



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, C-III
MAESTRÍA EN DESARROLLO LOCAL
PNPC - CONACYT

El microcrédito como factor de desarrollo. Estudio de caso de usuarias de *Impulsarte para Crecer*, San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.

Tesis

Que como requisito para obtener el grado de:

Maestro en Desarrollo Local

Presenta:

Alberto Herrera Díaz

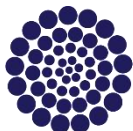
Director:

Dr. Jorge López Arévalo

Codirector:

Dr. Oscar Peláez Herreros

**Esta tesis se inscribe en la línea de generación y aplicación del conocimiento
“Problemas del Desarrollo”
del programa y del CA Estudios Regionales**



CONACYT

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

San Cristóbal de las Casas, Chiapas. Diciembre de 2018.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, C-III
MAESTRÍA EN DESARROLLO LOCAL

MAESTRÍA EN
DESARROLLO
LOCAL UNACH



San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.
26 noviembre de 2018.

ASUNTO: Autorización de impresión de Tesis.

C. Alberto de Jesús Herrera Díaz
PRESENTE.

Con base al Reglamento de Evaluación Profesional para los egresados de la **Maestría en Desarrollo Local** de la Universidad Autónoma de Chiapas, y habiéndose cumplido con las disposiciones en cuanto a la aprobación del contenido de su trabajo de Tesis Profesional: **"El Microcrédito como factor de desarrollo: Estudio de caso de usuarias de Impulsarte para Creer, San Cristóbal de Las Casas, Chiapas."** Por parte de los integrantes del Jurado, CERTIFICO el VOTO APROBATORIO emitido por éste y autorizo la impresión de dicho trabajo para que sea sustentado en su Examen de Grado de la **Maestría en Desarrollo Local**.

Sin otro particular, hago propicia la ocasión para saludarlo cordialmente.

ATENTAMENTE.

"POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR"


DR. ENRIQUE ANTONIO PANIAGUA MOLINA
DIRECTOR.



c.c.p. Archivo/MDL



CONACYT

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

CALLE PRESIDENTE ÁLVARO OBREGÓN, SIN NÚMERO. COL. REVOLUCIÓN MEXICANA
C.P. 29200. SAN CRISTÓBAL DE LAS CASAS, CHIAPAS. MÉXICO.
TEL: 01 (967) 67.85341, www.mdl@unach.mx

Dedicatoria

A mi esposa
Daniela Cruz Cruz
Por ser mi compañera de vida
Y apoyarme en todo momento
Te Amo.

En memoria a mi padre
Jorge Herrera por enseñarme
A no rendirme nunca.

A mi madre Carmen
Por creer siempre en mí.

En memoria a mis abuelos
José y Etelvina
por cuidarme siempre.

A mi hermano Jorge
Y sobrinas
Por ser mi motivación

Agradecimientos

Dr. Jorge Arévalo
Por todo el apoyo dentro de la maestría.

Dr. Oscar Peláez
Por todos los consejos
Para mejorar la tesis.

Dr. Apolinar Oliva
Por guiarme en la tesis
Cuando más lo necesite.

Ing. Elías Burguete
Por su apoyo en todo momento
Dentro de la maestría.

A cada uno de mis maestros
Por enseñarme tanto.

Yasmin Cruz
Por todo el apoyo
En este proyecto.

Al Consejo Nacional de Ciencias
y Tecnología (CONACYT)
Por el apoyo económico durante la maestría

Dedicatoria

A mi esposa
Daniela Cruz Cruz
Por ser mi compañera de vida
Y apoyarme en todo momento
Te Amo.

En memoria a mi padre
Jorge Herrera por enseñarme
A no rendirme nunca.

A mi madre Carmen
Por creer siempre en mí.

En memoria a mis abuelos
José y Etelvina
por cuidarme siempre.

A mi hermano Jorge
Y sobrinas
Por ser mi motivación

Agradecimientos

Dr. Jorge Arévalo
Por todo el apoyo dentro de la maestría.

Dr. Oscar Peláez
Por todos los consejos
Para mejorar la tesis.

Dr. Apolinar Oliva
Por guiarme en la tesis
Cuando más lo necesite.

Ing. Elías Burguete
Por su apoyo en todo momento
Dentro de la maestría.

A cada uno de mis maestros
Por enseñarme tanto.

Yasmin Cruz
Por todo el apoyo
En este proyecto.

Al Consejo Nacional de Ciencias
y Tecnología (CONACYT)
Por el apoyo económico durante la maestría

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
-------------------	---

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO Y LAS MICROFINANZAS

1.1 Yunus & el Grameen Bank: el origen del microcrédito moderno.....	23
1.1.1 Muhammad Yunus y la aldea de Jobra.....	23
1.1.2 El “Banco de los Pobres”: Grameen Bank (GB).....	26
1.1.3 Metodología y tipología crediticia del GB.....	29
1.1.4 Microcrédito para mujeres en el GB.....	31
1.2 Antecedentes históricos de las microfinanzas.....	34
1.2.1 Actividades microfinancieras en Europa.....	34
1.2.2 El microfinanciamiento en Canadá y Estados Unidos.....	36
1.2.3 Las microfinanzas en América Latina.....	36
1.2.4 El caso de las entidades de ahorro y el crédito popular en México.....	41
1.3 El papel central de un sistema financiero.....	42
1.3.1 El sistema financiero en México.....	43
1.3.2 Causas de la exclusión financiera.....	43
1.3.3 Importancia de la inclusión financiera.....	45
1.3.4 Exclusión e inclusión financiera femenina.....	46
1.3.5 El financiamiento informal como única alternativa.....	48
1.3.6 Las instituciones financieras informales.....	48
1.3.7 Financiaciones informal y formal.....	50
1.4 Las microfinanzas y los actores involucrados.....	50
1.4.1 Microfinanzas solidarias.....	51
1.4.2 Características y rasgos distintivos de las microfinanzas.....	53
1.5 Propiedades del microcrédito social.....	55
1.5.1 Objetivos centrales.....	57
1.5.2 Tipología y propósitos base.....	57
1.5.3 Las cuatro características fundamentales.....	58
1.5.4 Los cinco grupos de su clasificación.....	59
1.5.5 Principales metodologías.....	60
1.6 Instituciones microfinancieras: definición, clasificación y características.....	61

CAPÍTULO II. La relación entre pobreza, género y microfinanzas

2.1 Pobreza multidimensional.....	64
2.1.2 Enfoque de género.....	67
2.1.3 Feminización de la pobreza: desigualdades de género.....	68
2.1.4 Pobreza y microfinanzas.....	70
2.2 Enfoques teóricos en la práctica de las microfinanzas.....	71
2.2.1. Enfoque minimalista: prioridad a la actividad financiera.....	72
2.2.2 Enfoque maximalista: combate a la pobreza.....	73

2.2.3	Enfoque integral: visión social y financiera.....	76
2.3	Movimiento femenino impulsor del microcrédito en las políticas de desarrollo...	77
2.3.1	Año Internacional de la Mujer (1975).....	77
2.3.2	Conferencia Mundial sobre la Mujer en Beijing (1995).....	78
2.3.3	El microcrédito como política internacional: MCS (1997).....	80
2.3.4	Los Objetivos de Desarrollo del Milenio en la CM (2000).....	81
2.3.5	Año Internacional del Microcrédito (2005).....	83
2.4	El papel del microcrédito en las políticas globales de desarrollo.....	84
2.4.1	Conceptos de desarrollo y desarrollo económico.....	84
2.4.2	Desarrollo local y microfinanzas.....	85
2.4.3	Capital social, microcrédito y desarrollo.....	88

CAPÍTULO III. Antecedentes y experiencias de las microfinanzas

3.1	Experiencias en el sector microfinanciero en América Latina.....	94
3.1.1	El Banco do Nordeste en Brasil.....	95
3.1.2	El BancoSol en Bolivia.....	97
3.2	El sector microfinanciero en México.....	101
3.2.1	La evolución de las cajas de ahorro y crédito en México.....	104
3.2.2	Las microfinanzas en la banca mexicana.....	107
3.2.3	Estructura del sistema financiero mexicano.....	109
3.3	Datos y estadísticas actuales de las microfinanzas en América Latina.....	112
3.3.1	Informe Microfinance Information Exchange 2014.....	115
3.3.2	Informe Microscopio Global 2014.....	116
3.4	Microfinanzas en México: datos y estadísticas.....	118
3.4.1	Desempeño del sector microfinanciero 2015-2016.....	118

CAPÍTULO IV. Marco práctico: aplicación de la encuesta e interpretación de los datos

4.1	Contexto de la región y población de Estudio.....	122
4.1.1	El sector microfinanciero en Chiapas.....	123
4.1.2	Características del mercado Microfinanciero 2015-2016.....	124
4.2	Microfinanciera Impulsarte para Crecer, S. A. de C. V.....	127
4.2.1	Tasa de interés.....	128
4.2.2	Datos de operación, clasificación y estadísticas.....	130
4.3	Análisis de los antecedentes y datos socioeconómicos de las usuarias.....	132
4.3.1	Distribución porcentual de las usuarias por rango de edad.....	132
4.3.2	Escolaridad: una variable importante para la inclusión.....	136
4.3.3	Estado civil de las usuarias.....	138
4.3.4	Estado familiar.....	140
4.3.5	Ocupación.....	141
4.3.6	Ingresos económicos.....	142
4.4	Microcrédito para mujeres en Impulsarte: obtención y destino.....	146
4.4.1	La metodología del microcrédito en Impulsarte.....	146

4.4.2	Destinos del préstamo.....	148
4.4.3	Grado de satisfacción del servicio.....	149
4.5	Análisis de características de constantes.....	150
4.5.1	Nivel de estudios.....	150
4.5.2	Destino del microcrédito.....	151
4.5.3	Ocupación.....	151
4.5.4	Antigüedad.....	152
4.6	Análisis de variables.....	153
4.6.1	Edad.....	153
4.6.2	Número de hijos.....	155
4.6.3	Ingreso.....	155
4.7	Discusión de resultados.....	156
	Conclusiones.....	158
	Referencias.....	161

INTRODUCCIÓN

“Si podemos cambiar nuestras reglas, nuestros procedimientos, nuestras leyes, podemos tener un mundo en el que ni un sólo ser humano sufra por pobreza. No hay que hacer algo especial, sólo romper las barreras que hemos impuesto a los pobres.”
Muhammad Yunus

Las microfinanzas surgieron como respuesta a la demanda de financiación de ciertos sectores sociales excluidos por las entidades financieras tradicionales. Durante un poco más de dos décadas los programas de microcrédito fueron propuestos como el principal servicio de las microfinanzas y adquiriendo una presencia creciente en las políticas internacionales al ser considerado como herramienta efectiva en la lucha contra la pobreza y viable para los objetivos de desarrollo, emprendiendo un extenso debate entre quienes las defienden afirmando que mediante la inclusión financiera de los más vulnerables se contribuye a la reducción de la pobreza y quienes dudan de los resultados y enfatizan los riesgos a los cuales se exponen los clientes, según algunas experiencias.

El microcrédito es el principal servicio de las microfinanzas que las instituciones de gobierno y organismos no gubernamentales de desarrollo (ONGD) promovieron como estrategia para combatir y superar las condiciones de pobreza o las situaciones de vulnerabilidad de sujetos y grupos de personas (como es el caso específico de las mujeres) excluidos de los servicios financieros tradicionales, proporcionándoles el acceso a los préstamos destinados principalmente para desarrollar una actividad productiva, es decir, la creación de negocios o microempresas que los apoyen en los procesos de crecimiento económico y social y mejoren sus condiciones de vida.

