$ _____
- 4. Gas: \$ _____
- 5. Salud: \$ _____
- 6. Otros: \$ _____

II.10. En los casos en que algún miembro de la familia tiene problemas de salud, en dónde se atiende?

- 1. En el seguro social (IMSS) ()
- 2. En el ISSSTE ()
- 3. En el centro de salud (SSA) ()
- 4. En consultorio, clínica u hospital privado ()
- 5 Otro () _____
- 6. No se atiende ()

VIVIENDA

II.11. La casa que habita es:

- a) Propia ()
- b) Rentada () *pase a la pregunta II.16.*
- c) Prestada () *Pase a la pregunta II.17.*

II.12 La está pagando SI () NO () *Pase a la pregunta II.17.*

II.13. ¿Cuánto paga de mensualidad? _____ *al mes*

II.14. ¿Cuánto le falta por pagar? _____

II.15. ¿Cuánto tiene que pagar en total? _____

II.16. ¿Cuánto paga de renta al mes? _____

Características

II.17. ¿Cuántos cuartos tiene la vivienda (*sin incluir baños*)? _____ *cuartos*

II.18. Las paredes de la vivienda son de: a) Block y/o ladrillo () b) Madera () c) Piedra () d) Adobe ()



II.19. El techo de la vivienda es de:

- a) Concreto () b) Lámina de asbesto () c) Lámina de cartón () d) Otro () _____

II.20. El piso de la vivienda es de:

- a) Tierra () b) Cemento () c) Madera () d) Azulejo/loceta ()

II.21. De cuáles servicios dispone en su vivienda?

- a) Agua potable () b) Electricidad () c) Drenaje () d) Teléfono () e) Internet ()

II.22. En su localidad, cuales de los siguientes servicios se encuentran disponibles?

- 1) Internet () 2) Recolector de basura () 3) Calles pavimentadas () 4) Clínica u Hospital ()

II.22.a. A que tiempo (en minutos) le queda:

- | | | |
|-------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| 1. Preescolar () _____ | 4. Preparatoria () _____ | 7. Centro comercial () _____ |
| 2. Primaria () _____ | 5. Universidad () _____ | 8. Banco () _____ |
| 3. Secundaria () _____ | 6. Centros recreativos () _____ | |

ACTIVOS DE LA FAMILIA

II.23. ¿Cuáles de los siguientes artículos posee en su casa?

- | | |
|---|--|
| 1. Televisión () Cant. _____ | 7. DVD () Cant. _____ |
| 2. Estéreo (radio) () Cant. _____ | 8. Bicicleta o motocicleta () Cant. _____ |
| 3. Refrigerador () Cant. _____ | 9. Automóvil/camioneta () Cant. _____ |
| 4. Estufa de gas () Cant. _____ | 10. Teléfono fijo () Cant. _____ |
| 5. Lavadora () Cant. _____ | 11. Teléfono celular () Cant. _____ |
| 6. Calentador de gas (boiler) () Cant. _____ | 12. Computadora () Cant. _____ |

Otros activos.

II.24. ¿Usted o su familia (en su casa) tienen tierras? Sí () Extensión: _____ ; No() *pase a la pregunta III.1.*

II.25. ¿Cuánta superficie adquirió en 2006? _____ ¿a que precio? _____

II.26. ¿Cuánta superficie vendió en 2006? _____ ¿a que precio? _____

II.27. ¿Usted o algún otro miembro de su familia siembra actualmente en estas tierras? Sí () No ()

II.28. ¿Qué cultivos siembran? _____

II.29 ¿Qué otro uso le da a estas tierras?

- a) Renta () b) Pastoreo () c) Otro () _____

SECCIÓN III: Dimensión sociocultural.

Capacitación

III.1. Ha recibido algún tipo de capacitación o asesoría por parte de Finsol? Si () No () *pase a la pregunta III.5.*

- a) Administrar gastos () b) Microcrédito () c) Productivas y/o empresariales () d) Organización ()
 d) Otra () _____

III.2. ¿Aplica lo aprendido en la capacitación En sus actividades productivas? Si () No ()

III.3. En general, como percibe la capacitación recibida?

- Mala () Regular () Buena ()

III.4. En qué áreas considera que debe impulsarse la capacitación para Ustedes?

- a) Contable () b) Organizativa () c) Productiva () d) Otra () _____

III.5. Desde que ingresó a FINSOL ¿cuál de las siguientes habilidades considera que ha desarrollado en su persona?

- a) Organizarse () b) Controlar sus gastos () c) Ahorrar () d) Productivas o empresariales ()
 e) Otras _____

Ahorro informal

III.6. ¿Usted o su familia tienen ganado o animales? Sí () No() *Pase a la pregunta III.10.*



III.7. ¿De qué tipo?, ¿cuántos tiene de cada especie?

1. Bovinos () _____ 3. Caprinos () _____ 5. Aves () _____
2. Porcinos () _____ 4. Ovinos () _____ 7. Otro. () _____

III.8. ¿Cuántos adquirió el año pasado? _____ cuánto le costo? _____

III.9. ¿Cuántos vendió el año pasado? _____ en cuanto los vendió? _____

Tandas

III.10. ¿En este momento participa en alguna tanda? Sí () No ()

III.11. ¿Alguna vez ha participado en una (tanda)? Sí () No () *pasea la pregunta III.16.*

III.12. ¿En cuántas tandas participó el año pasado? _____

III.13. ¿Con qué propósito participó en la última tanda?

- a) Ahorrar para un evento social () d) Para pagar a FINSOL ()
b) Para comprar algún mueble o electrodoméstico () e) Para invertir en el negocio ()
c) Para pagar una deuda () f) Otro () _____

III.14. ¿Con qué frecuencia se hacen o hacían los pagos?

1. Cada semana () 2. Cada quince días () 3. Otro(), especifique: _____

III.15 ¿Cuál es/era el monto total de la tanda? \$ _____ ¿en cuantos pagos (números)? _____

Cuentas de ahorro

III.16. ¿Tiene Ud algún ahorro o inversión en alguna de las siguientes opciones (en caso afirmativo marque X)?

- | Institución | Nombre | Institución | Nombre |
|-----------------------------|---------------|--------------------|---------------|
| 1. Bancos () | _____ | 4. Cooperativa () | _____ |
| 2. Una microfinanciera, () | _____ | 5. Otra () | _____ |
| 3. Caja de ahorro () | _____ | 6. Ninguna () | |

III.17. Aproximadamente, ¿cuánto tiene ahorrado? \$ _____

III.18. ¿Con qué propósito ahorra?

- () 1. Invertir en el negocio () 4. Salir de vacaciones
() 2. Comprar algún electrodoméstico () 5. Otro: _____
() 3. Educación de los hijos

III.19. Actualmente, ¿algún miembro de su familia tiene ahorro o inversión? Si () No () *pase a la III.20.*

- () 1. Banco () 3. Microfinanciera () 5. Cooperativa
() 2. Bansefi () 4. Caja de ahorro () 6. Otra _____

Crédito

III.20. Regularmente, cuando tienen alguna emergencia de tipo económico, recurren a:

- a) El banco () d) Ahorro () donde _____
b) Microfinanciera () _____ e) Otro () _____
c) Un familiar ()

III.21. Si eligió alguna opción de préstamo, mencione cuál es el interés mensual que paga? _____%; No paga ()

Crédito bancario

III.22. ¿Tiene usted tarjeta de crédito bancaria? Sí () No ()

III.23. ¿Usted o algún miembro de la familia (en casa) tiene tarjeta de nómina? Sí () No () *pase a la pregunta III.27*

III.24. ¿De qué banco?

- () 1. Banamex () 3. HSBC () 5. Scotiabank
() 2. BBVA Bancomer () 4. Banco Azteca () 6. Otro, _____



III.25. ¿Desde cuándo dispone de tarjeta de crédito o de nómina? _____

III.26. ¿Para que tipo de operaciones utiliza su tarjeta?

- a. Pago de servicios ()
 b. Bienes de consumo familiar (gasto) ()
 c. Ropa ()
 d. Muebles y electrodomésticos ()
 e. Retiro de efectivo
 f. Otro ()

Crédito comercial

III.27. ¿Tiene usted crédito de tiendas comerciales? () 1. Sí () 0. No pase a la pregunta III.30.

III.28. ¿De qué tiendas?

- () 1. Elektra
 () 2. Famsa
 () 3. Coppel
 () 4. Walt-Mart
 () 5. Gigante
 () 6. Comercial Mexicana
 () 7. Chedraui
 () 8. Soriana
 () 9. Otra _____

III.29. ¿Qué compró durante el último año con su crédito?

- () 1. Alimentos
 () 2. Ropa
 () 3. Electrodomésticos
 () 4. Muebles
 () 5. Operación del negocio
 () 6. Otros _____

Microcrédito Finsol

III.30. ¿Cuál fue el propósito por el que solicitó su crédito a FINSOL?

III. 31. ¿Qué lo motivó a ingresar a FINSOL? (marque ✕)

- a) Invitación de familiar/vecinos ()
 d) Porque tenía una emergencia económica ()
 g) Otro () _____
 b) Alguien le pidió representarlo ()
 e) Se lo pidió su esposo ()
 c) Sólo por probar ()
 f) crear un negocio ()

III.32. ¿Empleo ese crédito en lo que se propuso inicialmente? () 1. Sí () 0. No

III.33. ¿por qué?

- a) Se enfermó un familiar ()
 d) Pagó una deuda ()
 b) Negocio poco rentable ()
 e) Otro () _____
 c) Empleo el crédito para alimentación ()

III.34. ¿Alguna vez a tenido problemas para ir al corriente con sus pagos? Sí () No () pase a la preg III.37

III.35. ¿Cuántos pagos dejó de hacer? _____ pagos

III.36. ¿Cuál fue el motivo por el que dejó de pagar?

- a) Se enfermó un familiar ()
 d) Pagó una deuda ()
 b) Negocio poco rentable ()
 e) Otro () _____
 c) Empleo el crédito para alimentación ()

III.37. ¿Alguna vez le han embargado un bien por retraso en sus pagos? () 1. Sí () 0. No

III.38. Para poder ir al corriente en sus pagos, alguna ocasión se ha visto en la necesidad de:

- a) Pedir prestado () A quién? _____
 b) Vender un aparato electrodoméstico ()
 c) Toma del gasto semanal ()
 d) Tomar de algún programa () Cuál? _____
 e) Le envían dinero de EEUU ()
 f) Otro () _____

III.39. ¿Dentro de su grupo cómo se organizan para efectuar las recuperaciones (pagos)?

- a) Reuniones semanales ()
 c) Cada quién va al banco ()
 b) Una persona se encarga de coleccionar los pagos ()

III.40. ¿Le implica algún costo efectuar los pagos o recuperaciones? Sí () No ()

III.41. ¿Cuánto gasta (por lo anterior)? _____ cada _____ días

III.42. Acostumbran reunirse como grupo. Sí () No () pase a la pregunta III.49.

III.43. ¿En promedio, cuánto tiempo le toma el hecho de asistir a las reuniones y de efectuar los pagos? ____ Min.



III.44. Ha tenido problemas por ello (la pregunta anterior)? () 1. Sí () 0. No

III.45. ¿De que tipo?