El modelo de las microfinanzas es “una de las políticas internacionales de desarrollo más importante en los últimos treinta años, si no la política más importante” (Balkenhol 2006:213), que han tomado mayor protagonismo en los países en vías de desarrollo, como es el caso de México, experimentado a la vez un carácter dinámico y en permanente transformación, resultado de los distintos entornos y las crecientes y cambiantes necesidades de poblaciones o sociedades a las que están dirigidas, convirtiéndose en una gran industria mundial que promueve el desarrollo mediante programas que siguen considerando como clientes principales a las mujeres.

Por tanto, el objetivo principal de una institución microfinanciera (IMF) es la provisión de préstamos a personas de escasos recursos o en situación de vulnerabilidad. Sin embargo, aunque las entidades financieras objetan que su principal fin es el enfoque social, muchas toman como prioridad asegurar la viabilidad financiera que permita la rentabilidad de la empresa y suelen dejar en segundo plano el enfoque de desarrollo social, es decir, no ponen mayor atención en los sectores sociales a los cuales debería ser prioridad dirigir dicho financiamiento, no se interesan en conocer el contexto del cliente, no se implican en el proceso para lograr su adecuada aplicación, por lo cual terminan desconociendo datos precisos respecto a si la experiencia de los usuarios al hacer uso del crédito fue favorable o no.

Esta situación ha ocasionado discusiones en los círculos académicos, incluso un debate público, por los resultados de los experimentos en muchas partes del mundo. Innumerables estudios afirman que los servicios microfinancieros influyen significativamente en el desarrollo, destacando como factores clave el crecimiento económico, entre otros beneficios, favorable para el usuario. Sin embargo, así como se ha destacado los servicios de las microfinanzas y defendido la importancia del microcrédito, algunas voces critican y cuestionan su validez como herramienta para aliviar la pobreza. En muchos casos sus conclusiones son sorprendentemente opuestas, incluso han señalado los efectos negativos asegurando que su implementación ha sido un inminente fracaso o que sólo se trata de una propuesta fraudulenta no transparente. Esta discrepancia de resultados provoca que las dudas en torno a los servicios microfinancieros permanezcan.

Algunos estudiosos, como Gutiérrez (2000), creen que el microcrédito con enfoque social “será más efectivo como un instrumento de erradicación de la pobreza si se complementa con intervenciones de provisión de infraestructuras, agua, higiene, atención primaria, alfabetización, derechos de la mujer y dirección de microempresas.” Por tal motivo, para conocer cuál es el desarrollo del servicio financiero de una entidad específica en el presente trabajo se expone una propuesta de análisis de programas de microcrédito como alternativa de financiamiento para el desarrollo en usuarias de la empresa Impulsarte para Crecer.

En este marco de estudio se crea la presente investigación, tomando en cuenta referencias y consideraciones de los distintos puntos de vista y se propone un análisis comparativo de los

microcréditos otorgados por la microfinanciera *Impulsarte* a usuarias habitantes del municipio de San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, para tomar como prioridad sus experiencias, si la implementación de este programa a nivel local ha contado con las características y resultados necesarios para ser considerado alternativa de financiamiento favorable para desarrollo y bienestar económico de las beneficiarias.

Aunque los servicios microfinancieros quizá hayan aparecido en momentos asincrónicos de la historia y en muchas partes del mundo, algunos estudios ubican su concepción moderna a partir de la propuesta de Muhammad Yunus, en 1976, con un programa experimental que consistió en el otorgamiento de pequeños créditos a grupos de mujeres de la aldea de Joba, en Bangladesh, y de las experiencias de su Banco Grameen o “Banco de los Pobres”, formalizado en 1983, de donde se ha tomado los principios que establecieron el modelo de los microcréditos y que actualmente son la base de toda institución financiadora a nivel mundial. Desde esa ocasión se empezó a considerar al microcrédito como un instrumento eficaz que “además de contribuir a la erradicación de la pobreza, también ha sido un factor que ha contribuido al proceso de desarrollo social y humano” (Naciones Unidas)¹.

El interés por los programas de microcréditos y microfinanzas fue tal que en 1997 se realizó la primera Cumbre Global del Microcrédito, en Washington, D. C., en donde se lanzó una campaña con el objetivo de asegurar que en nueve años 100 millones de familias en todo el mundo tuvieran acceso al microcrédito, a servicios financieros y empresariales. Así fue como la Asamblea General de las Naciones Unidas proclamó al 2005 como Año Internacional del Microcrédito, recalando la importancia de la microfinanciación para ayudar a la mitigación de la pobreza y la creación de empleos².

Como especifican Berger et al. (2007), uno de los movimientos que impulsó el desarrollo de la industria microfinanciera con enfoque de género tanto en Asia como en América Latina (AL) fue el femenino, en una reunión de 1974 con motivo de la preparación de la celebración del Año Internacional de la Mujer en 1975, cuando se insistió que al acceder al crédito

¹ En “Resolución aprobada por la asamblea general: Función del microcrédito en la erradicación de la pobreza. 18 de febrero de 1998”. Link: <http://www.un.org>.

² La reciente Cumbre del Microcrédito Global fue celebrada en marzo de 2016 en Abu Dhabi, capital de los Emiratos Árabes Unidos.

podrían mejorar sus ingresos y satisfacer otras necesidades. Posteriormente, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Mujeres en 1975, en la Ciudad de México, se incluyó el tema del acceso al crédito y se emprendió lo que posteriormente sería la Banca Mundial de Mujeres / Women's World Banking (WWB), con filiales en todo el mundo.

La experiencia favorable del Grameen Bank fue tomada como ejemplo para la difusión mundial de estos programas y la consideración de su importancia en la economía de los países pobres o en vías de desarrollo. En el caso de América Latina (AL), existen ejemplos que “fueron vistos como pioneros del movimiento de microfinanzas [...] Para finales de los años noventa, el modelo de microfinanzas estaba firmemente incrustado dentro de las economías y sistemas financieros de AL” (Bateman2013:28) y también se empezó a operar programas siguiendo el eje fundamental de la teoría del microcrédito moderno desde su enfoque social, el cual tuvo desde su origen el objetivo de otorgar préstamos económicos a las madres cabeza de familia con la intención de erradicar su pobreza y, por ende, la de su hogar, fomentando a su vez el autoempleo y la generación de ingresos por cuenta propia mediante el acceso al microcrédito y otros servicios microfinancieros.

Planteamiento del problema

En los cincuenta años recientes Latinoamérica ha experimentado un conjunto de crisis políticas y económicas, las cuales derivaron en una serie de transformaciones que repercutieron directamente en el crecimiento de las sociedades. En palabras de Villarreal (2007), uno de estos cambios fue la reducción del poder y de las funciones del Estado, provocando la aceleración de la privatización de las empresas públicas y la descentralización de actividades y recursos. Al perder el papel productor de bienes y servicios, las organizaciones no gubernamentales (ONG) paulatinamente ganaron terreno en gestión, promoción y prestación de servicios.

Esta transición impulsada por el modelo neoliberal derivó en un incremento desigual de la población en condiciones de pobreza. Con este marco, según Arriagada (2005), los enfoques orientados a superar el problema tuvieron que cambiar, pues se necesitó más recursos, instituciones y programas. En los países en vías de desarrollo donde la pobreza sigue aumentando se ha creado políticas encaminadas a detenerla, pero este problema no sólo es provocado por el incremento anual de quienes viven en esta situación, como explica Kabeer

(2006), sino que ha develado con mayor énfasis las desigualdades de género, exponiendo el sesgo en las políticas relacionadas con este sector social.

Para Arriagada (2005), de cierta forma, esta pobreza hizo ver el discurso androcéntrico de las políticas públicas con las cuales se establecía metas para mejorar la vida de mujeres y hombres, sin considerar que por su género ellas siempre han tenido un trato desigual en los programas de bienestar. Este sesgo es presente, pues se calcula que las personas en situación de pobreza en un porcentaje considerablemente mayor son mujeres, confirmando lo dicho en la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer, celebrada del 4 al 15 de septiembre de 1995, en Beijing: la pobreza tiene cara de mujer. Los factores de la “feminización de la pobreza” son diversos, sobresaliendo las diferencias de género en materia de derechos, prestaciones y capacidades (Kabeer 2006).

Como otros países en vías de desarrollo, México se caracteriza por sus marcadas desigualdades y un alto número de personas en situación de pobreza o exclusión. Según los datos proporcionados por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), en su reporte de Medición de la Pobreza 2014, el país registró un incremento de dos millones, llegando a 55.3 millones, el 46.2 por ciento de la población total nacional, y Chiapas, con el 76.2, es el estado de mayor porcentaje.

Con el propósito de atenuar este problema, en México se ha intentado promover la participación de las mujeres en campañas educativas y de salud, incentivándolas a aprender oficios e involucrarse en proyectos emprendedores con la intención de incorporarlas al ámbito productivo. Sin embargo, señala Villarreal (2007), la mayoría de estas iniciativas son más programas que políticas sociales y tienen como supuesto que por el hecho de invertir en las mujeres se incluye a un sector de la sociedad al cual no se solía tomar en cuenta como participante en la economía.

De estas políticas públicas durante las décadas recientes el microcrédito ha sido la estrategia más esparcida por todo el mundo, como herramienta que no sólo puede combatir la pobreza de las mujeres sino para impulsar su inclusión en el trabajo productivo con el propósito de empoderarlas y hacerlas protagonistas en el desarrollo socioeconómico. La teoría defensora del microcrédito lo señala como mecanismo favorable para que las mujeres logren superar la

situación de pobreza, incidiendo directamente en la búsqueda de oportunidades de autoempleo.

La premisa que lidera los fundamentos del microcrédito es la del combate a la pobreza, mientras que las microfinanzas son el conjunto de servicios microfinancieros, las instituciones que proveen éstos así como los instrumentos ofrecidos por las instituciones (Conde 2005). Este movimiento ha crecido rápidamente y ha identificado un nuevo grupo de clientes entre los cuales destacan las mujeres por ser consideradas el sector social más desfavorecido, según refiere Medina-Vicent (2016:76)³: “...la pobreza es un fenómeno multidimensional en el que las mujeres ejercen un penoso protagonismo ya que ven violados sus derechos en todos los campos: económicos, sociales y políticos.”

La estrategia de las microfinanzas es lograr que las mujeres emprendan un micronegocio con el que fortalezcan su confianza y consigan superar las situaciones. Autores como Batliwala (1997) afirman que estos cambios relacionados con la confianza se materializan cuando las mujeres participan en la toma de decisiones y controlan sus vidas basándose en el libre acceso a la información, la participación inclusiva y la responsabilidad. Además, en opinión de Kabeer (2006), estos cambios están estrechamente relacionados con su empoderamiento y se basan en tres elementos indivisibles: recursos (condición previa), agencia (proceso) y logros (resultados).

En el caso de Chiapas, la situación del sector femenino no difiere mucho de la realidad nacional. En este estado “la pobreza también tiene rostro de mujer” e incluso sus datos suelen ser más alarmantes: de los 61’517,860 mexicanos, el 46.3 por ciento es pobre, es decir, aproximadamente 33’007,667 personas, mientras que en Chiapas el 75.9 de su población vive en la pobreza, considerada como la entidad con mayor cantidad de mujeres pobres⁴. Si tomamos en cuenta estas estadísticas, existe una alta propensión a que los grupos sociales

³ Se trata de una propuesta de estudio similar al que se pretende aquí pero con mujeres de África, a cargo de María Medina-Vicent (2016), “La feminización de la pobreza en los territorios africanos: análisis de los microcréditos como herramienta para el desarrollo económico y el empoderamiento de las mujeres”.

⁴ Datos obtenidos de *Caracterización de la población femenina en México* (2014). Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP). En línea: <http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/presentaciones/2016/precefp0032016.pdf>.

más desfavorecidos se han visto obligados a buscar opciones de financiamiento para subsistir. Desde luego, el microcrédito ha sido tomado como una alternativa.