1. Desatender a los hijos ()

4. Desatender asuntos escolares ()

2. Pérdida de tiempo innecesario ()

5. Desatender asuntos sociales ()

3. Problemas con su pareja ()

6. Otro ()

III.46. Ud asiste a las reuniones porque:

a) Es obligatorio ()

b) Me gusta (divertido) ()

c) Es interesante ()

d) Otro () _____

III.47. Desde su punto de vista, las reuniones del grupo son:

A) Perdida de tiempo ()

C) Convivir y pasársela bien ()

E) Otro () _____

B) Oportunidad de aprender juntos ()

D) Son solo un requisito obligatorio

III. 48 ¿Cuál de los siguientes problemas han experimentado internamente?

a) Discusión entre compañeros ()

b) Inasistencias y retardos a reuniones ()

c) Incumplimiento o retraso en pagos ()

d) Otro _____

III.49. Antes de FINSOL, pertenecía a algún grupo social u organización? Si () No () pase a la preg. III.51.

III.50. ¿De qué tipo?

a) Religioso ()

b) Club deportivo ()

c) Político ()

d) Asociación ()

e) Comité ()

f) Otro () _____

III.51. En general, percibe algún beneficio derivado del crédito de FINSOL? Si () no ()

III.52. ¿Qué ventajas encuentra en el esquema de Finsol?:

a) Préstamos oportunos ()

b) Bajas tasas de interés ()

c) Promoción de trabajo en grupo ()

d) Capacitación ()

e) Pagos semanales (diferidos) ()

f) Seguridad en el servicio ()

g) Otro

III.53. ¿Qué problemas o fallas observa en el esquema de ahorro de FINSOL? (solo aplica para grupo comunal)

a) Ahorro Obligatorio ()

b) Grupo obligatorio ()

c) Tener que ahorrar en banco ()

d) Otro ()

III.54. ¿Qué problemas o fallas observa en el esquema de crédito de FINSOL?

a) Exceso de trámites ()

b) Altas tasas de interés ()

c) Préstamos inoportunos ()

d) Grupo obligatorio ()

e) Mal servicio (asesor) ()

f) Plazos cortos de recuperación ()

g) Hacer recuperaciones en banco ()

h) Otro () _____

III.55. ¿Cómo considera que fue el trámite para conseguir el crédito en FINSOL?

() 1. Sencillo () 2. Regular () 3. Complicado

III.56. De acuerdo con la siguiente escala, ¿cómo califica en general los servicios prestados para obtener un microcrédito de FINSOL?

a) malo (); b) ni bueno ni malo (); c) bueno ();

III.57. ¿Cómo califica en general el servicio prestado por los asesores?

a) malo (); b) ni bueno ni malo (); c) bueno ()

III.58. De acuerdo con la siguiente escala, ¿qué tan fácil fue obtener un microcrédito?

a) difícil (); b) ni fácil ni difícil (); c) fácil ()

III.59. De acuerdo a la siguiente escala, ¿qué tan rápido fue obtener un microcrédito?

a) lento (); b) ni lento, ni rápido (); c) rápido ()

III.60. ¿Qué sugeriría para mejorar el servicio que ofrece FINSOL a sus clientes? _____



Empoderamiento y participación

III.61. ¿Su pareja esta enterada(o) del crédito contraído con FINSOL? Si () *pase a la pregunta III.62* NO ()

III.61.A ¿Por qué motivo?

- a) Se molestaría ()
- b) Pediría cuentas ()
- c) Pediría más dinero ()
- d) La pediría retirarse de FINSOL ()
- e) Otra () _____

III.62. Desde el momento en que obtuvo el crédito de FINSOL, ha tenido algún problema con su pareja derivado de ello? No () *pase a la pregunta III.64.* Si ()

III.63. ¿Por qué motivo?

- a) Discusión por dinero ()
- b) Discusión por descuido del hogar ()
- c) No le gusta que trabaje ()
- d) Le molesta que tenga reuniones grupales ()
- e) Otro () _____

III.64. ¿Con regularidad, quién es el responsable de asistir a las asambleas escolares?

- a) Esposa ()
- b) Esposo ()
- c) Ambos ()
- d) Otro () _____

III.65. En cuánto a la asignación del presupuesto del hogar, quién decide cómo se distribuye?

- a) Esposa ()
- b) Esposo ()
- c) Ambos ()
- d) Otro () _____

III.66. En general, quién toma las decisiones importantes al interior del hogar?

- a) Esposa ()
- b) Esposo ()
- c) Ambos ()
- d) Otro () _____

III.67. ¿Quién se hace cargo de la operación del negocio?

- a) Esposa ()
- b) Esposo ()
- c) Ambos ()
- d) Otro () _____

III.68. ¿Quién es el responsable del manejo del dinero del negocio?

- a) Esposa ()
- b) Esposo ()
- c) Ambos ()
- d) Otro () _____

III.69. ¿Considera que el acceso al crédito de FINSOL le ha ampliado las posibilidades para desarrollarse como persona? Si () NO () *pase a la pregunta III.70.*

III.69.A ¿De qué forma?

- a) Al tener su propio negocio ()
- b) Al administrar mejor sus ingresos ()
- c) Conviviendo con sus compañeros de grupo ()
- d) Le ha motivado a emprender nuevos proyectos ()
- e) Le ha dado mayor confianza en si misma ()
- f) Otro () _____

III.70. Alguna vez ha participado en algún puesto de representación comunitaria o comités? Si () No ()

¿En cuál? _____

III.71. De Acuerdo a la siguiente escala, el crédito de FINSOL ha incidido en forma (*marque con **):

	Positiva	Nada	Negativo
a) Estar más tiempo con sus hijos.	()	()	()
b) Alimentar mejor a su familia.	()	()	()
c) Apoyar al ingreso familiar.	()	()	()
d) Tener mayor confianza en si misma.	()	()	()
e) Reconocimiento y apoyo por parte de su esposo.	()	()	()
f) Participar más en la comunidad.	()	()	()
g) Convivir más tiempo con los compañeros (socializar).	()	()	()
h) Crear mi propio negocio.	()	()	()
i) Brindar mayor apoyo en la escuela de los hijos.	()	()	()
j) Reducir la carga de trabajo del hogar (limpieza, comida, etc.).	()	()	()
k) Involucrar a su pareja (esposo) en las labores del hogar.	()	()	()

III.72. ¿Tiene planeado continuar trabajando con FINSOL? Si () No ()

III.72a. ¿Hasta cuándo? _____



III.73. Bajo qué condiciones dejaría de trabajar con FINSOL?

- a) Si sube tasas de interés ()
 b) Si llega una mejor opción de préstamo. ()
 c) Si un banco me brinde las mismas facilidades. ()
 d) Cuando logre autosuficiencia mi negocio. ()
 e) Cuando encuentre un empleo seguro ()
 f) Otro () _____

III.74. ¿Con cuáles de las siguientes financieras tiene o ha tenido algún crédito?

Financiera	Monto del crédito	¿Cuándo?
a) FINSOL ()	\$	
b) Compartamos ()	\$	
c) Crédito Familiar ()	\$	
e) CAME ()	\$	
f) Fincomún ()	\$	
g) Banco Azteca ()	\$	
h) Otra ()	\$	

III.75. ¿Por qué motivo recurre a FINSOL, en lugar del banco?

- a) Bajas tasas de interés ()
 b) Agilidad en el trámite ()
 c) Por el trato que se le da ()
 skip
 d) Pide pocos requisitos ()
 e) Otro () _____

SECCIÓN IV: Dimensión Empresarial.

IV.1. A partir del crédito de FINSOL, Usted ha:

- a) Iniciado un negocio ()
 b) Ampliado su negocio ()
 c) Cambiado de giro ()
 d) Transferido/Vendido su negocio ()
 e) Otro (): _____

IV.2. ¿En este momento tiene algún negocio en operación? Si () ; No () pase a la pregunta **IV.12**

IV.3. ¿En qué consiste este negocio? _____

IV.4. ¿Para la operación de su negocio, Ud, dispone de un local fijo? Si () ; No ()

IV.5. ¿Cuáles son las principales dificultades ha tenido en su negocio/empresa?

- a) Mala administración ()
 b) Conflictos familiares ()
 c) Competencia excesiva ()
 d) Falta de dinero para operar ()
 e) Normatividad e impuestos ()
 f) Inseguridad ()
 g) Falta de servicios (luz, tel, etc) ()
 h) Otro () _____

IV.6. ¿En cuáles de los siguientes conceptos invirtió su crédito (marque *)?

Concepto

Inversión

- a) En la compra de equipo (herramientas, máquinas, etc) ()
 b) Construcción o ampliación de local ()
 c) Compra de materia prima ("mercancía") ()
 d) Pago de mano de obra ()
 e) Pago de algún trámite ()
 f) Otro ()

Con el crédito	Propia

IV.7. ¿Cuánto tiene operando su negocio?

- a) menos de un año () b) de 1 a 2 años () c) de 2 a 5 años () d) más de 5 años ()

IV.8. A la semana, aproximadamente cuánto vende o produce? Ingreso:\$ _____

IV.9. ¿Cuánto le cuesta producir o vender esa cantidad a la semana? \$ _____

IV.10. ¿Quién participa en la producción o venta de su producto?

- a) Esposa? () b) Esposo () c) Otro familiar () _____ d) Contrata personal ()



IV.10.a. De ellos, cuanto son: a) niños___, b) adultos___, c) ancianos___.

IV.11. ¿Cuánto paga por persona a la semana? \$ _____; No paga ()

IV.12. ¿Tiene planeado emprender otro negocio en este año? Si () No ().

¿De que tipo? _____

IV.13. Dentro de su empresa o negocio, considera que el crédito de FINSOL, le ha Beneficiado? Si () no (). Por qué? _____

IV.14. ¿Al interior de su negocio lleva algún registro de gastos y ventas diarias (contable)? Si () no ().

IV.15 ¿Cuenta con algún permiso para operar? Si () No () *pase a IV. 16.*

a) *Presidencia municipal* ()

c) *Secretaría de Hacienda* ()

e) *No necesita permisos* ()

b) *Delegado o comisariado local* ()

d) *Salubridad* ()

f) *otro* () _____

IV.16. ¿De las ganancias que obtiene de su negocio, qué porcentaje reinvierte en el mismo? _____%

IV.17. En general cómo visualiza la situación de su negocio en 2 años?

1. *Exitoso* ()

3. *Igual* ()

5. *En quiebra* ()

2. *Con crecimiento (mejor)* ()

4. *Decadente (peor)* ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!

Observaciones:

**Las microfinanzas en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial.
El caso de FINSOL Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México.¹**

Humberto Sampayo Paredes², Oliverio Hernández Romero³

RESUMEN

En México, como en prácticamente todo el mundo, se experimenta un acelerado crecimiento del sector de las microfinanzas de corte comercial, aun cuando se trata de un sector relativamente nuevo; desde principios de la década los 90's, para el caso específico de México. Ello se debe a cuatro factores básicos: a) La enorme demanda de servicios financieros por parte de millones de personas de bajos ingresos; b) El diseño de una tecnología apropiada para acercar estos servicios a esa población; c) La presencia de inversionistas dispuestos a invertir en esta industria y; d) La difusión mundial que se le ha dado como instrumento de combate a la pobreza (objetivos del milenio).

Lo anterior ha dado origen a múltiples estudios enfocados a evaluar los efectos de este sector; sin embargo persisten dificultades para determinar impactos reales. De hecho, persiste el debate entre los que arguyen beneficios y los que le imputan costos sociales y económicos.

La presente investigación se suma al esfuerzo por determinar los impactos que tienen las microfinanzas en las condiciones de vida de los usuarios y sus respectivas familias, principalmente en el ingreso, consumo y cultura financiera y empresarial, a través de una metodología de corte transversal descriptiva, basada en la modalidad causal, apoyándose en diversas experiencias previas de este tipo.

Los resultados de mayor relevancia que se desprenden de este estudio, sugieren que no hay cambios significativos en el ingreso de los USM, al menos hasta los primeros 30 meses de hacer uso de los servicios microfinancieros, periodo a partir del cual los beneficios en el ingreso pueden ser más evidentes. Sin embargo, lo que es más perceptible es el incremento en los niveles de consumo (canasta básica) de las familias, lo cual se manifiesta en la reducción de la capacidad de ahorro de las personas que emplean este tipo de servicios, para el caso de estudio analizado.

Las microfinanzas contribuyen a la formación de una cultura empresarial en las personas que las emplean, sobre todo en el estatus fiscal del negocio y en la reinversión de las utilidades.

¹ Trabajo de Investigación como prerrequisito para optar por el grado de maestro en ciencias con orientación en Desarrollo Rural por el Colegio de Postgraduados.

² Estudiante de Maestría en el Programa de Desarrollo Rural, Colegio de Postgraduados, Montecillo, Texcoco, México. C.P. 56230., Tel. 551 466 46 97, e mail: sampayo@colpos.mx, *Autor para correspondencia*

³ Dr Oliverio Hernández Romero, Profesor Consejero y Profesor Investigador del Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo. Montecillo, Texcoco, México. C.P. 56230. Tel. 595 95 20 200 ext. 1876 e mail ohr@colpos.mx

Palabras clave: *microfinanzas, crecimiento, impactos, pobreza, bienestar.*

Microfinances under conditions of life, income, financial and enterprising culture. Case: FINSOL Texcoco-Chimalhuacán, Estado de México.

SUMMARY

In Mexico, as in practically all the world, it is experimented an accelerated growth in the microfinancial commercial sector, even when it is about a relatively new sector, since the 90's, for the specific case of Mexico.

This is due to four basic factors: a) The huge request of financial services from millions of persons whit low income, b) The design of an appropriate technology in order to give these services to that population, c) The presence of investors willing to invest in this industry and, d) The word wide spread out it has given an instrument of combat poverty (Millennium Development Goals; MDGs).

The previous has originated multiple studies focused on evaluating the effects on this sector; however, there are difficulties persisting to determine the real impacts. As a matter of fact, it persists the debate between the ones who argue benefits and the ones who attribute social and economical costs.

The present research is added up to the effort to determine the impact of microfinances in the life conditions of the users and their respective families, mainly in the income, consumption, financial and enterprising culture, through a transversal descriptive methodology, based in the causal modality supported by different previous experiences of this kind.

The most important results from this study do not suggest significative changes in the income from the UMS, at least until the 30 first months after using the microfinancial services, a period of time in which the income benefits could be clear. However, the most noticeable is the increase of the consumption levels (basic food) of the families, which is showed in the reduction of the saving capacity of the persons who use this kind of services, for the case of the researched study.

Microfinances contribute to the formation of an enterprising culture among the persons who use them. Of the fiscal status of the business and in the reinvestment of utilities.

Key words: *microfinance, growth, impact, poverty, welfare.*

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas más preocupantes en el mundo actual es, sin lugar a dudas, la pobreza y sus consecuentes efectos colaterales; desempleo, migración, delincuencia, analfabetismo, desnutrición, enfermedades, etc. Problemas que, no obstante al acelerado desarrollo impulsado por el sistema capitalista prevaleciente, lejos de disiparse, parece ser un factor que se agudiza cada vez más, producto de las distorsiones en la distribución del ingreso entre la población.

El problema ha cobrado tal relevancia, que a la fecha son múltiples los esfuerzos orientados a la generación de estrategias y alternativas de solución. Así pues, conscientes de esta inminente realidad y motivados en contribuir en la construcción de una sociedad más justa y de bienestar, han surgido grupos de hombres y mujeres a través de organizaciones no gubernamentales que bajo esta consigna, se involucran en actividades enfocadas a ese fin.

Una de esas estrategias, gira entorno precisamente a la oferta de servicios microfinancieros; se trata de nuevos esquemas para recuperar la dimensión ética y humana de las actividades económicas y establecer así nuevos principios para la puesta en práctica de modelos económicos alternativos al capitalismo neoliberal, como es el caso de la Economía Solidaria (ES), dentro de la cual, destacan las Microfinanzas como un importante elemento de la estrategia de Dinamización Social de las Economías Locales (DSEL), cuyo objetivo es el incremento de la renta familiar y, por tanto, del bienestar de las personas (Fernández F., 2005).

Las microfinanzas son servicios financieros, orientados a la población de bajos ingresos, mismos que por sus características (falta de garantías, conocimiento y/o confianza en la operación de los bancos, primordialmente) no tienen acceso a la banca convencional. Por lo regular, se trata de operaciones pequeñas, para lo cual se ha generado toda una gama de mecanismos y metodologías que compensen los costos de operación, a través de la concentración de grandes volúmenes de clientes; economías de escala.

También se concibe a las microfinanzas como la oferta 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 (Alpízar, et al., 2006 V).

No obstante, a pesar de ser mayores los estudios que ponen de manifiesto la inminente bondad que han mostrado las microfinanzas en el abatimiento a la pobreza y en el logro de mejores condiciones de vida en sus usuarios, su impacto sigue en debate. Así, el presente estudio se suma a los esfuerzos por conocer los efectos reales de este instrumento, las condiciones que determinan su éxito y las áreas de mejora percibidas por las y los usuarios, a través de un caso de estudio que cobra gran relevancia dada la presencia de la institución que se analiza –Financiera FINSOL– en el área de las microfinanzas a nivel nacional

EL CASO DE FINANCIERA FINSOL.

El acelerado crecimiento del sector de ahorro y crédito popular ha incidido en la proliferación de actores (Conde, 2005) o entidades dedicadas a las actividades microfinancieras acogidas bajo una gran variedad de figuras jurídicas (Alpízar, et al., 2006 V). Entre ellas, destaca Financiera FINSOL, entidad financiera cuyo propósito es ofrecer servicios de microcrédito y asesoramiento a microempresarios y emprendedores con el propósito de participar en el mejoramiento social y económico de las regiones donde está presente, fomentando la cultura del ahorro y del trabajo en equipo.

Se trata de una empresa relativamente joven, ya que su origen data de principios del año 2003, con la apertura de su primera sucursal establecida en la ciudad de Tulancingo, Hidalgo. Para Enero de 2005, la Secretaría de Hacienda y crédito Público (SHCP) autorizada su organización y operación como Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL), S.A. de C.V., bajo la denominación que actualmente se le conoce (DOF, 28/Feb/2005).

Con el objeto de ampliar sus facultades y, con ello diversificar la cartera de productos y servicios a sus clientes, el 20 de julio de 2006 obtiene la autorización por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para la constitución y operación bajo

la modalidad de Sociedad Financiera Popular (SOFIPO), con la denominación de Financiera Popular Finsol, S.A. de C.V., S.F.P⁴. Actualmente está en proceso de transformación hacia una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, E.N.R.⁵

No obstante a su corta trayectoria, lo cierto es que a través de la adopción y adaptación de metodologías que han mostrado grandes bondades en la rama de las microfinanzas, a 4 años de su origen, hoy día se ubica dentro las más importantes entidades que ofrecen servicios microfinancieros en México. Contando con 110 sucursales (entre ellas las de Texcoco y Chimalhuacán; objeto del presente estudio) en 28 estados de la república, 238,959 clientes y una cartera de \$938,446,000.00.⁶

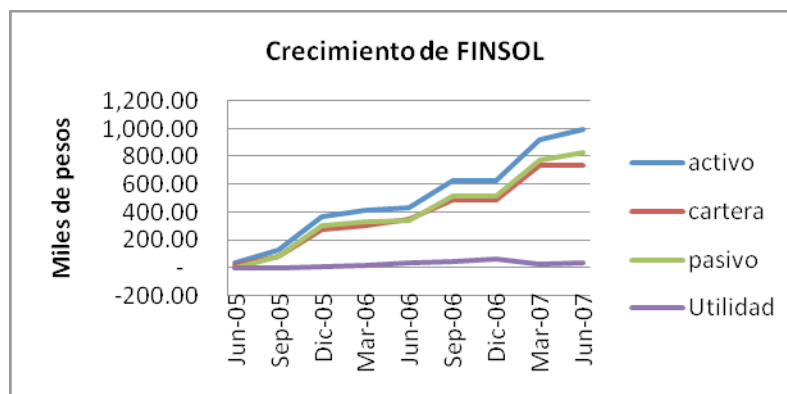


Gráfico 1: *Crecimiento (en activos, cartera, pasivos y utilidad) de FINSOL durante los últimos 2 años.*
 Fuente: *Elaboración propia con datos de la CNVB (Boletines estadísticos)*

Como ya es sabido, por la figura legal adoptada por FINSOL, una de sus principales “limitantes” en su desempeño como entidad microfinanciera, es que la Ley que la rige no le confiere facultades para captar ahorro del público, lo cual, de alguna manera le restringe sus posibilidades para disponer de efectivo para fondearse y financiar los créditos que ofrece a sus clientes. Por lo tanto, sólo le quedan dos opciones; que los accionistas aporten todo ese capital requerido, o bien, contratar líneas de crédito (emisiones de deuda), principalmente.

⁴ Boletín de prensa: Se autorizan nuevas Entidades del Sector de Ahorro y Crédito Popular, CNVB, México, 9 de julio de 2007.

⁵ http://sipres.condusef.gob.mx/home/sql/ESCRITURAS.asp?C_DGral=1939, visitada: 10 de octubre de 2007.

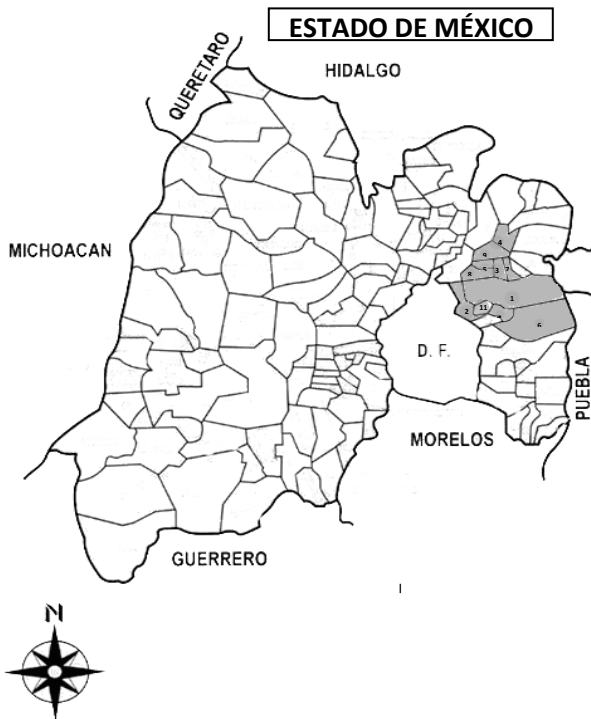
⁶ Presentación: Finsol México, experiencia. Fuente: www.bancadelasoportunidades.net/memorias/ppt/5_finsol_mexico.ppt. Consultada: 20 de junio de 2007.

La población atendida por la sucursal Finsol Texcoco es de 1185 prestatarios, mientras que en la sucursal Finsol Chimalhuacán es de 1338, lo que constituye el 0.63 % y 0.94% de la población total atendida a nivel nacional, respectivamente.

Los montos de crédito otorgados bajo esta modalidad van de los \$1,500 hasta los \$35,000.00 por acreditado, según su historial crediticio y tamaño de su negocio. Para el primer ciclo el monto máximo a otorgar a solicitantes sin experiencia es de \$10,000.00 y \$18,000.00 para los experimentados.

Importante es recalcar que de entre las opciones microfinancieras (crédito comunal, crédito solidario, crédito individual, seguro de vida, remesas) que ofrece FINSOL, el esquema de Grupos Solidarios ocupa apenas una proporción del 9% en su cartera total. Sin embargo, y un elemento que caracteriza al presente estudio, es precisamente que en la zona analizada este esquema guarda una proporción inversa al caso general de FINSOL, ocupando más del 80%⁷ en lo que corresponde a la población atendida por las sucursales de Texcoco y Chimalhuacán en el Estado de México.