En este contexto tan desalentador, destaca la implementación del modelo microfinanciero de las instituciones que mediante programas de microcréditos acercan los servicios financieros a la población femenina de bajos recursos económicos o en situación de vulnerabilidad. Aunque el movimiento del microcrédito y las microfinanzas en México es relativamente reciente, en la década presente se ha registrado una alta gama de instituciones microfinancieras (IMF), tanto públicas como privadas, operando de manera diversa, además de haber ampliado sus servicios al incorporar metodologías y técnicas financieras que les permiten crear programas de microcréditos con mecanismos y características diversos.

Uno de los fundamentos teórico–metodológicos constantes de estos organismos microfinancieros tanto de México como del estado de Chiapas es que siguen tomando como base gran parte de lo que Yunus ejecutó en los comienzos del Grameen Bank, en Bangladesh, es decir, atendiendo al sector social identificado como uno de los más pobres y excluidos socialmente: las mujeres. Así queda demostrado en los resultados presentados por el Informe de Prodesarrollo⁵, según el cual durante 2013-2014 el 93 por ciento eran clientes ellas con la metodología de microcrédito grupal; en cuanto a la de individual, el sector femenino representó el 64 de la cartera microcrediticia.

Para el caso de las instituciones de microfinanzas, específicamente de San Cristóbal de Las Casas, éstas presentan diversas metodologías para solicitar un préstamo, no todas con los mismos requisitos, ni las utilidades, y la mayoría maneja tasas de interés muy altas. Si las microfinancieras dieran una como en su momento lo propuso Yunus, posiblemente más personas se animarían a solicitar un crédito para empezar un negocio, el número de clientes aumentaría y eso podría hacer crecer los números de empleos de los sectores, así como un crecimiento económico del municipio, sin olvidarnos de un desarrollo endógeno⁶.

⁵ Ver informe elaborado por ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A. C. Benchmarking de las microfinanzas en México 2013. México: ProDesarrollo, PRONAFIN, MIX. Link: <http://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/Bench20132014%20comprimido.pdf>.

⁶ El desarrollo endógeno, según Vázquez (2007: 183), es una interpretación con diversos enfoques que comparten una lógica teórica y un modelo de política.

También es cierto que en los ámbitos local y nacional el aumento de estas instituciones microfinancieras ha provocado que muchas operen de manera informal, con irregularidades, sin control de alguna institución, provocando que cada vez más sean arriesgados, caros y coyunturales. Por lo tanto, se puede decir que operan fuera de los principios formales de este tipo de organizaciones.

La carencia de indicadores de la implementación de esta herramienta evita saber a ciencia cierta cuáles han sido sus resultados en el mejoramiento de las condiciones de vida de los grupos beneficiarios. En el caso de las chiapanecas que han recibido préstamos de la microfinanciera Impulsarte para Crecer, a falta de investigaciones que analicen no sólo los efectos económicos sino los sociales, se desconoce información acerca de sus experiencias, es decir, si los microcréditos han incidido de alguna manera o no en su desarrollo y bienestar personal o familiar.

Por otro lado, aunque las estadísticas muestren que las mujeres son el sector social más considerado en los programas de microcréditos, en cada región persisten inconvenientes que les evitan el acceso a tales financiamientos. Por se debe conocer de manera más concreta qué pasa con las instituciones financieras, sus programas de microcréditos, cuáles han sido las experiencias de las beneficiarias y si cuentan con las condiciones necesarias para cumplir con los objetivos de un programa de microcréditos.

Preguntas de investigación

Pregunta general

- ¿Cuáles son los efectos económicos y sociales en el entorno de las mujeres durante el proceso de obtención del microcrédito?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles son los antecedentes del microcrédito?
- ¿Qué explican los fundamentos teóricos y metodológicos acerca de las microfinanzas con enfoque de género?
- ¿Cuál ha sido el papel del microcrédito en las políticas internacionales de desarrollo y en las políticas de género?

- ¿Qué instituciones han desarrollado las prácticas más sobresalientes del sector microfinanciero?
- Según los resultados de la encuesta aplicada a un grupo de usuarias de una entidad microfinanciera, ¿se puede considerar el microcrédito otorgado por la microfinanciera *Impulsarte para Crecer* una herramienta favorable de financiamiento para el apoyo al desarrollo y el bienestar de las mujeres?

Justificación

Tras muchos años del surgimiento del microcrédito moderno, las preguntas planteadas siguen siendo prácticamente las mismas en todo el mundo; de qué manera el microcrédito impacta o no en la pobreza, si las mujeres usuarias controlan realmente los recursos económicos recibidos, si existen efectos sociales o si son verdaderamente los más pobres los beneficiados o quienes no lo son, etcétera.

El financiamiento de las mujeres y sus familias en Chiapas es un tema relevante, si consideramos que un gran porcentaje de los hogares está en situación de pobreza y frecuentemente se enfrenta a la incertidumbre respecto al flujo de ingresos tanto en el presente como en el futuro. En México, muchos factores sitúan la importancia de las microfinanzas. Existe una variedad de teorías en torno al tema pero pocos son los estudios empíricos serios, aún más escasos los regionales del acceso a los microcréditos desde la perspectiva de género.

Las experiencias positivas de la implementación del microcrédito en la región de América Latina, desarrollados en periodos asincrónicos y en sociedades diversas, ratifican que en las décadas recientes las mujeres han tenido un mayor acceso al mercado microfinanciero mediante las microfinanzas, en específico el microcrédito. Al mismo tiempo se ha demostrado que el acceso al financiamiento sigue ocupando una categoría baja y con muchas deficiencias en el sistema; aun así, la revisión bibliográfica nos permite creer que es importante, sobre todo para el sector femenino.

En el caso del presente trabajo, el enfoque de género es el principal soporte de nuestro tema, es decir, el interés se centra en el estudio de los efectos económicos y sociales en el proceso de obtención del microcrédito de parte del sector femenino, grupo social en la mayoría de los

casos en situaciones de pobreza, pobreza extrema o vulnerabilidad, que muchas veces lo enfrentan a la incertidumbre de no contar con lo necesario para una calidad de vida lo más óptima posible. Por esta razón, el objetivo es analizar la experiencia de las usuarias de la microfinanciera Impulsarte para Crecer, que ofrece servicios de microcrédito como instrumento para el desarrollo, en su sucursal San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.

Con la falta de empleo en la entidad y el poco ahorro de las familias a la deriva, la decisión de muchas mujeres por autoemplearse y crear sus pequeñas empresas las ha llevado a la búsqueda de pequeños préstamos como la opción más viable para conseguir ingresos, y a pesar de que existen microfinancieras de los sectores público y privado en la región, las chiapanecas siguen enfrentándose a las dificultades para acceder a estos recursos. Por eso es necesario entender no sólo el papel de los programas sino el contexto y el proceso por el cual deben pasar para ser incluidas en el mercado microfinanciero.

Desde luego, aunque la inclusión financiera de las mujeres puede ser positiva para el mercado económico, pues incentiva el desarrollo del sistema financiero incidiendo en el desarrollo económico, social y cultural, es factible que los resultados sean contrarios a los esperados. Aunque el microcrédito ha sido considerado como impulsor de grandes cambios en las economías, según experiencias favorables en los países donde se ha implementado, se conoce la existencia de prácticas negativas. Resulta necesario notar que en la entidad no existe un organismo encargado de determinar y presentar pruebas de procesos y resultados de la implementación del microcrédito, pues no podemos saber si los programas han sido favorables o no para el desarrollo y el bienestar económico de las favorecidas.

Por tanto, para obtener un estudio de las experiencias en estos programas de microcrédito es necesario un primer acercamiento, por lo cual esta investigación centra su interés en conocer no sólo la importancia de los servicios microfinancieros en Chiapas sino la institución microfinanciera denominada, sus fundamentos teóricos y las experiencias directas de las usuarias. Esto permitirá conocer los antecedentes, el proceso de obtención del préstamo y su destino.

A decir de analistas financieros que favorecen a las microfinanzas, se afirma necesario que cuenten con una estrategia adicional, es decir, se debe cimentar una buena educación financiera para su uso, pues no todos los préstamos son utilizados para algo

productivo o tienen un buen seguimiento por parte de las microfinancieras y su disponibilidad no es suficiente por sí sola, sobre todo porque pueden ser dirigidos hacia aplicaciones de carácter improductivo, sin asegurar la inversión productiva real. Así pues, la orientación de los recursos financieros depende de tantos otros factores básicos (Albuquerque 2004:10).

Se cree que, pese a los inconvenientes, los microcréditos siguen siendo una buena opción para financiar proyectos de emprendimiento social, como demostró Yunus con el Grameen Bank, siempre y cuando el programa se adapte adecuadamente a las necesidades del grupo al cual está dirigido, en este caso a las mujeres, y a las características de la región, lo cual las puede llevar a jugar un papel importante en el desarrollo local; de hecho, se han convertido en los años recientes en uno de los instrumentos más frecuentes incorporados por las políticas de promoción del desarrollo local.

Según muchos autores, ya no basta con intentar demostrar que el microcrédito es una herramienta efectiva, pues se debe buscar cómo hacerla más potente y con resultados lo más favorables posibles. Para Rico y Lacalle (2007) se debe adaptar metodologías para explicar, mediante datos empíricos, cómo funciona el modelo de las microfinanzas considerando el proceso desarrollado de las beneficiarias y no sólo el de la entidad financiera.

Los contextos políticos, económicos, sociales y culturales de la región son condicionantes y actores en el tema de los microcréditos, así como los comportamientos de las microfinancieras locales, lo cual provoca que las experiencias de cada caso sean distintas, resultando necesario analizar comparaciones para su identificación y plantear consideraciones particulares que nos dirijan a un mejor diagnóstico acerca de la situación de las mujeres en las actividades del microcrédito, las microfinanzas y las microempresas, para contribuir al diseño de políticas públicas y privadas que quiten obstáculos a las mujeres.

Cierto que tanto en México como en otros países se ha cometido errores en la implementación de los microcréditos como herramienta para erradicar la pobreza, pero también que estos programas han permitido a las sociedades más pobres, excluidas y desfavorecidas, como el sector femenino, ser consideradas por las instituciones financieras. En el caso específico de San Cristóbal, el municipio cuenta con recursos locales para, ante un escenario adecuado de programas de microcréditos, destinados a mujeres, alcanzar una digna dependencia económica y mejorar su calidad de vida.

Hay muchos ejemplos de que la inclusión financiera mediante microfinanciamientos ha detonado el crecimiento económico local y a largo plazo del desarrollo del país. Sin embargo, un punto a consideración es su posibilidad, siempre y cuando la institución microfinanciera cumpla adecuadamente con la parte del trabajo que le toca y eso queda en duda si presenta intereses muy altos, cuando debería ser lo contrario. Por otro lado, se debe vigilar que el producto total del microcrédito esté bien destinado, es decir, no sólo sea otorgarlo, sino conocer las necesidades de los solicitantes y las características del mercado económico local para guiar, capacitar y dar seguimiento a sus beneficiarios. Sólo así los resultados serán favorables.

Planteamiento de los objetivos

General:

- Analizar los efectos económicos y sociales en el contexto de un grupo de mujeres como usuarias de la microfinanciera Impulsarte para Crecer, que ofrece servicios de microcrédito como instrumento para el desarrollo, en la sucursal San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.

Específicos:

- Investigar y exponer los fundamentos teóricos y metodológicos del sector de las microfinanzas;
- Estudiar el papel del microcrédito como parte de las políticas internacional de desarrollo y para la inclusión de género en el desarrollo del mercado microfinanciero.
- Identificar experiencias de microcréditos dirigidos al sector femenino en los ámbitos nacional e internacional y su éxito en el combate a la pobreza y
- Determinar, a partir de las experiencias presentadas por un grupo muestra, si el microcrédito otorgado por la microfinanciera Impulsarte para Crecer puede ser considerado como servicio de financiamiento favorable para desarrollo y bienestar de las beneficiarias.