Cobertura de caso de estudio Sucursales FINSOL Texcoco y Chimalhuacán



No	Municipio	Clientes
1	TEXCOCO*	403
2	NEZAHUALCOYOTL	291
3	CHICONCUAC	86
4	TEOTIHUACAN	62
5	TEZOYUCA	60
6	IXTAPALUCA	54
7	CHIAUTLA	51
8	ATENCO	51
9	ACOLMAN	43
10	CHICULOAPAN + OTROS	84
11	CHIMALHUACÁN*	1338

*sucursal

⁷ En base a los datos de la muestra del estudio.

MATERIALES Y METODOS

Una de las mayores limitaciones para la medición de impacto que desde hace ya más de una década se percibía, es la falta de un grupo de control confiable (Johnson y Rogaly, 1997;79), haciendo difícil la medición de los cambios registrados en las y los usuarios de servicios microfinancieros. Así, desde entonces, Johnson y Rogaly (1997) y hasta Zapata et al. (2004) e incluso Arellano et al (2006), proponen y siguen adoptando como grupo de control a los nuevos usuarios o beneficiarios del programa.

A la anterior complicación, se suman las posibles distorsiones en la información que brindan los entrevistados, ya sea por la falta de memoria (al no recordar con precisión situaciones pasadas) o simplemente porque tratan de ocultar el uso real del crédito (Johnson y Rogaly, 1997;78), llegando el caso en que algunos usuarios sienten la necesidad de quedar bien con la microfinanciera (Rodríguez M., et al, 2003).

El presente estudio tiene una connotación mixta, ya que se apoya tanto del enfoque cuantitativo, como del cualitativo, a través de un diseño no experimental basado en la observación y descripción de hechos concretos, tales como las condiciones y experiencias personales de las y los usuarios de los servicios microfinancieros (USM). Se trata de una investigación transversal descriptiva⁸, aunque de igual forma encuadra en la modalidad causal (comparativo), ya que, precisamente, trata de establecer relaciones entre las condiciones de dos grupos previamente definidos. A partir de ello, es posible hacer deducciones y encontrar relaciones entre las variables independientes (causa) y su influencia correlacional con las variables dependientes (efecto), identificando así los cambios registrados por las y los USM en su travesía como clientes de una Microfinanciera.

El instrumento empleado para la recopilación de información se basó en un cuestionario prediseñado aplicado a una muestra estadísticamente representativa y confiable de los Usuarios de Servicios Microfinancieros de FINSOL.

⁸ En el entendido que no se manipulan las variables en el transcurso de la investigación y busca especificar propiedades, características y rasgos importantes del fenómeno analizado e identifica tendencias de un grupo o población.

Tal cuestionario se sustenta en la propuesta metodológica de Millan V. et al. (2005), la cual consiste en dividir el fenómeno en tres dimensiones; económica, sociocultural y productiva o empresarial. A su vez, cada dimensión contiene un determinado número de variables a analizar, con sus respectivos indicadores. Así, la dimensión económica, incluye las variables: ingreso, empleo, consumo y gasto. La dimensión sociocultural comprende como variables de análisis al capital social, la cultura financiera, equidad y participación social. Finalmente, en la dimensión empresarial se incluyen variables que permitan conocer el uso del microcrédito, la rentabilidad económica, limitantes y perspectivas de desarrollo empresarial.

Para efectos metodológicos, se definieron dos grupos de análisis, a fin de llegar a establecer comparaciones de significancia entre las condiciones de vida y, a su vez, observar los cambios experimentados por las y los usuarios de servicios financieros, atendidos por la microfinanciera FINSOL. Los criterios para hacer tal clasificación, son:

GRUPO I: Usuarios de nuevo ingreso (máximo dos ciclos de crédito dentro del programa) o por ingresar. En el entendido de que cada ciclo de crédito tiene una duración habitual de 4 meses, esta clasificación comprende tanto a los individuos que están solicitando un microcrédito, como aquellos con hasta 8 meses como clientes de la institución. En el contexto del presente estudio, se definen también como el **grupo de referencia**, suponiendo que todos las y los USM parten de una misma condición antes de acceder a los servicios e ingresar a dinámica de las microfinanzas.

GRUPO II: Esta clasificación engloba a USM atendidos por FINSOL por más de 2 ciclos de crédito, lo que en tiempo equivale a los clientes de más de 8 meses. En un estudio experimental, este grupo equivaldría al grupo de control, pero en este caso (estudio no experimental), más bien se le ha definido como **grupo avanzado**, en el que se espera que sus miembros hayan experimentado cambios favorable en las variables que se analizan, derivados del uso de los servicios microfinancieros⁹. Un aspecto a destacar en este punto, es que por la trayectoria de las sucursales empleadas en el caso de estudio,

⁹ Se generaliza, al referirse a Servicios Microfinancieros, no obstante que el producto preponderante que ofrece la microfinanciera elegida en este estudio a sus clientes es el microcrédito, complementado y asociado con el microseguro.

se prevé que las y los USM más antiguos lleven alrededor de 3 años como clientes de la institución.

Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra se definió en base al método de Muestreo Simple Estratificado, tomando como referencia el tamaño de la población total (2523 clientes) atendida por las dos sucursales seleccionadas de la microfinanciera y considerando la variable ingreso de aquellos USM.

Así, con un universo 2523 clientes y el ingreso promedio, de acuerdo a la muestra preliminar de \$9,256.67; una desviación estándar de **4565.21**; una Varianza de **20841160.92**; un Coeficiente de Variación de **0.49**; y considerando una precisión¹⁰ de 8% y un nivel de confianza¹¹ deseado del 95%, arrojó un tamaño de muestra definitivo de 154 observaciones, esto es, la necesidad de aplicar por lo menos **154 cuestionarios** a USM atendidos por FINSOL en la zona de estudio determinada. De los cuales, finalmente se aplicaron 165, bajo la misma dinámica que para el caso de la muestra preliminar; se dispuso de una lista de 165 clientes de Finsol seleccionados al azar para ser entrevistados.

GRUPO	Característica	Proporción de muestra
Gpo I; Referencia	De 0 a 8 meses de antigüedad; <i>recientes</i> .	51%
Gpo II; Avanzado	Mayor a 8 meses de antigüedad; <i>antiguos</i> .	49%
Total		100%

RESULTADOS

Perfil de los USM

En la composición de la muestra en cuanto a sexo, cómo en todos los estudios de microfinanzas lo evidencian, las mujeres ocupan una proporción sumamente alta (87) respecto de la de los hombres (13%). Si se trata de inferir con la información obtenida, se concluye que con el paso del tiempo existe una tendencia hacia la exclusión del

¹⁰ Entendida como la máxima diferencia que se está dispuesto a aceptar entre el valor estimado y el valor verdadero.

¹¹ El nivel de confianza es la probabilidad de que el intervalo de confianza calculado contenga al verdadero valor del parámetro.

sector masculino de este tipo servicios, ya que de un 14% en el grupo de USM con mayor tiempo, en el grupo de referencia (grupos recientes) baja a un 11%.

La edad promedio de las y las y los USM es de 38 años, llegando a encontrar personas que van desde los 18 hasta 64 años de edad.

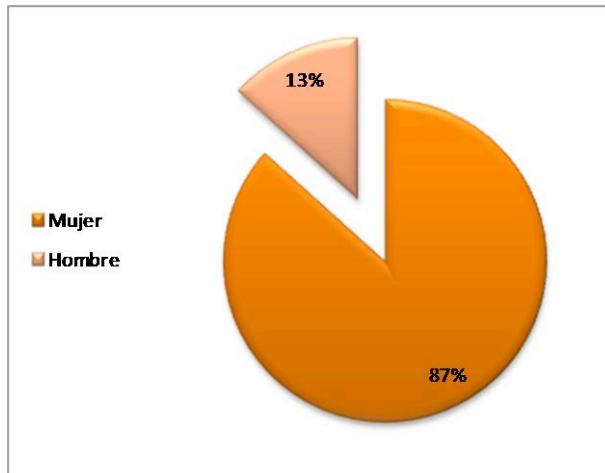


Gráfico 2: USM por sexo (total de la muestra).

El nivel promedio de estudios es de 8 años, lo que equivale al 2º año de secundaria, de los cuales, no obstante, cerca del 40% apenas y se encuentra en el rango del nivel primaria (1-6 años). El máximo alcanzado, es el nivel técnico (16 años de estudio).

En cuanto al monto de crédito otorgado por Finsol en la zona de estudio, éste va desde los \$1,000.00 hasta los \$30,000.00, aunque, en promedio cada crédito se sitúa en \$8,025.00 por cliente. Haciendo el análisis de acuerdo a los grupos de comparación definidos, como es de esperarse, para las y los usuarios nuevos, el monto de crédito menor (\$5,998.00 en promedio), con un máximo de \$20,000.00, mientras que en el grupo de avanzados tiene un crédito promedio de \$10,222.00 con un máximo de \$30,000.00. Ello pone manifiesto la aplicación de las políticas de la institución, en congruencia con uno los planteamientos de la metodología del microcrédito; otorgar montos de crédito de forma gradual, con el objeto de reducir riesgos y abatir los problemas del paradigma de información imperfecta.

Al identificar en toda la muestra otras fuentes de crédito empleadas por las y los USM, es notorio que un 31% cuenta con un crédito en otras microfinancieras, principalmente en Compartamos y CAME, las cuales en conjunto suman el 69.74% de esta

clasificación. Lo más alarmante es que un 11% tiene un crédito en tres financieras a la vez, esta situación se agudiza aun más en las y los usuarios de mayor experiencia. Mientras que en los de reciente ingreso un 22% ha solicitado un crédito promedio de \$11,146.67 en compartamos, un 26% de los avanzados tiene uno de menor peso (\$10,500.00) en la misma entidad. Así pues, un 16% de los nuevos clientes de Finsol tiene un crédito de CAME por \$ 4,636.36, en tanto que los avanzados suman un 22% con uno de \$4,133.40.

Dimensión Económica

De forma general, la composición de la unidad familiar presenta cierta uniformidad ya que cerca de tres cuartas partes de las familias se componen de 3 a 6 miembros para el caso de estudio, con promedio de 5 individuos por vivienda. Sólo el 9% aloja de 8 a 10 personas, sin que por ello se trate de familias extensas. No existen diferencias significativas respecto a este indicador entre los dos grupos de análisis.

Es muy significativo el porcentaje de dependientes en edad escolar que por algún motivo abandonaron los estudios para incorporarse a las actividades productivas, factor que es mayor (17.4%) en las familias de las y los usuarios de reciente acceso a los servicios microfinancieros, respecto a aquellos con más de 8 meses de experiencia (10%).

Ingreso familiar

Un elemento que permite comprender la composición del ingreso de las unidades familiares contenidas en la muestra, es el número de personas que lo aportan en cada una de ellas. Al respecto, es notorio que en más de la mitad (55.2%) de los hogares, la carga del ingreso se comparte en pareja. En aproximadamente una cuarta parte (26.7%) este concepto corre a cargo exclusivamente de una persona, normalmente se trata del hombre o, en los casos de viudez o separación (divorcio) es la mujer quien asume esta responsabilidad. Sólo en un 12.4% de los hogares el ingreso es complementado por tres personas y son mínimos (5%) los casos en que intervienen 4 o más actores.

Teniendo en cuenta lo anterior, el ingreso neto promedio por hogar para el total de la muestra es de \$6,380.00 al mes, poniendo de manifiesto la enorme disparidad del

ingreso de los mexicanos, no obstante que la muestra, por los propios criterios de selección de la microfinanciera, debiera presentar cierta homogeneidad en este indicador. Lo cierto es que la desigualdad llega a ser hasta del 3000%; mientras que una mínima proporción (el 2.8%) de los entrevistados afirmaron percibir más de \$20,000.00 al mes, otros (5%) apenas si logran ganar de \$800.00 a \$1,500. Aproximadamente, una tercera parte obtiene un ingreso de \$5,000.00 a \$9,200.00 en el mismo periodo, proporción que se equipara al estrato con ingreso de \$3,000 a \$4800.00.

De forma muy elemental, si se considera que el tamaño de la familia es de 5 personas y considerando los indicadores de la ONU; dentro de la muestra estudiada persiste un 3.5% de USM (y sus respectivas familias) que están por debajo de la línea de la pobreza, esto es, que sobreviven con menos de un dólar por día por persona.

Comparando el ingreso promedio entre los grupos de análisis, se esperaría que los hogares del grupo con mayor tiempo (“*avanzados*”) haciendo uso de los servicios microfinancieros, obtuvieran un ingreso superior sobre los recientes; aspecto que, de acuerdo a la información obtenida, no corresponde a tal supuesto. Por el contrario; las y los USM “nuevos” registraron un ingreso promedio mensual relativamente superior al de los “avanzados”, con una diferencia de \$180.00. En todo caso, un punto a favor observado en el grupo de USM avanzados, es que se reduce a la mitad la brecha de desigualdad en el ingreso, favoreciendo la igualdad en estos términos.

Dejando de lado el análisis numérico, y retomando la propia percepción de las y los USM, es notorio que 9 de cada 10 opinan que este tipo de servicios ha incrementado su nivel de ingreso, cosa que para el resto (10%), no ha generado efecto alguno.

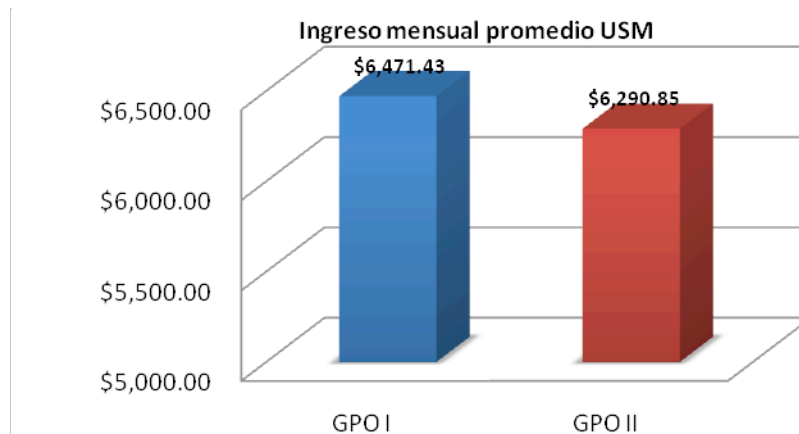


Gráfico 3: *Ingreso promedio de los Usuarios de Servicios Financieros (comparativo)*

Estableciendo una relación causal entre el tiempo de uso de los servicios microfinancieros, y particularmente del microcrédito, y el nivel de ingreso en los hogares de las y los USM, de acuerdo a los resultados observados en los grupos de comparación, se podría concluir que el crédito, lejos de favorecer mayores niveles de ingreso, los reduce. Pero si el análisis se hace considerando el ingreso promedio percibido por las y los USM durante las distintas fases (tiempo) en que se encuentran empleando estos servicios, se percibe claramente como a medida que las personas llevan más tiempo en FINSOL, se incrementan sus ingresos hasta en un 42%. Aunque también debe prestarse atención a la inexplicable caída que se da en los ciclos 6 y 7. Finalmente, y anticipándose a los resultados que en seguida surjan, es posible plantear que el ingreso de las y los USM pueden verse favorecidos con el uso estos servicios, pero hasta cumplido un plazo de dos y medio y tres años.

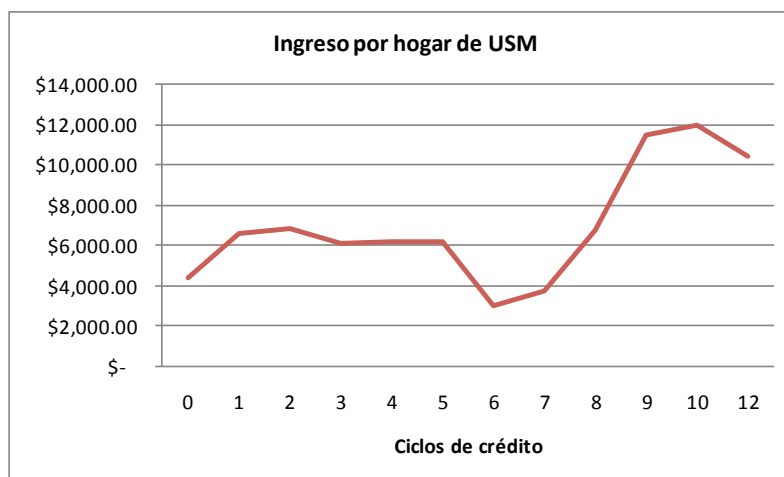


Gráfico 4: *Ingreso promedio de USM de acuerdo a su de ciclo de crédito*

Al establecer una relación entre el ingreso por hogar y su principal fuente de origen, el autoempleo, a través de una microempresa, generalmente dentro del sector informal (en la dimensión empresarial se especifica de qué tipo de negocios se trata) sostienen al 50%, le sigue la población que se ocupa en trabajos de oficios (clasificación en la que se ha considerado tanto a los que practican albañilería, plomería, mecánica, etc., como a choferes y costureros). Podría decirse que en sólo 2 de cada 10 hogares existe certeza laboral (e ingreso económico) para el principal contribuyente al ingreso, derivado de la oferta laboral de la empresa privada y de la estatal. Para el área y muestra comprendida en el estudio, la participación de la agricultura como sustento directo para las familias es estadísticamente insignificante.

Gasto por hogar

Ya se ha comentado que uno de los principales indicadores del bienestar, o más bien que pretenden delimitar los niveles de pobreza, es el ingreso. Este elemento determina la capacidad de consumo, inicial y principalmente de acceso a los productos que constituyen la canasta básica, con la cual se provee de los requerimientos calóricos mínimos al ser humano. Pero la forma en que se distribuye o administra el ingreso también incide en la calidad de vida de las personas. Es por ello que en seguida se revisa la estructura de consumo por hogar, teniendo en cuenta los principales elementos que lo constituyen; alimentación, salud, transporte, electricidad, teléfono y rentas.

Cada familia dedica en promedio a la semana \$730.00 sólo para alimentación. Se supone que este indicador está en proporción del número de personas que conforman la unidad familiar, y así explicar la diferencia de tal presupuesto, el cual va de \$100 hasta \$6,000.00. Sin embargo, relacionando el gasto promedio con el número de integrantes de cada familia, se observa un coeficiente de correlación de 0.39, de modo que el presupuesto destinado a la compra de alimentos por familia varía muy poco (\$200.00) entre una familia de 2 y una de 12 integrantes.

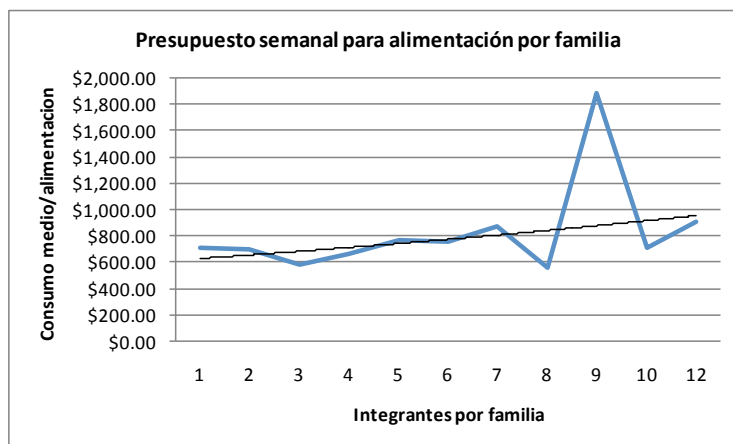


Gráfico 5: Distribución del ingreso familiar y su relación con el número de integrantes.

Procesando los datos por separado, en el conjunto de hogares de las y los USM de reciente incorporación, se observa un consumo promedio semanal en alimentos de \$667.00, con un rango que va desde los \$100 .00 hasta los \$2000.00 por hogar. En tanto que el grupo de avanzados, para el mismo concepto, registra un consumo de \$796.00 por hogar. Sin embargo, cabe aclarar que este valor obedece a un sesgo en los valores extremos superiores (\$3,000.00 y \$6,000.00) que sumados solo representan el 5.56%; si se prescinde de éstos, el promedio se reduce a \$698.00; monto que, no obstante, conserva superioridad sobre el del Grupo I.

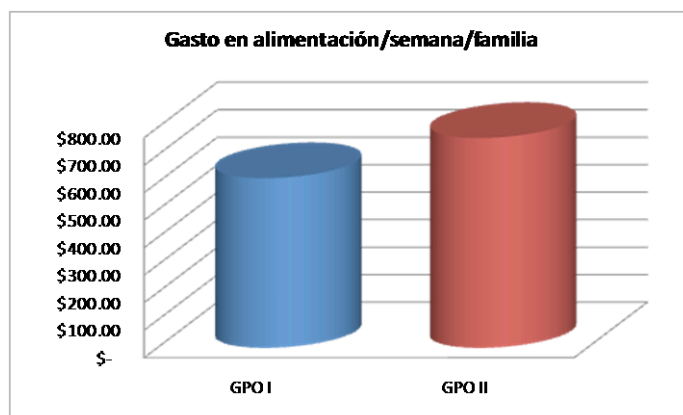


Gráfico 6: Proporción del presupuesto destinado a alimentación por familia/semana.

Independientemente del presupuesto asignado a la compra de alimentos por familia y, recurriendo a la percepción de cada USM, un 86% supone un impacto positivo en este rubro (alimentación) como producto de los servicios microfinancieros otorgados por FINSOL. Tan sólo uno de cada diez, no percibe cambio o beneficio alguno para este

concepto, siendo mínima la proporción (3%) que cree que este instrumento ha incidido negativamente en la alimentación familiar.

Al concepto alimentación, se suman otros gastos complementarios en el hogar, como servicios de salud, comunicación (teléfono), combustible (gas), electricidad y transporte. Mismos que incrementan en \$1,460.00 el presupuesto mensual, ubicándolo en \$4,384.00. De éste, la alimentación absorbe más de dos terceras partes. Un aspecto relevante en la ponderación del presupuesto familiar es que la salud ocupa uno de los valores de menor peso (5%).

Finalmente, es preciso hacer notar que al integrar todos los conceptos analizados en el gasto familiar, los hogares de las y los USM avanzados siguen presentando niveles de consumo superiores (en un 11%) a los observados en los de nuevo ingreso.

Dimensión Sociocultural

Capital social

En primer término, dado que la entidad microfinanciera, en la que se desarrolla el estudio, tiene como objetivo principal la oferta de servicios exclusivamente financieros, los entrevistados reconocieron no haber recibido capacitación alguna por esta institución, salvo una breve descripción de la metodología y condiciones de uso del microcrédito. En todo caso, sólo un 8% de la muestra reconoció la necesidad de capacitación en aspectos contables, otra misma proporción en el área administrativa y un 16% requiere más de capacitación sobre los propios procesos de producción para mejorar su empresa; al resto le es indiferente

En relación a lo anterior, más de un 22% de las y los USM expresaron haber desarrollado mejores habilidades en aspectos productivos, como producto del uso de las microfinanzas. En una razón equivalente, destacó el control de gastos. Mientras que en proporciones casi iguales (15%) admitieron haber desarrollado habilidades para organizarse y ahorrar.