Hipótesis central

Los efectos económicos y sociales del microcrédito en las mujeres son diversos, es decir, positivos y negativos o con resultados nimios. Esto se debe a factores en los cuales se involucran principalmente cinco agentes: el usuario, la entidad, el servicio asesorado, el préstamo y el entorno regional. No obstante los experimentos y las experiencias en las décadas recientes, no existen metodologías microcrediticias concretas, pues las características de estos agentes dependerán del contexto de su desarrollo. Por tanto, la premisa de que “el microcrédito mejora la vida de las personas”, en este caso mujeres, sigue siendo una inferencia teórica.

Tras años de implementar programas de microcrédito pocos son los estudios formales dedicados a cuantificar rigurosamente las experiencias reales de las beneficiarias. Por tanto, las metodologías para combatirlas siguen siendo insuficientes, incompletas o incorrectas, lo que también ha provocado discrepancias al momento de evaluar los resultados que el microcrédito en la lucha contra la pobreza, la inclusión financiera o la participación en el desarrollo de las sociedades.

Los numerosos resultados no han sido puestos en registros estadísticos ni sistematizados satisfactoriamente para su evaluación. En el caso de México, el surgimiento de las instituciones microfinancieras es relativamente joven y no existen estudios completos. Aunque no se deja de considerar otras hipótesis centrales menos alentadoras de que el acceso de las mujeres a los microcréditos sigue siendo difícil, a veces restringidos, aun así en un primer momento se cree que su utilización para la creación de microempresas en la región es beneficioso.

Hipótesis secundarias

- a) Es posible que los microcréditos con enfoque de género ayuden a mejorar el nivel de vida de las mujeres con el incremento en su liquidez financiera, generando mejores niveles de ingresos.
- b) Aunque en Chiapas haya un gran número de beneficiarias por programas de microcréditos y cada vez más posibilidades para acceder a un préstamo que les ayude

incorporarse a las actividades productivas económicas es notable que en San Cristóbal de Las Casas es escasa la participación del sector femenino en los servicios microfinancieros.

- c) Las microfinanzas mejoran la participación de la mujer en la toma de decisiones, lo que tal vez permita un mejor nivel de inserción social y un aumento en su autoestima.
- d) La incorporación de las mujeres a programas de microcrédito en muchos casos es condicionada porque las financieras establecen perfiles altos, por ejemplo normativas complejas y muchos requisitos.
- e) Se cree que con la inclusión al mercado microfinanciero las mujeres pueden elevar su índice de escolaridad mediante una mayor participación en las actividades de enseñanza y aprendizaje.
- f) Otro aspecto es la falta de información respecto a la existencia de los servicios microfinancieros y las instituciones otorgantes, así como la falta de capacitación, aplicación y seguimiento para utilizar estos préstamos de una manera prudente en actividades económicas que retribuyan.
- g) El factor género también incide por diversos motivos, como las responsabilidades familiares, las cuales en muchas ocasiones no permiten que las mujeres accedan al servicio financiero o a las actividades económicas; en ocasiones los préstamos para el sector femenino son bajos y con menos beneficios en comparación con otros grupos sociales, sólo por la infundada desconfianza de las instituciones financieras de que son “más ignorantes” y por lo tanto no pueden ser buenas microempresarias, etcétera.

A decir de Conde (2009), la obtención de microcréditos, la creación de microempresas o la participación en proyectos microfinancieros quizá no sólo sean de gran ayuda para el desarrollo económico de las mujeres, sus familias y la localidad, sino una herramienta para fortalecer la posición de las mujeres como actores económicos y sociales; se puede crear espacios de encuentro donde intercambien ideas y problemas de su organización social al

crear redes de solidaridad. Los microcréditos son un proyecto social para la mejora y el bienestar de las mujeres e incluso, según los autores, generar el empoderamiento con la participación.

El objetivo de esta investigación es conocer y analizar el papel del microcrédito desde un enfoque de género, en otras palabras, se pretende indagar los antecedentes socioeconómicos de las usuarias y reflexionar con ellas cómo este servicio les ha influido y si realmente han alcanzado los objetivos que perseguían al solicitarlo. Por eso resulta necesario conocer datos significativos presentes antes y durante el proceso de obtención hasta su destino final. Así tendremos más posibilidades de conocer los efectos reales del microcrédito.

Unidades de análisis

El microcrédito ha sido propuesto oficialmente como una de las estrategias para atenuar la pobreza y hacer frente a las desigualdades sociales y de género. Sin embargo, en la mayoría de las investigaciones académicas u oficiales los estudios del impacto de este fenómeno se han centrado en variables económicas o consideran sólo el punto de vista de la entidad microfinanciera, dejando a un lado otras variables como aquellas desde una perspectiva distinta, por ejemplo, la mejora de la equidad de género, el empoderamiento de la mujer o las relaciones intra y extrafamiliares. En este sentido, el presente estudio examina unidades de análisis considerando los factores socioeconómicos y sociofamiliares de la usuaria durante el proceso de tramitación del microcrédito. Entonces, como unidades de análisis, además de tomar en cuenta a la entidad microfinanciera y la usuaria, se incluirá datos de la familia.

Metodología de la investigación

Tipo

Para la interpretación de los datos arrojados por la encuesta, en el presente estudio se toma en cuenta los razonamientos económico y social. El análisis es principalmente de caracteres descriptivo y explicativo para presentar los efectos económicos y sociales generados durante el proceso de obtención del microcrédito. En un menor grado también se apoya del análisis tipo cualitativo-cuantitativo con gráficas, tablas y porcentajes exponiendo los resultados de la encuesta practicada al grupo muestra.

Material y métodos

Los instrumentos usados en la recolección de información fueron entrevistas, encuestas y observación. Según los objetivos específicos de este estudio, la encuesta es el instrumento principal, y el tamaño de la muestra, pues es más fácil para los encuestados responder e interpretar la información. Las preguntas semiestructuradas aplicadas a las participantes serán presentadas en detalle en los anexos.

Se adoptó un método de encuesta semiestructurada porque fue modificada al momento de la aplicación. Esta técnica de investigación nos permite conocer opiniones independientes, características personales, preferencias y actitudes de los encuestados respecto al proceso de obtención y el destino del servicio financiero, cubriendo un área de perspectiva más social y dando la oportunidad a los encuestados de analizar las contribuciones individuales del servicio obtenido.

El interés de la investigación fue conocer los aspectos relacionados con las experiencias individuales de las mujeres respecto al microfinanciamiento. Es necesario considerar los factores del proceso desde las perspectivas de los miembros femeninos como de la institución microfinanciera. En la entrevista al grupo muestra y los cuestionarios a la institución hubo contacto directo con el encuestado, lo cual permitió obtener información empírica muchas veces no anexada en los cuestionarios pero que será agregada para contextualizar el mercado de los microcréditos en nuestro espacio de estudio.

Fuentes

La información reunida proviene de principales y secundarias. Las primordiales fueron las encuestadas y la institución microfinanciera. Los cuestionarios fueron aplicados a los asesores y a las usuarias después de que el propósito del estudio de investigación fuera explicado a ellas. Por el propósito de esta tesis y las definiciones conceptuales, enfoques teóricos y resultados empíricos relacionados con nuestro tema principal, entre las fuentes secundarias hay libros de referencia, bibliografía de investigación, artículos, tesis y declaraciones oficiales.

Población objetivo y muestra

La microfinanciera Impulsarte para Crecer, nuestra población objetivo, es una entidad con cobertura principalmente en el sur y sureste del país, abarcando 13 municipios de Chiapas, y tiene operación en otros nueve estados en México. Su cartera de clientes está constituida en su mayoría por mujeres. El grupo muestra tiene como referencia principal a las usuarias de la sucursal ubicada en San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.

Al grupo entrevistado y encuestado lo integran 30 beneficiarias de Impulsarte para Crecer mediante sus créditos individual y solidario. Los cuestionarios de la encuesta fueron aplicadas al azar durante el transcurso de marzo de 2018 y las mujeres respondieron en forma eventual a cada una de las preguntas; es decir, la institución no escogió a los clientes y el investigador no hizo una selección.

Diseño y análisis de la información

Los resultados de la encuesta serán analizados mediante técnicas de carácter cuantitativo, lo cual permitirá que los datos recolectados en las interrelaciones con las usuarias y las instituciones microfinancieras sean codificados, contados y categorizados en tablas de frecuencias y porcentajes. También se hará uso de la técnica cualitativa porque la información de entrevistas y observaciones será usada de forma descriptiva, es decir, con los cuestionarios aplicados se pretende ambos tipos y los resultados serán presentados en tablas y gráficos.

El guion de preguntas que integraron los cuestionarios permitió determinar variables como edad, escolaridad, estado civil, ocupación, números de hijos e integrantes en la familia, ingreso familiar y experiencia y situación laborales. Otras de las variables para determinar el perfil socioeconómico de los clientes fueron el tipo de préstamo, los números de veces que solicita el servicio, uso del crédito recibido y su opinión respecto a la metodología de la microfinanciera otorgante, entre indicadores previos que constituyen puntos relevantes para la profundización del tema.

El diseño de la entrevista dirigida a la entidad microfinanciera fue centrado en obtener datos de su perfil institucional, evolución y crecimiento, tipo de productos y servicios ofertados, así como el sexo y número de la cartera de clientes de la institución. De ahí que la entrevista

y los cuestionarios generaron información directa y confiable, pues se empleó las percepciones estadística y empírica para un mayor entendimiento del mercado de los microcréditos y el proceso de implementación y desarrollo en el ámbito local.

La presente investigación usa el *modelo logit*, tipo de regresión cuya variable dependiente puede tomar sólo dos valores, en este caso éxito y no éxito, para saber cuáles pueden ser las características de los casos exitosos. En este modelo se toma las 30 encuestas realizadas. El número 1 representa casos exitosos y el 0 representa el no éxito.

Modelo 1: Logit, usando las observaciones 1-30	
Variable dependiente: éxito	
Desviaciones típicas basadas en el Hessiano	

	Coefficiente	Desviación típica	z	Valor p
const	-5.7764023	1.92194641	3.00549603	0.00265148
Ingreso	0.00034012	0.00013377	2.54254895	0.01100472

Capítulo I: ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO Y LAS MICROFINANZAS

1.1 Yunus y Grameen Bank: origen del microcrédito moderno

Es la década de los setenta surgieron las primeras iniciativas de servicios microfinancieros. En Bangladesh organizaciones como BRAC y Proshika emprendieron actividades económicas con servicios a pequeña escala; en ese mismo país casi simultáneamente Muhamad Yunus iniciaba con el Grameen Bank; de igual forma, en América Latina y África la Red Acción comenzó a desarrollar su propuesta. Estas instituciones, entre otras, emprendieron su estilo de trabajo en el mercado financiero, sin embargo; la experiencia del Grameen Bank fue la más conocida y que heredó su metodología al actual sector de microfinanzas.

Aunque la mayoría de los estudios coincide en que los orígenes de las microfinanzas modernas son los programas de microcrédito en Asia, muchos autores –como vimos en párrafos anteriores– han evidenciado iniciativas similares en otras partes del mundo desde hace siglos atrás y con la misma intención: combatir la pobreza y la exclusión financiera, por lo cual se puede considerar que la idea básica del microfinanciamiento no es nueva. Lo realmente innovador es la institucionalización a gran escala del microcrédito y su incorporación a las políticas públicas de desarrollo globales con el propósito de incluir financieramente a la población de bajos recursos para que cuente con herramientas contra la pobreza. Como la concepción moderna del microcrédito más aceptada y difundida tiene su origen geográfico en Bangladesh (Mansell 1995, Conde 2000, Ruiz Durán 2002, Esquivel 2006, etcétera), se expone historia, características y metodología del microcrédito en la experiencia del Grameen Bank (GB), fundado por Muhammad Yunus, doctor en economía y Premio Nobel 2006, considerado como el creador del microcrédito moderno, financiamiento entendido como un pequeño préstamo a las personas más pobres para que cuenten con un acceso al capital productivo.

1.1.1 Muhammad Yunus y la aldea de Jobra

Después de doctorarse en economía en Estados Unidos, regresó a su país natal, Bangladesh, y se incorporó como catedrático a la Universidad de Chittagong. Con apoyo de un grupo de alumnos, decidió observar cómo vivían y se comportaban los pobres de las zonas rurales de

su país. En uno de los múltiples paseos como “trabajos de campo” por la aldea de Jobra cerca de la Universidad entrevistó a Sufiya, quien hacía taburetes de bambú. Ella explicó que pedía prestado el equivalente de 15 peniques y con eso compraba la materia prima para cada obra, pero después de pagar al intermediario, muchas veces con tasas muy altas, se quedaba con un margen de beneficio, ganando dos peniques al día (Jolis 1996 y Lacalle 2001). El economista se percató de cómo las artesanas que trabajaban con el bambú se veían obligadas a solicitar préstamos a usureros para comprar el material para sus actividades laborales. Yunus se dio cuenta de que si Sufiya hubiese tenido la posibilidad de pedir prestado a tasas más ventajosas habría sido capaz de acumular pequeñas ganancias y colocarse por encima del nivel de subsistencia. Sin embargo, en esa situación resultaba muy difícil que, aunque trabajara mucho, consiguiera superar su situación de pobreza.

En los setenta Bangladesh no la pasaba bien. Recién en 1971 había acontecido la guerra de independencia de Pakistán. Además el país sufrió inundaciones que derivaron en una terrible hambruna, la cual azotó con mayor fuerza a su población durante 1974 y 1975. Más de un millón de personas murieron en esa época a causa del hambre (Marbán 2005:15). Al anterior contexto, expresa Yunus (1998), se le sumaba el hecho de que en la región no existía institución financiera formal que pudiera satisfacer las necesidades de los pobres en materia crediticia para permitirles enfrentar la situación. Al contrario, el mercado estaba acaparado por prestamistas locales que, a causa de cobrarles a sus clientes tasas usureras, sólo los perpetuaban en la pobreza. Además, las cantidades otorgadas no eran lo suficientemente rentables contra la hambruna y mucho menos para mejorar las condiciones de vida de la gente vulnerable.

En la una conferencia magistral, realizada en la Fundación Rafael Del Pino de España en 2002, Muhammad Yunus explicó que el ambiente crítico de Bangladesh fue determinante para que en 1975, con el apoyo de sus estudiantes, experimentara en la aldea Jobra y alrededores. El proyecto de investigación se centró en conocer las problemáticas socioeconómicas de los pobres –principalmente en el sector femenino–. Se dedicó a visitar y estudiar las causas de sus problemas. Elaboró una lista de personas en condiciones similares a las de Sufiya. La mayoría requería no más de 856 takas (menos de 27 dólares) para adquirir materia prima. Entonces decidió poner esa cantidad de su bolsillo y no solicitó interés. La

intención era que utilizaran el pequeño préstamo “en actividades productivas que les generaran beneficios para posteriormente devolvérselo al profesor y poder mantener a sus familias, poco a poco el número de prestatarios aumentó hasta 42 familias.” (Marbán 2007).

Respecto al estudio, Yunus (2002) señaló: “...hice una lista de 42 personas, el total de lo que necesitaba cada persona eran 27 dólares, di esa cantidad a esas 42 personas y les dije que devolvieran el dinero que debían a los prestamistas.” Además, les solicitó le reintegraran el préstamo conforme a sus posibilidades y si realmente querían. Para su sorpresa, le fue reintegrado el total del dinero prestado. Tras los buenos resultados de su experimento pensó quién podía financiar estas pequeñas sumas de dinero, para no continuar haciéndolo con sus fondos, y concurrió a un banco establecido en la misma Universidad en la que ejercía, pero según él (2002), la respuesta de los directores del banco fue: “Es imposible. No se puede dar créditos a los pobres [...]”, no por la cantidad de dinero requerida sino porque “aunque lo necesiten no [se] puede conseguir un préstamo bancario porque no son solventes”.

Ante tal respuesta, el profesor decidió ser aval de los créditos otorgara a cada gente pobre referida por él. Sólo de esta forma se cumplió con todos los requisitos vinculados a las garantías solicitadas por el banco. Solucionado este inconveniente, el banco entregó los primeros préstamos en 1976 y, contrariamente a los pronósticos, fueron devueltos según el cronograma. Para Yunus la persistencia de la pobreza no se debe a que los pobres tengan poca o nula instrucción escolar sino porque muchas personas pierden oportunidades de negocios al no tener acceso a un crédito.

Así fue como lo emprendido como un estudio socioeconómico del lugar, evolucionó en el establecimiento de un programa experimental basado en el otorgamiento de empréstitos en pequeñas sumas de dinero y, sin el requerimiento de garantía, las mujeres de aldeas cercanas fueron las principales beneficiarias. Estos préstamos en pequeña cuantía a los cuales el economista llamó microcréditos, además de crear puestos de trabajo proporcionan a los pobres autoestima y empoderamiento (sobre todo a las mujeres), por lo que según Yunus el acceso al crédito debe ser un derecho humano.

Entre 1976 y 1979 el proyecto del economista demostró su efectividad tanto en Jobra como en las otras aldeas de la zona. “Para 1979 el Banco Central y otros bancos a los que Yunus había pedido ayuda años antes comenzaron a involucrarse en el proyecto” (Lacalle 2008),

extendiéndose los microcréditos a otras regiones. Con el patrocinio del Banco Central de Bangladesh y el apoyo de los bancos comerciales nacionalizados se extendió el proyecto al distrito de Tangail (ubicado al norte de Dhaka, capital de Bangladesh) y con el éxito de Tangail, el proyecto se amplió a muchos otros distritos del país.

Tras las experiencias favorables, Yunus (2002) se preguntó: “¿Por qué no crear mi propio banco?” Después de muchos intentos, en octubre de 1983 inauguró la empresa social Grameen Bank, “Banco Rural⁷” o “Banco de los Pobres”, como una institución financiera independiente y con reconocimiento del Ministerio de Hacienda de Bangladesh, la cual revertió la práctica convencional bancaria al eliminar la necesidad de garantía material a los más pobres en las zonas rurales, creando un sistema basado en la confianza mutua, la solidaridad, la responsabilidad, la participación y la creatividad. Yunus rechaza la caridad como medio para que los pobres superen su condición y considera que se puede aliviar la pobreza otorgando préstamos de dinero, inculcando disciplina financiera y personal.

1.1.2 El “Banco de los Pobres”: Grameen Bank (GB)

Su historia del Grameen Bank (GB) tiene dos etapas con cuatro fases de desarrollo en la industria microfinanciera en Bangladesh (Zaman 2004). La primera es denominada Banco Grameen Clásico y abarca desde su fundación hasta 2000. La segunda comienza en 2001 con el Sistema Generalizado de Banco Grameen o Banco Grameen II, con nuevos servicios microfinancieros.

Los objetivos fundamentales del Banco Grameen eran dos (Lacalle 2007 y Ledgerwood 1999):

- Reducir la pobreza: otorgando microcréditos a los más desfavorecidos de la sociedad mediante la puesta en marcha de un pequeño negocio, generando una fuente de ingresos para mejorar su nivel de vida y el de sus familiares.
- Buscar el beneficio económico-financiero de la institución: es decir, que los ingresos del banco (mayoritariamente provenientes de los intereses cobrados a los clientes)

⁷ En la lengua bengalí, el vocablo “grameen” significa “Rural”.

sean suficientes para todos los costes de la entidad: operativos y de gestión, sueldos y salarios, de la inflación y de oportunidad del capital. Sin embargo, éste nunca debe ser el objetivo prioritario de una institución de microcréditos, sino una herramienta para alcanzar el objetivo central de reducir la pobreza, el cual será más fácilmente alcanzable con instituciones solventes y sostenibles en el largo plazo.

A finales de los ochenta el BG empezaba a entregar pequeños créditos y hacer operaciones de arrendamiento de maquinaria y herramientas de trabajo e irrigación. En 1983 fue transformado en un banco independiente del gobierno y en 1989 todas las iniciativas emprendidas se constituyeron en organizaciones formales. Durante este periodo se creó la metodología de los “grupos solidarios” de cinco personas, quienes se daban apoyo y protección para mantener a cada miembro del grupo en sintonía con los objetivos generales del programa de préstamos básicos. Mientras el prestatario cumplía con el calendario de pagos podía avanzar sin interrupciones, fácil y cómodamente.

En esta primera etapa el Grameen Bank buscaba (Ledgerwood 1999 y Fernández 2001):

- Dar facilidades de crédito a hombres y mujeres pobres, poniendo mayor atención en el segundo sector;
- Eliminar la explotación que sufren los más desfavorecidos por los prestamistas;
- Crear oportunidades de autoempleo para la multitud desempleada;
- Revertir el círculo vicioso de bajos ingresos, bajos ahorros y baja inversión en un círculo virtuoso con altos niveles en cada una de estas variables;
- Dotar a las mujeres pobres de oportunidades la capacidad y la posibilidad de crear iniciativas y luchar por sí mismas.

Una anécdota dice que un colaborador de Yunus, trabajador del Banco, instruía a los nuevos empleados del banco diciéndoles que “en vez de tratar de solucionar los problemas de otros, primero deben descubrir si esas personas tienen una idea para solucionarlos. (...) Empezando con la premisa de que las aldeanas saben cuál es la solución de sus problemas; vosotros solo les facilitáis la información” (Bornstein 2007).

Por decisión del Grameen Bank, en 1995 se dejó de recibir dinero de afuera, ya sea mediante préstamos o donaciones, ni de ONG ni de los bancos, ni de donantes particulares, es decir, se empezó a trabajar con los depósitos de los prestatarios y desde ese año funciona únicamente con recursos propios. En 2000 ya contaba con más de 12,000 empleados, 1,175

sucursales y una tasa de recuperación del 98.45 por ciento ⁸. De acuerdo con el MIX Market⁹ (2009), en diciembre de 2008 el Grameen Bank fue la segunda institución microfinanciera más grande en Bangladesh, con una cartera de préstamos de 642 millones de dólares y 6.2 millones de activos prestatarios, de los cuales un 97 por ciento era para mujeres.

Las conclusiones de la experiencia del proyecto emprendido por Yunus con el Grameen Bank alcanzó tal popularidad que se expandió por el mundo entero, con presencia en más de 80 países, incluyendo México. En la actualidad la mayoría de las organizaciones microfinancieras se basa en una serie de reglas de operación, principios y fundamentos que el GB ha propuesto. Aunque Muhammad Yunus ya no está al frente del Grameen Bank, actualmente éste es uno de los líderes en el mercado de las microfinanzas y su visión sigue siendo la de “vivir en un mundo sin pobreza”.

Este proyecto también hizo merecedor de numerosos reconocimientos a Yunus, como el Simón Bolívar otorgado por la UNESCO y, en 2006, el Comité Noruego de la Paz decidió otorgar el Premio Nobel, dividido en dos partes iguales, a Muhammad Yunus y Banco Grameen “por sus esfuerzos para crear un desarrollo económico y social más justo a través de créditos solidarios, desde las clases populares”.