Ahora bien, comparando este comportamiento entre los dos grupos de observación, el grupo de clientes avanzados (GPO II) asume haber desarrollado tres habilidades (organizativas, control del presupuesto y productivas) más que el grupo de reciente

incorporación (GPO I). A excepción del factor ahorro, en el cual pareciera que mientras más tiempo se usan los servicios microfinancieros, menos ahorra la gente. Este supuesto se suma al que se expuso en el análisis del gasto que hacen los hogares. Lo anterior también coincide con las exiguas diferencias en el control de gastos detectadas en ambos grupos.



Gráfico 7: Habilidades desarrolladas por los USM (comparativo)

Cultura financiera

El propósito del estudio de la variable cultura financiera es revelar la tendencia en las prácticas de ahorro y crédito, considerando desde esquemas “tradicionales” hasta los que hoy se denominan formales.

Al respecto, una cuarta parte de los USM (24.2%) participa actualmente en alguna tanda; en contraste con el 72.7% que no lo hace.

Sin embargo, más de la mitad (58%) de los actuales USM han participado en alguna tanda, de los cuales 9.5% lo hacía hasta antes de ingresar a Finsol, de modo que podría suponerse que los servicios proporcionados por ésta institución, están sustituyendo aquellos esquemas de ahorro. Recuérdese que la propia tecnología del crédito solidario tiene su origen y retoma diversos elementos de las tandas. De hecho, muchos clientes perciben el sistema de microfinanzas, particularmente el microcrédito, como una forma de participar en las tradicionales tandas;

"Dejamos las tandas desde que entramos a FINSOL... el crédito es como una tanda"

Cliente, Sucursal Texcoco

Sobre la proporción de la población que participa o ha participado en alguna tanda, se deduce que estas personas tienen una capacidad para ahorrar (con todos los esfuerzos que conlleva) en promedio \$2,282.14 durante un periodo de 9 a 10 semanas (dos meses y medio), a través de pagos semanales de \$100.00.

No obstante, del total de la muestra estudiada, el 71% de los individuos externó no disponer de alguna opción de ahorro (formal). Sólo uno de cada 10 individuos tiene ahorros en una institución bancaria y un 7.41% ubica a la entidad microfinanciera como una alternativa de ahorro.

En caso de tener alguna emergencia económica, cinco de cada diez reconoció recurrir a un familiar o vecino, un 12% toma de sus ahorros y otra misma proporción se aloja en los servicios de alguna entidad microfinanciera. Más del 16% asegura no haber afrontado situaciones que lo obligaran a recurrir a alguna de las opciones de préstamo antes citadas. Para este caso se entiende que sus ingresos logran cubrir los requerimientos financieros cotidianos en el hogar con un margen para situaciones de contingencia, o simplemente, la magnitud de tal eventualidad no ha rebasado tal nivel de ingreso.

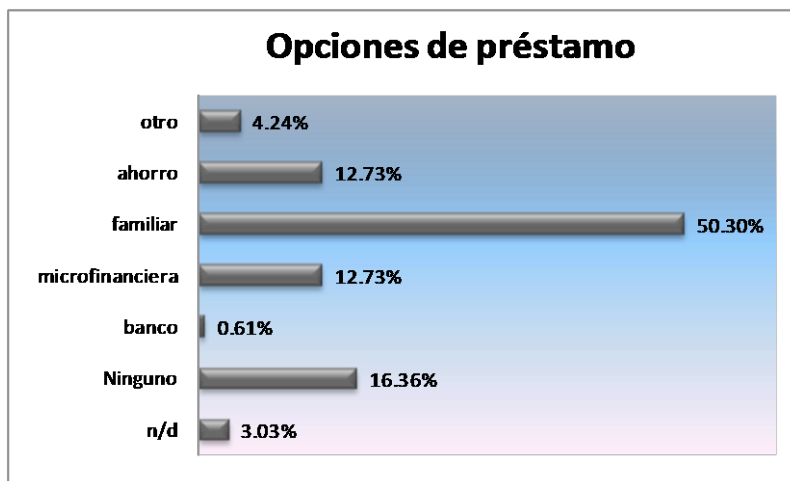


Gráfico 8: Opciones de financiamiento empleadas por los USM

Sólo un 14% de los casos, las y los USM poseen una tarjeta bancaria (prácticamente todas son de nómina o de ahorro), proporcionada por Banco Azteca (25%), Bancomer (23%) y Banamex (23%).

En cuanto al uso de crédito comercial, 3 de cada 10 personas han contraído un crédito de este tipo, sobre todo para la compra de bienes electrodomésticos (45%), ropa (20%),

alimentos (17%) y muebles (12%). Para lo cual figuran como principales alternativas las tiendas Electra (38%), Coppel (34%); pudiendo encontrar casos en los que una sola persona tiene crédito hasta en tres tiendas de forma simultánea.

En cuanto al uso del crédito solicitado a la microfinanciera, el 90% lo hacen con la intención de invertirlo en capital de trabajo; aspecto que obedece a una condición que determina el concepto y la metodología del microcrédito; el impulso de actividades productivas (negocios).

Pese a que todo crédito, en teoría debe emplearse exclusivamente como inversión, lo cierto es que son raros los casos en que se usa de forma íntegra para el negocio, puesto que también se emplea un porcentaje en bienes de consumo (alimentos) familiar. Ejemplo de ello, son las palabras de una cliente de la sucursal Chimalhuacán:

“El día del crédito, es el día que comemos como ricos...”

Cliente de FINSOL, sucursal Chimalhuacán

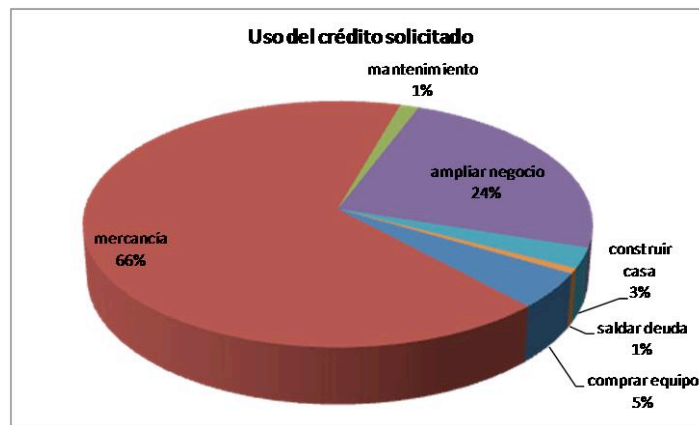


Gráfico 9: *Uso del crédito solicitado por los USM*

En menor escala, otros usos del microcrédito, son la compra de equipo (5%), la inversión parcial para la construcción o ampliación de vivienda (3%) y sólo un 1% lo emplearon para el mantenimiento del negocio y otra proporción igual para el pago de deudas. Pero aun cuando los datos obtenidos indican lo antes expuesto, lo cierto es que son múltiples los usos que se le da a un solo crédito; la inversión en el negocio, la compra de alimentos, calzado para los hijos, ropa o uniformes escolares, eventos sociales, clausura de cursos, pago de deudas a otras personas o a otras microfinancieras, por mencionar algunos.

Del total de la muestra analizada, un 14% de las y los USM han tenido en alguna ocasión problemas para ir al corriente con las recuperaciones (pagos) a la microfinanciera, lo cual no implica el incumplimiento total, si no retrasos de uno a cuatro días para hacer el pago. El principal motivo de tal demora es por la falta de coordinación del grupo o porque algún miembro no hizo el pago en el día acordado. Un 18%, por la presencia de una enfermedad en algún miembro de la familia y, otra misma proporción, porque el negocio no generó los ingresos suficientes.

La mitad de las y los clientes no presentan dificultades para hacer las recuperaciones, ya sea por su propio ingreso o por el del negocio. Aunque una cuarta parte se ha visto en la necesidad de tomar del gasto semanal (presupuesto para gasto familiar, en alimentación, principalmente) y un 22% ha tenido que pedir prestado a algún familiar, vecino o amigo.

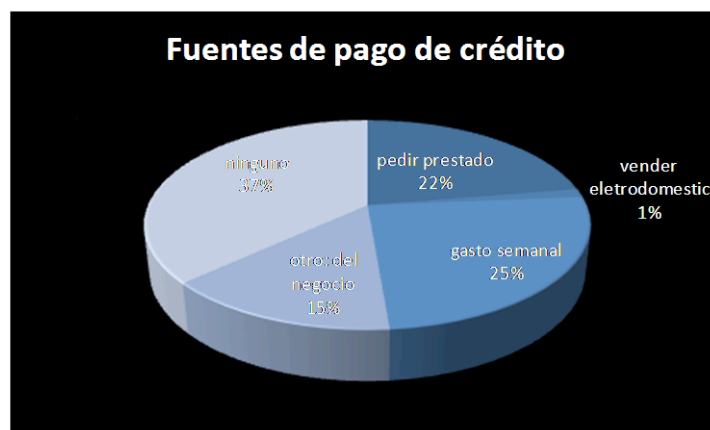


Gráfico 10: Fuentes de ingreso para cubrir el pago del crédito contraído con la financiera.

DIMENSIÓN: EMPRESARIAL

Uso y efecto del microcrédito para fines productivos.

En el momento del estudio, no todos las y los USM disponían de un negocio en operación; en el grupo de referencia este caso ocupa un 12.5%, mientras que para el grupo avanzado esta proporción es del 5%. Esto implica que el microcrédito ha favorecido de forma evidente la puesta en marcha de los negocios.

El giro de estas empresas es muy variado, pudiendo encontrar comercios ropa, abarrotes, verdulería, costura, fonda, zapatería, dulcería, peluquería, papelería y regalos, pirotecnia, ventas por catalogo, Manualidades, venta de flores, carnicería, y los

que se pueden clasificar como puramente ambulantes (venta de jugos y licuados, elotes, sueros, tarjetas, etc.). De los cuales, sobre sale el comercio de ropa ejercido por una quinta parte (19%) de las y los USM, seguido por las ventas ambulantes (12%). Los comercios de abarrotes ocupan el tercer lugar (11%), proporción muy similar a la de aquellas y los usuarios cuya empresa está relacionada con la industria textil (10%), principalmente en la maquila de prendas de vestir, así como con la venta de productos por catálogo (9%).

De acuerdo a la condición de inamovilidad del local del negocio para hacer esa definición, se observa que mientras que el 52% de los nuevos USM dispone de un local fijo, 7% más de los avanzados (59%) ocupan este estatus, lo que podría traducirse como una mejora en las condiciones del negocio.

Uno de los indicadores del éxito de las empresas es su permanencia a lo largo del tiempo. La mayoría (44.4%) de las empresas se encuentran en el rango de 5 años o más de operación (hasta los 30 años). De alguna forma, éstas han logrado mantenerse y alcanzar cierta estabilidad, lo cual incrementa su capacidad de sobrevivencia a los factores adversos del entorno, al igual que para aquellas de entre 2 y 5 años de existencia.

Por otra parte, una de cada diez empresas o negocios se iniciaron apenas hace menos de un año. Si a ello sumamos las de 1 a 2 años de existencia, encontramos a un 27.9% de empresas de reciente creación y, por tanto, más vulnerables a las condiciones (amenazas) del medio y susceptibles a una posible quiebra. No se observan cambios significativos en estas proporciones para los grupos observados; el grupo de referencia sólo ocupa un 3% más de empresarios en esta clasificación (1-2 años).