⁸ Grameen Bank. En línea: www.grameen-info.org

⁹ MIX Market - Microfinance Information Exchange. Link: <https://www.themix.org/es/mix-market>

1.1.3 Metodología y tipología crediticia

Según lo establecido por Muhammad Yunus, las principales características de la metodología crediticia del GB, las cuales lo diferencian de programas similares de otras instituciones, son:

Tabla 1. Metodología Microcrédito Grameen

<ul style="list-style-type: none">▪ Promover el crédito como un derecho necesario para alcanzar el desarrollo humano.▪ Ayudar a las familias a salir de la pobreza, especialmente a las mujeres.▪ No está basado en procesos legales o avales sino en la confianza en la gente.▪ Son ofrecidos para generar empleo, ya sea actividades de microempresas o en la adquisición de casas de los prestatarios.▪ Está especialmente dirigido a las mujeres. El cliente típico del Banco Grameen es una mujer, la cual probablemente nunca ha tocado el dinero, a quien seguramente su padre o marido -aquel hombre del que depende- ha tratado de convencer durante toda su vida de que no sirve para mucho y, por último, quizá viuda o repudiada, realiza cualquier tipo de trabajo o se ve forzada a pedir limosna para alimentar a sus hijos.▪ Se basa en el principio de que las personas no deberían ir a los bancos sino éstos a ellas. Por este motivo la mayoría de las sucursales están localizadas en las zonas rurales, donde existe mayor dificultad para acceder al sistema financiero formal o tradicional.▪ Para obtener un préstamo el prestatario debe formar un grupo. Por lo tanto promueve la formación de grupos y centros, donde crean líderes de calidad mediante elecciones anuales.▪ Los prestatarios pueden recibir dos o más préstamos a la vez. Los nuevos créditos consiguen avalar a los prestatarios si van pagando los anteriores.▪ Se suele pagar las cuotas del préstamo semanal o bisemanalmente (quincenales).▪ Existe obligatoriedad y voluntariedad en programas de ahorro para los prestamistas.▪ Se otorga prioridad a la construcción del capital social. Fomento del liderazgo, formación del capital humano (educación capacitación), mejoramiento del nivel de vida mediante servicios básicos e implemento de tecnología de vanguardia como las TIC y la generación de energía verde.▪ En suma, el microcrédito de Grameen Bank asume una postura que toma a contrapié el sistema bancario tradicional.
--

Fuente: Yunus (2003).

La metodología del GB está focalizada en los más pobres y, aunque no se centra de manera exclusiva en el sector femenino, menciona que el crédito Grameen está especialmente dirigido a las mujeres. Esto era de esperarse, pues según las estadísticas ellas son sus principales clientes.

A continuación los tipos de microcréditos propuestos por Muhammad Yunus (2006).

Tabla 2. Tipología y ejemplos de microcréditos

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Crédito de los prestamistas: microcrédito informal tradicional- Casas de empeño- Préstamos de amigos y parientes- Créditos al consumo en el mercado informal, etcétera- Microcrédito basado en grupos informales tradicionales – ROSCA.- Microcrédito destinado a un tipo de actividad y contratado mediante bancos convencionales- Créditos agrícola, ganadero, pesquero, textil, etcétera, o especializados- Crédito rural por medio de bancos especializados- Crédito cooperativo- Microcrédito cooperativo-Cooperativas de créditos- Sociedades de ahorro y préstamo- Cajas de ahorro, etcétera- Microcrédito al consumo- Microcrédito basado en acuerdos de colaboración entre bancos y ONG- Microcrédito de Grameen – “Grameen crédito”.- Otro tipo de microcréditos de ONG.- Otro tipo de microcréditos no gestionados por ninguna ONG pero que tampoco requieren garantía o aval. |
|---|

Fuente: Yunus (2006).

Entre la Banca Convencional y el Grameen Bank existen serias diferencias y la principal tiene que ver con los objetivos centrales de cada uno; mientras la Banca Tradicional busca la obtención de beneficios financieros (algo completamente legítimo, válido y respetable), el GB tiene como propósito primordial mejorar las condiciones de vida de los clientes del banco (en situación de pobreza extrema, de bajos recursos o vulnerables); por esta razón, además de concederles préstamos para que puedan superar su situación de pobreza, también realiza una serie de actividades o programas complementarios. Por tal motivo, se considera que el GB rompe con los esquemas del mercado financiero tradicional.

Tabla 3. Comparación entre la banca convencional y el Grameen Bank

Banca convencional	Grameen Bank
Sistema de garantía basado en la desconfianza.	Sistema sin garantías basado en la confianza. No requiere firmas.
Su principio es: cuánto más tiene el cliente, más se le da, lo cual implica que si nada tiene nada se obtiene. Como resultado, más de la mitad de la población mundial no tiene acceso a los servicios financieros de los bancos convencionales.	Se basa en que se debe aceptar el crédito como un derecho humano y construye un sistema donde el que no tiene nada obtiene la máxima prioridad. La metodología no consiste en comprobar las posesiones materiales de una persona sino que se basa en el potencial de las personas.
Se fija en lo adquirido por la persona.	Se fija en el potencial de la persona
Es propiedad de ricos, generalmente hombres.	Es propiedad de mujeres pobres. El 95 por ciento de las prestatarias son mujeres.
El objetivo básico es la maximización de beneficios.	El objetivo es brindar servicios financieros a los más pobres - particularmente mujeres y las más pobres- para ayudarles a tener una buena situación financiera. Combina las visiones económica y social.
Las sucursales están localizadas en centros urbanos, lo más cerca posible de los distritos donde hay negocios.	Sucursales localizadas en áreas rurales. El primer principio del Grameen es que los clientes no deben ir al banco, es éste el que ha de ir a la gente.
Cuando un prestatario tarda más tiempo del estipulado en devolver un préstamo se pone en marcha un proceso de penalización. El objetivo es recuperar el dinero cedido y todos los esfuerzos están encaminados a este fin, incluyendo la confiscación de la garantía.	Si hay retrasos en el pago, se permite reformular el crédito sin tener la sensación de que el prestatario ha actuado mal (aunque no ha hecho nada malo, los pobres difícilmente pueden cambiar las circunstancias externas). Los esfuerzos del GB se encaminan a asistir al cliente con dificultades y ayudarlo a sobreponerse y solucionar las dificultades.
En caso de fallecimiento del prestatario se requiere la devolución del crédito a su familia.	Un programa de seguro cubre el total del préstamo más los intereses y exime a la familia de pagar.
Sólo prestan un servicio financiero.	Se fomenta objetivos en lo social, educacional y en temas de salud. Éstas son las 16 decisiones auténticas “mandamientos” de la institución que sus miembros han de seguir para desarrollarse como personas de forma integral. Seguirlos en Bangladesh garantiza el bienestar físico, mental y espiritual. Obviamente, intentar aplicar este enfoque del correcto actuar y el buen karma en otros contextos culturales es, por desgracia, inviable, de ahí que cada programa de microcrédito deba hacer pequeños ajustes metodológicos en función del contexto cultural.

Fuente: Soler (2014).

1.1.4 Microcrédito para mujeres en el GB

Desde el principio una de las características del microcrédito de Grameen Bank fue dar acceso a las mujeres al sistema bancario, pues así “se podría esperar un aumento en sus activos psicológicos y físicos, y por tanto mayores instrumentos que fomenten el empoderamiento: la toma de decisiones en sus hogares y en su comunidad” (Uribe 2014:1). Además, Yunus (1997) afirmó que el crédito, cuando pasaba por las mujeres, comportaba

cambios más rápidamente que cuando lo hacía por los hombres y al tomar decisiones económicas a largo plazo ellas suelen controlar la natalidad y eso les permite un mejor dominio de género en una sociedad donde son consideradas inferiores. Además, las tasas elevadas de reembolsos registradas por parte de la clientela femenina demostraron la rentabilidad del banco.

Las mujeres pobres se adaptan mejor y más rápido que los hombres al proceso de autoasistencia. Asimismo, son más atentas, intentan asegurar el porvenir de sus hijos con más eficacia y demuestran mayor constancia en el trabajo. Cuando es manejado por la mujer, el dinero es utilizado en beneficio de la familia. Además, el índice de reembolso de los préstamos se encuentra en el 96 por ciento y jamás acudió a la justicia para recuperar su dinero. En este sentido, se establece un compromiso basado en relaciones entre seres humanos y no en papeles, pues no se firma contrato jurídico entre el banco y los clientes (Yunus 1998).

La exclusión de las mujeres en el entorno de Bangladesh impulsó que se les prefiriera como prestatarias “debido a la idea de que harán los reembolsos de forma más responsable, y de que los beneficios repercutirán de forma más directa a toda la familia” (VV. AA. 2011:51). Yunus (2006) explica que para informar a las mujeres acerca de los microcréditos un representante del Banco Grameen visitaba las aldeas, con una intermediaria, y comunicaba las bondades del programa, y cuando el préstamo era otorgado, para asegurarse de su devolución, el banco primero usó el sistema de “grupos solidarios”, pues, tenía la ventaja de “analizar y supervisar a los préstamos y el costo de hacer que se cumplieran los pagos de la deuda podía reducirse considerablemente” (Armendáriz 2011).

Eran grupos de no más de cinco integrantes asociadas, de niveles económico y social similares, con las mismas aspiraciones, que poco a poco crearon vínculos entre y para todas. La estrategia fue seleccionada con la intención de administrar y asignar recursos de manera tal que se les facultara el desarrollo personal y un mejor impacto en su bienestar familiar. Desde su implementación, un 95 por ciento de los préstamos del Banco Grameen fue otorgado a grupos femeninos en mayor situación de pobreza. Con este modelo del Grameen Bank¹⁰, eran reunidas y juntas pedían el préstamo, posteriormente dividido y si una tenía

¹⁰ Grameen Bank. Link: <http://www.grameen-info.org/index.html>

problemas o no cumplía con las reglas del pago las demás le ayudaban o influían en ella para que siguiera las normas. Esto último se hacía porque si alguien no pagaba las demás integrantes del grupo lo hacían o el crédito resultaba insolvente; por lo tanto, si el grupo no pagaba el crédito, se arriesgaban a perder la oportunidad de obtener otro y el grupo solidario se desintegraba.

A decir de Yunus (1998), se trabajó arduamente para instalar en Bangladesh una contracultura por medio del microcrédito, enfrentando fuerte hostilidad del clero conservador, el de la religión islámica, la cual no simpatiza con las entidades financieras que otorgan préstamos, pues condena y la participación de mujeres en dichos programas; los jefes religiosos aterrorizaban a los aldeanos, especialmente a quienes se “inmiscuían en asuntos masculinos”, amenazándolas con que no podrían disponer de los últimos sacramentos si obtenían crédito Grameen. A pesar de eso, el Islam no constituyó un obstáculo para el logro de sus objetivos, pues las prestatarias tenían la creencia de que, si persistía la deuda después de su muerte, su alma no podría descansar en paz (Yunus 2002).

Tomando el Grameen Bank como ejemplo, las condiciones de préstamo para mujeres son las siguientes:

- a) 90 por ciento de las prestatarias son mujeres en situación de mayor pobreza;
- b) los préstamos son pequeños y los pagos son semanales durante un año;
- c) y no se requiere un aval pero se subraya la necesidad de disciplina y algunas actividades son obligatorias para aprendizaje, supervisión y transparencia.

La institución también ha diseñado otros productos crediticios con características a la medida para cada uno de sus clientes, como préstamos para la vivienda y financiación para proyectos de riego, instalación de tubería, compra de semillas para el cultivo, seguro de vida, pensión, textiles, pesca y otras actividades. Con la experiencia del Grameen Bank se pudo observar cómo los microcréditos concedidos a mujeres, basados en grupos solidarios de responsabilidad recíproca, han conseguido aliviar en la mayoría de los casos las dificultades económicas de muchas familias. Esto llevó a replicar el modelo en otros países.

1.2 Antecedentes históricos de las microfinanzas

1.2.1 Actividades microfinancieras en Europa

Según algunos autores, se ha identificado que las actividades microfinancieras son más antiguas de lo que se cree, pues han operado desde siglos atrás en el mundo. Por ejemplo, en la Edad Media los Montes de Piedad, los pósitos y las arcas de misericordia otorgaban préstamos. Los primeros aparecieron en el norte de Italia, se consolidaron en España y se extendieron por toda Europa, bajo la influencia religiosa de los franciscanos hasta el siglo XVIII y en sus orígenes tenían “por objeto facilitar préstamos en especie o en metálico, en condiciones benéficas en cuanto plazo y tipo de interés y con garantía prendaria” (López Yépez 1973:11). Su propósito era ayudar a las personas desfavorecidas y evitar la usura.

Los pósitos y las arcas de misericordia, dice Gutiérrez (2005:42), se originaron en España y eran préstamos en especie. Un pósito es un almacén de granos controlado principalmente por el municipio, encargado de abastecer y prestar ciertas porciones al pueblo para la siembra o en épocas de escasez; por su parte, las arcas de misericordia ofrecían el servicio de préstamo en especie y “la prenda, al igual que en los montes de piedad, era una condición *sine qua non* del préstamo, así como el cobro de intereses”.

Los antecedentes más cercanos al microcrédito son los préstamos de entidades privadas con fines sociales, según Hollis y Sweetman (1998, 2001), quienes realizaron un estudio acerca de siete entidades con finalidad solidaria en los siglos XVIII y XIX en Europa, adonde se remontan las primeras evidencias con la “*English Lending Charity* (concesión de préstamos de caridad a emprendedores en el siglo XVIII, en Londres)”; se trataba de entidades caritativas que ofrecían servicios parecidos a los microcréditos, destacando la sociedad de Samuel Wilson, quien a partir de 1766 empezó a otorgar pequeños financiamientos a negocios locales con más de dos años de vida, y el fondo de préstamos del irlandés Jonathan Swift, iniciado con sus y que eran concedidos a comerciantes pobres justo durante la hambruna a principios del siglo XVIII. Esto posteriormente dio lugar al Sistema de Fondos de Préstamos en el siglo XIX en Irlanda (*Irish Loan Funds Sistem*).

En el siglo XIX también apareció la banca cooperativa con instituciones como el “Banco del Pueblo”, las “Uniones de Crédito” y las “Cooperativas de Ahorro y Crédito”. El primero fue

creado por el francés Pierre Joseph Proudhon, quien asentó el uso de la letra de cambio y la organización del crédito. Sin embargo, “esta fracasada experiencia [...] mostró algo básico para el futuro de los microcréditos: a) los trabajadores tienen que tener acceso al capital para desarrollar su propia fuerza laboral sin depender de un patrón; y b) el crédito consolida los lazos sociales” (Garayalde, González y Mascareñas 2014:131-132).

Otro antecedente importante son “los movimientos de cooperativas de crédito que comenzaron a fines del siglo XIX en Alemania, Irlanda e Italia” (Hollis y Sweetman 1998). En Rochdale, Inglaterra, el cooperativismo apareció en 1844, mientras que en Alemania, según Artis (2006), las instituciones financieras se originaron en las experiencias desarrolladas por dos cooperativas; la primera es la de Hermann Schulze-Delitzch¹¹, cuya primera mutua se constituyó en 1850 como uno de los primeros bancos populares, con “la misión de cubrir las necesidades financieras de sus socios” (Palomo 2000:91), teniendo como principios las garantías solidaria y del capital, el estímulo al ahorro, los préstamos y el reparto de beneficios.

La segunda es la de Friedrich-Wilhelm Raiffeisen¹², con colaboradores, creó en 1864 la primera caja o cooperativa de crédito rural para apoyar a los campesinos. Entre los principios que la sustentaban sobresalían la responsabilidad solidaria y el límite territorial en la actividad. Los préstamos eran sólo para los miembros y no había ganancias económicas como tal porque la gestión era gratuita, “iniciando así un círculo de desarrollo y creación de riqueza” (Garayalde, González y Mascareñas 2014:132). El movimiento de Raiffeisen se fusionó en 1930 con un tercer movimiento, el del cooperativista Wilhem Haas, quien había sido socio de Raiffeisen, pero admitía cualquier tipo de cooperativa agrícola.

El éxito “de las cooperativas alemanas fue evidente: concedieron varios millones de marcos en préstamos y éstos fueron devueltos” (Guinnane 2011:101). Según Toporowski y Michell (2012), el objetivo de estas instituciones no era el beneficio económico como tal sino, además

¹¹ “Schulze fue el autor de la ley de cooperativas de 1867, promulgada en Prusia, la cual fue adoptada por la Confederación Alemana del Norte en 1868” (Garayalde, González y Mascareñas 2014:137).

¹² Frederich-Wilhelm Raiffeisen (1818-1888), alcalde alemán y hombre religioso, es considerado el padre de la cooperación rural de ahorro y crédito mediante las cajas de ahorro y préstamo o Caja Raiffeisen Rural (Palomo 2000).

de buscar mejorar su situación financiera, se abarcaba el desarrollo social de los miembros. Los modelos de estas cooperativas se extendieron rápidamente a otros países europeos, en zonas urbanas i rurales, e incluso fue heredado a otros continentes como América y África.

1.2.2 El microfinanciamiento en Canadá y Estados Unidos

En Quebec, a principios de 1900, Gabriel Alphonse Desjardins creó la Caja Popular Levis, con la intención de dar acceso al crédito y así combatir la usura. Entre sus principios sobresalía que sólo los miembros podían solicitar préstamos y hacer depósitos, actividad limitada a un territorio, la ayuda mutua fundamental y el pago de derecho de adhesión. Además del crédito cooperativo, los servicios se ampliaron al sector seguros y ahorros. Fue tal el movimiento que se extendió a otros países como Estados Unidos, donde su primera empresa fue Credit Union. En 2010 lideró el mercado de ahorro y crédito cooperativo a nivel mundial, ocupando el puesto número 18 del *ranking* de instituciones financieras de los Estados Unidos, otorgando servicio a aproximadamente 5.8 millones de personas por medio de 1,329 cajas populares (Artis 2006 y Ramos, 2007).

1.2.3 Las microfinanzas en América Latina

Los pósitos, cajas de ahorro y uniones de crédito, existentes en Europa desde el siglo XIX, y los movimientos cooperativistas del siglo XX, creados para apoyar las necesidades de los asalariados urbanos y pequeños agricultores, son considerados parte esencial de los antecedentes del microfinanciamiento en América, modelos exportados y adaptados en Estados Unidos, Canadá y América Latina. Respecto a la última, múltiples y diversas han sido sus experiencias, tanto de éxito como de fracaso, que en ciertos casos dieron paso a la formación de sólidas instituciones financieras encargadas de las necesidades de los sectores más pobres y desfavorecidos de la sociedad, o los que hasta entonces habían sido excluidos del mercado financiero formal.

A principios del siglo XX, en las áreas rurales de Latinoamérica surgieron adaptaciones de los modelos de financiamiento de los bancos del pueblo. Su principal objetivo fue modernizar el sector agrícola impulsando la comercialización del sector rural con dos objetivos: movilizar el ahorro e incrementar las inversiones mediante crédito para combatir y reducir los abusos feudales que reproducían el endeudamiento de los trabajadores. A diferencia de

Europa, la mayoría de estos bancos nuevos para pobres no atendía precisamente a los pobres sino que los manejaban agencias gubernamentales o bancos privados que con los años se volvieron ineficientes y abusivas, derivando en un problema de descapitalización por el mal manejo de la morosidad y la mala dirección de los fondos, pues terminaron en manos de granjeros con mejores condiciones, por lo cual no se logró el tan deseado desarrollo de la región (Padilla 2008).

Durante los años cincuenta gobiernos latinoamericanos y donantes internacionales establecieron programas de créditos dirigidos a los campesinos y pequeños granjeros marginados con el propósito de hacer crecer su productividad e ingresos. Para expandir el acceso al crédito agrícola la intervención gubernamental mediante instituciones financieras estatales de desarrollo y cooperativas de granjeros dirigió los programas que concedían créditos preferenciales a tasas más bajas a las del mercado; sin embargo, este esquema de créditos subsidiados pocas veces fue exitoso debido a la baja tasa de devolución, además de sobreestimar los rendimientos de las inversiones y la fuerte dependencia de los criterios de gobiernos y donantes.

El fracaso de este esquema dio paso a mediados de los setenta a otro modelo guiado por criterios de mercado, pero que también fracasó porque dejaba fuera a las personas de bajos recursos debido a que las altas tasas de interés de los créditos eran imposibles de pagar con las utilidades de los micronegocios. A principios de los setenta en Asia, Brasil y otros países latinoamericanos experimentaron la difusión de pequeños créditos a grupos de mujeres pobres, destinados a la inversión en micronegocios, basados en grupos solidarios en los cuales cada miembro avala el pago de los demás. Estos programas de “préstamo a la microempresa” se enfocaron en su mayoría a actividades generadoras de ingreso dirigido a prestatarios muy pobres; en algunos casos acompañados de ahorro forzado.

En los ochenta se evidenció y reconoció el bajo desempeño del crédito rural dirigido por la baja recuperación y los altos costos administrativos, la falta de solvencia de los bancos de desarrollo agrícola y el enorme crecimiento de los beneficios otorgados a los grandes productores agrícolas. Una década antes, a lo largo del mundo, programas de microcrédito con nuevas propuestas metodológicas empezaron a desafiar las creencias tradicionales acerca del financiamiento a los pobres; por ejemplo “en 1961 con la organización no gubernamental

Acción Internacional, fundada por Joseph Blatchford” (Lacalle-Calderón 2002:42), bancos como Dagang en Indonesia (1970), Oportunidad Internacional en Colombia (1971), en los pequeños préstamos de mutuas populares de ahorro y crédito en Perú, en organizaciones comprometidas con la mejora de la vida de los pobres en Brasil como el Banco do Nordeste y Proyecto Uno en Recife (1972), Acción Internacional en Bolivia (1973) y el Grameen Bank Bangladesh (1976).

Para algunos autores, la evolución y las actividades del mercado microfinanciero iniciadas casi de manera simultánea en Asia y en América Latina, resultan significativas porque su coincidencia denuncia las problemáticas de desarrollo y su vínculo con la propuesta del microcrédito como novedad tecnológica para afrontar la financiación del desarrollo a escala microeconómica (Chu 2006 y Gutiérrez-Goiria 2009). Demostraron que la gente pobre, especialmente las mujeres, tenían excelentes tasas de pago de crédito, incluso entre los mejores programas de los sectores financieros formales de la mayoría de los países en desarrollo; los pobres deseaban servicios financieros y eran capaces de pagar tasas de interés que permitieran a las instituciones microfinancieras (IMFs) cubrir sus costos.

Aunque cada vez más investigaciones contradicen las creencias populares acerca del referente histórico de la experiencia en Bangladesh en los setenta, autores, estudios y organismos oficiales reconocen la versión moderna del microcrédito y las microfinanzas a partir del *Grameen Bank*, el cual fue fundado por el doctor Muhammad Yunus, quien comenzó a promover el microcrédito como herramienta útil para combatir la pobreza y que las personas pobres tienen habilidades muy poco utilizadas o nada. Para la década de los noventa las altas tasas de pago de créditos y recuperación de los costos de las tasas de interés permitieron a algunas IMF una sostenibilidad de largo plazo y lograr gran número de clientes. Por eso se experimentó entusiasmo por promover a las microfinanzas como una estrategia para mejorar la pobreza. Así se dio paso al florecimiento del sector microfinanciero en muchos países, llevando a muchas firmas a atender las necesidades de microempresarios y hogares pobres. Sin embargo este ímpetu sólo se concentró en áreas urbanas y áreas rurales de alta densidad de población. A mediados de esta década apareció el concepto de “microfinanzas” para referirse a los servicios financieros dirigidos a los pobres, que no sólo debía incluir al crédito sino ahorros, seguros y transferencias monetarias.