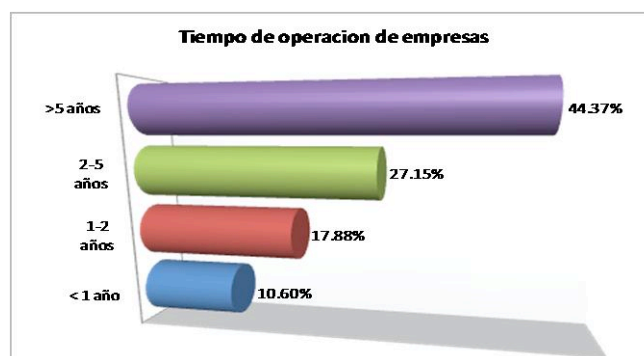


Gráfico 11: *Edad de las empresas de los USM*

El ingreso promedio semanal en las empresas de las y los USM nuevos asciende a los \$2,682.24 y sus costos a \$1,707.45; en tanto que las de las y los usuarios avanzados, registran ingresos medios de \$4,505.63, con costos de \$2,846.00. De modo que existe una notable diferencia en la dinámica financiera entre las empresas de ambos grupos, viéndose favorecidas, tanto en el ingreso total, como en las utilidades generadas, aquellas pertenecientes a las y los USM de mayor tiempo (avanzados).

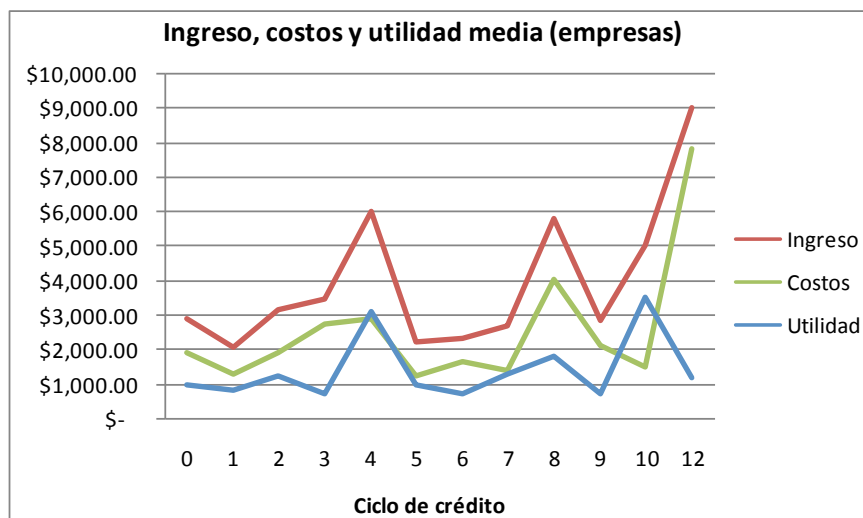


Gráfico 12: Comportamiento del ingreso, costos y utilidad de las empresas de los USM según el ciclo de préstamo.

De esta forma se concluye que las microfinanzas tienden a dinamizar la economía de sus usuarios, ya que favorecen el incremento de los ingresos en las unidades económicas (empresas o negocios); sin embargo, tal dinámica lleva consigo un incremento casi proporcional de los costos, lo que finalmente redunda en una utilidad sin cambios aparentes o con aumentos marginales.

Finalmente, es importante hacer notar la enorme concentración de las empresas de bajos ingresos; un 70% de estas empresas generan ingresos brutos menores a \$4,000.00 por semana y, peor aun, en una quinta parte (21.7%) son menores a \$1,000.00.

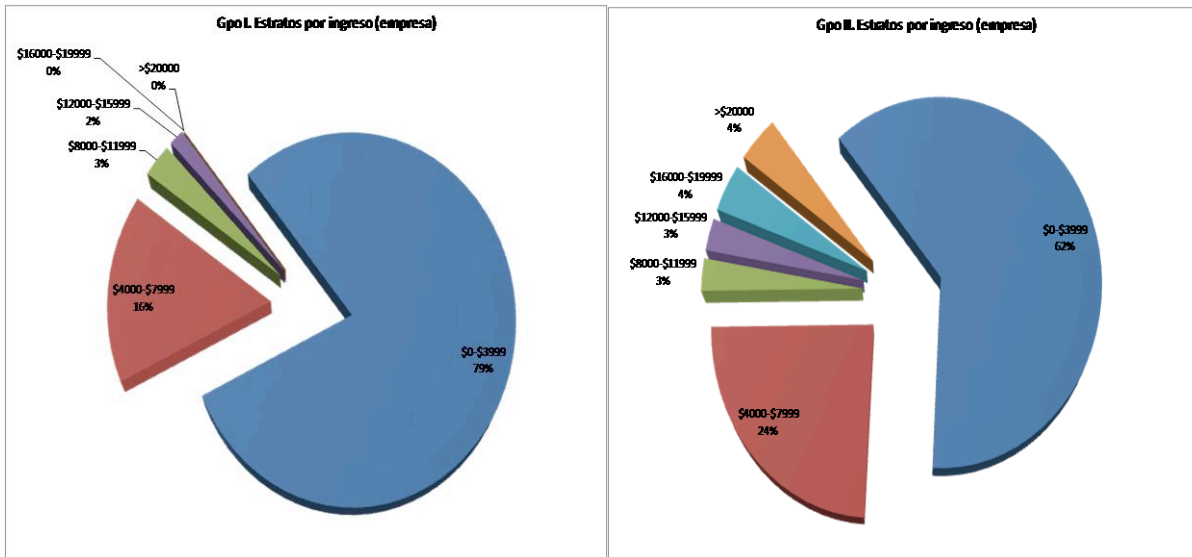


Gráfico 13 y 14: Comparativo del ingreso de las empresas de USM por grupos de estudio.

De forma complementaria, la comparación de los dos grupos de análisis, sugiere que las empresas de las y los usuarios avanzados registran una tendencia hacia la reducción del porcentaje de unidades económicas con ingresos menores a \$4000 y ganando terreno en niveles de ingreso más elevados.

Del muestra total, son más (7%) las y los USM avanzados, respecto de los recientes, (y aun cuando la proporción es baja; 41%) que acostumbran llevar un registro contable dentro de su empresa. En la mayoría de los casos, esta operación se desarrolla de forma elemental; registrando los ingresos y costos semanales en el cuaderno respectivo. El motivo por el que algunos no realizan esta práctica es porque su negocio es muy pequeño o porque la consideran innecesaria dada su experiencia en el ramo.

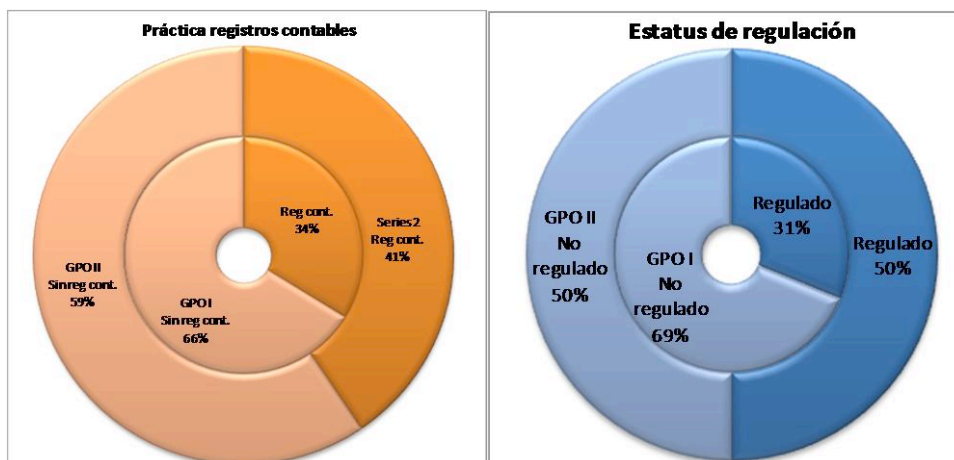


Gráfico 15 y 16: Comparativo; USM Empresarios con prácticas contables y regulados.

En cuanto al estatus de regulación de los negocios o empresas de las y los USM, es claro que el grupo II (de mayor tiempo) muestra mayor disposición para regularizarse y salir del sistema informal, con una diferencia del 19% sobre los empresarios que recientemente han ingresado a la microfinanciera. Pero, aun cuando este nivel de regularización pareciera alentador, lo cierto es que sólo uno de cada 10 de estos negocios está dado de alta ante la SHCP y 4% registrado y supervisado por la Secretaría de Salubridad; la mayor proporción (54%) se refiere a las autorizaciones que hacen las presidencias municipales para su operación o como derecho de piso.

La estabilidad y permanencia de las empresas están determinadas directamente por el nivel de inversión antes y durante su operación, mismo que no presenta diferencias significativas entre los clientes de mayor tiempo y los recientes.

Con la información sobre el impacto de las microfinanzas y, derivado del análisis de los factores de éxito, es posible plantear una clasificación de las y los usuarios empleando los indicadores de impacto. Con base a los factores de éxito analizados se ha definido una clasificación dada en 4 categorías:

1. Usuario graduado¹². Aquel individuo que está en condiciones (formativas, culturales y económicas) para acceder a los servicios e incorporarse al sistema de la banca comercial, y que de alguna forma, ha superado los factores (requerimientos de capital, rentabilidad económica de su empresa, etc.) para participar en un esquema de microfinanzas.
2. Usuario propicio. Es toda aquella persona que posee las condiciones idóneas para beneficiarse y participar exitosamente en un esquema de microfinanzas, sin constituir un riesgo para la entidad microfinanciera, ya que se caracteriza por su solvencia moral y económica, derivada de la rentabilidad de la actividad productiva que desarrolla. Tiene conciencia de la necesidad y busca complementar los servicios financieros de forma integral, como son: crédito, ahorro, pago de servicios, seguros, etc.
3. Usuarios intermedios o en transición. USM que se encuentran en un proceso de adaptación al esquema microfinanciero, ya sea por falta de comprensión de la

¹² Concepto empleado por la Fundación for international community Asistense (FINCA) en la metodología de los Village Banks (bancos comunitarios).

metodología, o bien por la dificultad para seguir esta dinámica; como resultado de la escasa revolvencia del negocio, generando presiones económicas para hacer las recuperaciones a la entidad microfinanciera. No expresa la necesidad de servicios financieros complementarios. Esta clasificación, más que excluir a la población, sugiere una adaptación de las tecnologías y ajustar los esquemas de recuperación a los ciclos productivos de las personas. Por ejemplo, a un comerciante se le facilitan los pagos semanales, dados sus flujos de efectivo directos, pero no es el caso para un carpintero o una costurera en la que dichos flujos pueden ser quincenales y depender de un intermediario (maquilador).

4. Usuarios no aptos para un programa de microfinanzas. Retomando la propuesta de Róbinson (2004;20), en esta clasificación se encuentran aquellas personas cuyo nivel de ingreso se encuentra por debajo de la línea de la pobreza. De este modo, no logran ajustarse al dinamismo económico que marca la metodología de microfinanzas, constituyendo así un riesgo para este esquema. Los individuos incluidos en esta clasificación, antes de participar en un esquema microfinanciero, deben ser atendidos con subsidios y/o apoyos por parte del estado.

Esta clasificación se complementa con el análisis de los factores negativos en el desempeño de los socios para con el programa (cultura de no pago, desorganización, falta de identidad y compromiso de grupo, mal uso de crédito, bajo nivel educativo, sobre endeudamiento familiar, etc)¹³.

DISCUSIÓN

Pese a los que se dice a cerca de la concentración de entidades financieras y a las facilidades de acceso a sus servicios en las zonas urbanas y conurbadas, persisten vacíos en la oferta integral de servicios financieros, que van desde las distancia de las sucursales, hasta la adaptación de los mecanismos financieros, tales como el manejo de cheques en lugar de efectivo y, más aun, la insuficiencia de los créditos autorizados, lo que conduce a los clientes a buscar fuentes complementarias, redundando en mayores costos para aquellos.

¹³ Elementos retomados de Fernández F., Benito, Ayuda en Acción, 2005.

Por otra parte, aun cuando la tecnología microfinanciera se sustenta en el capital social, a través de los grupos comunales y/o solidarios, es necesario rediseñar instrumentos y esquemas de evaluación de riesgo para poder otorgar créditos de forma individualizada, ya que la propia dinámica de los usm, los limita en su cumplimiento con el crédito o los conduce a problemas de grupo, dado el hecho de tener que reportarse o asistir a reuniones periódicas. Ello se manifiesta en el nombre del grupo solidario, que deben definir los propios clientes desde un principio, mismo que para muchos es irrelevante e incluso desconocido o no recordado, reduciéndose a un mero instrumento de registro y control para la financiera, pero no como factor de identidad de grupo y trabajo colaborativo. Así, los Grupos Solidarios constituyen un esquema que solo ha sido empleado para acceder a los créditos por la población, pero se ha ignorado el potencial que la asociación e integración de recursos, a partir de esta figura, puede detonar.

En cuanto a los montos de crédito autorizados, si bien es cierto que en unos clientes puede ser mayor a su capacidad productiva y de pago, en otros casos resulta insuficiente para desarrollar sus proyectos y empresas. En este sentido es conveniente dar seguimiento de forma individualizada a cada cliente y en función de su trayectoria dentro de la financiera, ampliarles el monto de crédito, posiblemente, usando el equipo del negocio como garantía y, de esta manera evitar que busquen complementar sus necesidades financieras con otras entidades, lo cual incide en aumento en costos tanto a los clientes (reuniones, pagos) como a la microfinanciera (registros, controles, etc.). No obstante que el usuario puede emplear esta estrategia como una manera de diversificar el riesgo.

Finalmente, y sin ignorar que la sostenibilidad y rentabilidad de las microfinancieras es lo único que puede garantizar el acceso a estos servicios por parte de aquella población que no los tiene, lo cierto es que pese a que la oferta está creciendo de forma inusitada¹⁴, las tasas de interés no se han reducido; por el contrario. Y por el tamaño de la población demandante, el equilibrio que supone el modelo microeconómico de la oferta y la demanda, parece estar muy lejano. Ante ello, son los propios inversionistas y dirigentes de las entidades microfinancieras los que deben adoptar una mayor

¹⁴ Cada día vemos surgir nuevas microfinancieras, sobre todo las especializadas en el otorgamiento de microcréditos.

conciencia social que se refleje en el costo de los servicios que ofrecen, sin estar atentos a la llegada de ese punto de equilibrio, pues si bien es cierto que la oportunidad del crédito puede favorecer el incremento en los ingresos de los usm, también es cierto que de entrada sus costos (financieros) se incrementan en aproximadamente un 5% mensual, lo cual solo es posible cubrir incrementando la carga de trabajo por parte de él y de su familia.

Esta recomendación aplica también a los funcionarios y coordinadores de los programas federales de financiamiento, porque no es posible que mientras los usm redoblan esfuerzos para cubrir sus compromisos financieros (microcréditos) y tratar de sacar adelante a sus familias, los foros que abordan esta temática se desarrollen con banquetes de lujo en los mejores hoteles del país.

CONCLUSIONES

Como premisa ante cualquier conclusión referente al impacto de los servicios microfinancieros, es importante destacar que el corto tiempo de operación (4 años) de la entidad microfinanciera con la que se desarrolla el caso de estudio, es un factor determinante en tales observaciones. A esta complicación, se suma la dificultad de separar, limitar o imputar relaciones causales a una sola variable en un contexto (microfinanciamiento) determinado, ya que es posible que los cambios o efectos observados, tengan su origen en otros factores o bien, devengan del uso de servicios microfinancieros otorgados por otras instituciones desde tiempo antes de ingresar a FINSOL (la entidad de estudio).

Así pues, si bien es cierto que desde su origen, el presente estudio buscaba hacer un análisis integral de los servicios microfinancieros ofrecidos por la entidad seleccionada, lo cierto es que durante el trayecto de la investigación, ésta cobró una tendencia hacia el análisis de un solo componente de las microfinanzas; el microcrédito. Servicio preponderante por parte de la entidad microfinanciera en la zona de estudio.

De lo anterior, una primera observación es que las microfinancieras, contrario al discurso que se viene predicando, no están llevando servicios financieros (en la estricta concepción que engloba el término) al sector popular. En todo caso, se está dando prioridad a la oferta de crédito en pequeños montos (microcrédito), así lo refleja el caso

de estudio. Es posible que el microcrédito, se erija como la punta de lanza para la construcción de un sistema financiero integral, sin embargo, es preocupante observar la supremacía que se le da a este elemento y como se ha descuidado, ignorado e incluso, relegado la oferta de servicios financieros complementarios a la población. Por lo cual, las microfinancieras tienen el desafío de introducir servicios integrales orientadas a atender todas las necesidades financieras del sector popular.

En cuanto al impacto de las microfinanzas en el ingreso, resulta complicado hacer una inferencia confiable sobre la población analizada, sobre todo por el comportamiento de este indicador, tanto en los grupos de comparación, como en el análisis de tendencias a lo largo del tiempo en que las personas hacen uso de los servicios microfinancieros. De acuerdo al análisis del ingreso promedio percibido en cada hogar de los grupos de observación, es posible pronosticar un incremento en el ingreso a partir de los 30 y 36 meses de hacer uso de los servicios microfinancieros. Adicionalmente, se observa una reducción de la brecha de desigualdad por parte de las personas que los emplean.

Con tal aumento en el presupuesto, se asume un incremento tanto en cantidad como en calidad de la alimentación de las familias de las y los USM. De modo que es posible concluir que las microfinanzas favorecen la alimentación de sus usuarios.

En lo referente a la educación, para el caso que se analiza y por el tiempo de operación de la microfinanciera, es muy complicado llegar a establecer una relación causal, de antemano, la mayoría de los USM considera tener más posibilidades de apoyar la educación de los hijos. Del mismo modo, se observa un incremento en los niveles de participación social por parte de las personas que hacen uso servicios microfinancieros.

De igual forma, es posible sostener que las microfinanzas contribuyen a la formación de una cultura empresarial en las personas que las emplean, sobre todo en el estatus fiscal del negocio y en la reinversión de las utilidades.

El microcrédito incide negativamente en la cultura de previsión, dada en el ahorro, puesto que no se invierte directa y totalmente en la empresa y, al disponer de una cantidad de dinero superior a la que usualmente percibe, tiende a emplearla en las diversas necesidades de la unidad familiar, como en la escuela de los hijos, alimentación y vestimenta, principalmente.

Por otra parte, el microcrédito se asume como un medio de presión para los usuarios, lo más sobresaliente del estudio, es el limitado crecimiento del ingreso de las familias y sus negocios, aun cuando el esfuerzo de los clientes se incrementa para producir o vender más. Una de las formas más comunes de tal esfuerzo, se manifiesta en la ampliación de la jornada de trabajo o la incorporación de los miembros de la familia que anteriormente se encontraban desocupados. En todo caso, las microfinanzas, particularmente el microcrédito, fomenta la incorporación de las personas inactivas a las actividades productivas, no obstante que el ingreso se mantiene sin cambios significativos.

Finalmente, para el caso de las familias o USM con ingresos medios-bajos e inestables, el crédito viene a sustituir un problema por otro; empleándosele en la mayoría de los casos, en obligaciones emergentes (pago de deudas o atención de imprevistos) y generando un círculo vicioso, y sin embargo, es una condición aceptada por aquellos.

"si no hay una motivación (presión), no hacemos nada"

Cliente, sucursal Texcoco.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Fernández F., Benito**, el Potencial de las Microfinanzas para el Desarrollo Local en las Experiencias Impulsadas por AeA en la Región de América Latina (2000-2003); Informe Final de la sistematización de las experiencias en Microfinanzas, Ayuda en Acción, Marzo 2005.
2. **Arellano Gault, David; Carreón Rodríguez, Víctor G.; Del Ángel Mobarak, Gustavo A.; Hernández Trillo, Fausto; Ramírez, G. Alfredo**. Evaluación de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2006, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. México, D. F., Septiembre 2006.
3. **Millán Valenzuela, Henio; Farfán, Guillermo; Ortiz, Cecilia; Pérez, Rigoberto**. Evaluación de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2005, El Colegio Mexiquense, A.C. México, D. F., 2005.
4. **Conde Bonfil, Carola**. Instituciones e Instrumentos de las Microfinanzas en México (definamos términos), El Colegio Mexiquense, 2005.
5. **Año del Microcrédito 2005**, MARCO CONCEPTUAL, diciembre de 2003. [http://www.yearofmicrocredit.org/docs/spanish/ConceptPaper Spanish final.doc](http://www.yearofmicrocredit.org/docs/spanish/ConceptPaper%20Spanish%20final.doc)
6. **Alpizar, Carlos A; Svarch, Malena; González-Vega, Claudio**, 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), Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University, Proyecto AFIRMA, 2006 V.

7. **Ley de Ahorro y Crédito Popular**, Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 4 de junio de 2001, Última reforma publicada DOF 18-07-2006.
8. **Martínez C, Alberto**, Tesis doctoral: Microcrédito y Pobreza: Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres, Universidad Simón Bolívar, Venezuela, ISBN: 84-689-1800-8, Dic-2004; <http://www.eumed.net/tesis/>.
9. **Villafani-Ibarnegaray, Marcelo y González Vega, Claudio**, Los Mercados De Las Finanzas Rurales Y Populares En México: Una Visión Global Rápida Sobre Su Multiplicidad Y Alcance (El Sector Bancario Y Las Finanzas Populares Mexicanas: Retos, Oportunidades Y Amenazas Para Las Organizaciones De Microfinanzas), Proyecto AFIRMA, México, 2006 II.
10. **Rodríguez Mata Sara, et al.**, IMPACTO DE VIDA: Mujeres y microcrédito en México (Evaluación PRONAFIM), UIA, México, 2003.
11. **Muñoz Ruth, et al.**, Microfinanzas: ¿lucha contra la pobreza o nuevos negocios financieros? Serie: "Vino e Ideas" No 27, Centro Interdisciplinario para el Estudio de las Políticas Públicas (CIEPP), Organización Poleas, Agosto de 2006; <http://www.ciepp.org.ar/Ideas.pdf>.
12. **Gómez Gil, Carlos**; Diez tesis cuestionables sobre los microcréditos, Revista *Pueblos* (edición impresa), No 19, diciembre de 2005.
13. **Villarraga Jaime**, Microfinanzas vinculadas a la población pobre y excluida; otra visión (Reflexiones para que las microfinanzas contribuyan efectivamente al desarrollo de Nuestra América Latina, 2006; www.organizaciónpoleas.net; visitada: 12-enero-2007.
14. **Johnson Susan y Rogaly Ben**, Microfinanciamiento y reducción de la pobreza (alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares), Unión de esfuerzos para el campo, A. C., México, 1997.
15. **Zapata Martelo, Emma, et al**; *Microfinanciamiento y pobreza*, Plaza y Valdés SA de CV, CAME Finanzas populares, Colegio de Postgraduados, México, 2004.
16. **Comisión Nacional Bancaria y de Valores**, Boletín estadístico, Sociedades Financieras de Objeto Limitado, Junio de 2007. <http://www.cnbv.gob.mx/>
17. www.economía.gob.mx
18. www.condusef.gob.mx