Metodología, fundamentos y experiencia del GB fueron tomados como referencia directa en la Cumbre Mundial sobre Microcréditos de 1997, en Washington, donde las Naciones Unidas, el Banco Mundial y Yunus propusieron la implementación y el desarrollo del microcrédito en todo el mundo, presentándolo como una alternativa para combatir la pobreza. El GB es la institución más conocida a nivel mundial, muchos autores lo consideran iniciador de los microcréditos solidarios o las microfinanzas modernas. Su metodología, principios, fundamentos y base teórica han sido asumidos por otras IMF.

El apoyo a América Latina para su microfinanciamiento fue de gran escala. Organizaciones No Gubernamentales (ONG) pusieron en marcha programas para acercar a las comunidades de bajos recursos los servicios financieros. Desde entonces la industria de las microfinanzas en Latinoamérica emprendió una acelerada transformación, convirtiéndose en una fuente alternativa de financiamiento, respecto a la banca comercial y de desarrollo, que ha crecido a un importante ritmo durante los años recientes en términos de los números de instituciones y clientes, cartera y monto del crédito (Fomin 2012).

El enfoque de sistemas financieros enfatiza un ambiente favorable de políticas públicas y formación institucional, mejorando la efectividad general de las intervenciones microfinancieras. No obstante los grandes esfuerzos y los buenos resultados, persisten algunos retos, especialmente en las finanzas rurales y agrícolas, y otros mercados de frontera. En la actualidad la industria microfinanciera y el mayor crecimiento de los especialistas en desarrollo comparten la visión de que la reducción de la pobreza requiere atender las múltiples dimensiones de la pobreza: esto significa lograr metas específicas dentro de las “Metas del milenio” en educación, empoderamiento de las mujeres y salud, entre otras.

Los orígenes de las microfinanzas también están en las “tontines” o Asociaciones Rotatorias de Ahorro y Crédito (ROSCA por sus siglas en inglés). Son las primeras prácticas informales de ahorro mutuo más utilizadas a nivel mundial, similares a las populares, un fondo rotativo que pone a su disposición grandes cantidades de capital. Se caracterizan por la organización habitual de grupos homogéneos conformados de entre 10 y 30 personas solidarias, garantizando el reembolso de todos los miembros, quienes periódicamente aportan cierta cantidad de dinero y lo recaudado se entrega de manera rotatoria a cada uno de los integrantes, según un orden preestablecido, hasta que todos ocupan turno, de tal manera se

cumpla con el puesto de depositantes como de prestatarios; además, no se paga intereses por los préstamos ni se remunera el ahorro (al menos sea una multa por incumplimiento). Los miembros suelen tener lazos familiares, de afecto (amor, amistad), de proximidad religiosa, social, étnica o política: por eso la cohesión social es un factor muy importante para esta actividad, pues el sistema se basa en la confianza y la palabra. Las ROSCA se han caracterizado por el papel y el poder de la concesión de créditos, además de ser las encargadas de la movilización del ahorro. La existencia y la práctica de este sistema son antiguos y similares tanto en Europa, Asia, América Latina y África (Geertz 1961; Mayoukou 1994; Hugon 1996, Sow y Kokouvi 2007 y Lacalle Calderón y Rico Garrido 2008). Por ejemplo:

Tal es el caso de las tontinas japonesas (*kou*), las cuales, desde el punto de vista cronológico, existirían a partir de los siglos XII y XIII. Del mismo modo, ya se hablaba en el siglo IX de las tontinas (*kye*) en Corea [y (*hui*) en China]. Pueden mencionarse también los *susus* de Ghana, las *chit funds* de la India, las *tandas* de México, las *cheetu* de Sri Lanka, las *pasanaku* de Bolivia, las *kutu* de Malasia, las *hui* de Vietnam, las *dhikuti* de Nepal, las *sandes* de Papúa Nueva Guinea y las *arisan* de Indonesia, entre otras. No obstante ello, la literatura occidental ha utilizado siempre el término francés de tontina para designar las prácticas en estos países (Sow & Kokouvi 2007:18)

Se tiene conocimiento de otros sistemas de ahorro y préstamo, así como numerosos clubes de ahorro y asociaciones de seguros funerarios.

1.2.4 El caso de las entidades de ahorro y el crédito popular en México

Para entender las microfinanzas en México resulta necesario hacer una semblanza histórica y conocer sus antecedentes en los sistemas de las cajas de ahorro y las uniones de crédito, similares a los esquemas de las cooperativas de crédito desarrollados en Europa y Estados Unidos. Esta información será de gran importancia para contextualizar nuestro tema.

De acuerdo con Adolfo Lamas (1957) y su estudio titulado “Las cajas de comunidades indígenas”, la primera referencia histórica a microfinanzas en México data de la época prehispánica, pues existían las cajas de comunidad indígena, conocidas como cajas de censo,

bienes de comunidad o fondos comunitarios¹³ con préstamos y, según el autor, fueron adoptadas durante la colonia española y después de la Guerra de Independencia; es “con seguridad la institución más auténticamente mexicana y la que, sin duda, de todas las instituciones de ahorro de la colonia despierta las mayores simpatías [haciendo] posible que esta simpatía esté basada en el origen prehispánico de la institución”. Sus principales características fueron su origen y carácter mexicanos y, aunque el nombre es resultado de una europeización, su organización y métodos de operar no llegaron a modificarse de manera esencial durante los tres siglos de dominación.

Los fondos de las cajas provenían de la población mexicana y tenían como finalidad específica “formar un fondo común con el ahorro de los pueblos para atender a sus propias necesidades, especialmente las de carácter municipal y las del culto religioso”, entre otros servicios sociales como “la enseñanza, el cuidado y la curación de enfermos; y [posiblemente] la previsión para ancianos y desvalidos, seguridad pública, caminos, regadío, crédito y fomento de la agricultura.” Sin embargo, todo lo que estas cajas podían ofrecer al pueblo mexicano fue insuficiente frente a los abusos de la época. El origen de las cajas de comunidades indias fue la organización comunal de los pueblos prehispánicos. Su adaptación a la vida colonial se debió a que representaba una idea accesible y fácil de asimilar por el español, dados los antecedentes peninsulares en distribución de tierras y gastos municipales. De esta forma, y por estas razones, el español fomentó y desarrolló la institución en Nueva España (Lamas 1957:305)

Tras el ocaso del sistema de cajas de ahorro indias, durante la época de la colonia empezaron a surgir instituciones de crédito tales como las alhóndigas o pósitos, las cofradías y los montes píos, con características similares a las desarrolladas en Europa, cuyas operaciones “eran esencialmente cambios de dinero, giros, depósitos y diversas modalidades del préstamo” (Osornio 1992:197). Las alhóndigas y los pósitos fueron sitios con una función de servicio social, destinados a almacenamiento, distribución, control, venta y préstamo de granos básicos; “...las dos instituciones representaron un esfuerzo para remediar la pobreza y evitar el hambre, que siempre amenazaron a la población colonial económicamente más débil” (De

¹³ Un ejemplo de fondos comunitarios son los ubicados en Oaxaca. Según Gaytán y González (1997), se ha encontrado evidencias de que en la actualidad existe este tipo de instituciones funcionando de forma muy similar al modelo prehispánico.

Warman 1968:424). El Nacional Monte de Piedad fue la primera institución financiera de crédito popular en México. Fue fundado en 1774 y estuvo a cargo del rey Carlos II. En sus orígenes eran entidades beneficiarias que facilitaban préstamos a los pobres, sin interés alguno, y se mantenían de donativos voluntarios (Carrera 1947 y Cabrera 1988).

Huidobro (2012), citando a Bruck (1991) y a las Naciones Unidas (2005:180), refiere que en el siglo XIX en México existieron muchos bancos de desarrollo¹⁴, pero entonces se les denominaba industriales porque facilitaban “capital de riesgo para proyectos que prometían altos rendimientos a partir de la realización de nuevas actividades productivas. No obstante, estas actividades se vieron severamente restringidas durante los años de la Gran Depresión iniciada en 1929.”

1.3 El papel central de un sistema financiero

Se desempeña en el funcionamiento de la economía. Está integrado principalmente por intermediarios y mercados financieros, entidades encargadas de facilitar y eficientar la transferencia de recursos entre las unidades deficitarias y aquellas con excedentes mediante la creación de instrumentos especializados que satisfagan las necesidades del mercado. Los bancos son quizá los intermediarios más conocidos, pues ofrecen directamente sus servicios al público y forman parte medular del sistema de pagos. Sin embargo, en el sistema financiero participan muchos otros intermediarios y organizaciones que ofrecen servicios de gran utilidad para la sociedad. Un sistema financiero estable, eficiente, competitivo e innovador contribuye a elevar el crecimiento económico sostenido y el bienestar de la población, para lo cual es indispensable contar con marco institucional sólido y regulación y supervisión financieras que salvaguarden la integridad del mismo sistema y protejan los intereses del público (Turrent 2007 y Banxico 2014).

1.3.1 El sistema financiero en México

Está integrado “por un conjunto de personas físicas y morales, tanto privadas como públicas, por medio de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que

¹⁴ “Instituciones que deben ofrecer financiamiento complementario al sector privado, celebrar acuerdos de cofinanciamiento con prestamistas privados, diseminar experiencias y así promover el desarrollo financiero” (Armendáriz 1999).

se negocian entre los diversos agentes económicos, dentro del mercado de la legislación correspondiente.” Por medio del sistema financiero se equilibra los recursos monetarios estableciendo precios por su intercambio, activando el desarrollo del país con dos actividades: la captación de los excedentes de efectivo y la transferencia de los ahorros a los demandantes de recursos, corrigiendo las descompensaciones en el gran flujo. La banca múltiple es el sector de intermediación con mayor participación, pues posee poco más del 60 por ciento de los activos totales. Al respecto, el Banco de México plantea que la principal función de un sistema financiero es intermediar entre quienes tienen y quienes necesitan dinero (Banxico 2014, CNBV 2014 y Araiza 2016).

1.3.2 Causas de la exclusión financiera

Aunque el desarrollo financiero contribuya al crecimiento económico, no todos los habitantes de un país se benefician en igual medida (Banco Mundial 2015). El término “exclusión financiera”, según Leyshon y Thrift (1995), surgió en 1993 de manos de geógrafos preocupados por el acceso físico limitado a los servicios bancarios por el cierre de sucursales en Estados Unidos y Gran Bretaña. Actualmente en los países en vías de desarrollo existe un porcentaje mayor de personas que, por distintos motivos, no tienen o no pueden acceder a los productos financieros, mientras que en las economías industrializadas pocas personas la sufren (Banco Mundial 2015).

Se le refiere como “un proceso mediante el cual las personas se encuentran con dificultades en el acceso o uso de los servicios y productos financieros en el mercado general que sean apropiadas a sus necesidades y que les permita llevar una vida social normal en la sociedad en la que pertenecen” (Comisión Europea 2008): “La exclusión financiera puede ocurrir como resultado de problemas de acceso, condiciones, precios, marketing o la autoexclusión en respuesta a experiencias o percepciones negativas” (Sinclair 2001) y “es una causa y también resultado de la exclusión social” (Zubeldia *et al.* 2008:210).

Según algunos autores, es indudable que la pobreza dificulte el acceso a productos y servicios financieros. Los sectores con bajos niveles de ingresos tienen mayores limitaciones para obtener créditos por la falta de posibilidades para devolver el dinero prestado, de colaterales o simplemente por la desconfianza que generan y cuando acceden a los mismos lo hacen en condiciones desfavorables y a un elevado coste. Las personas con reducidas posibilidades

económicas demandan menos productos financieros, pero no quiere decir que no tengan necesidades financieras. De hecho, en numerosas ocasiones no tienen más remedio que recurrir a formas de financiación informales como la familia, los amigos, comerciantes locales, etcétera (Calderón 2008).

Al respecto, Chodwhury y Sánchez (2011) plantean que el término refiere a procesos complejos o causas de diferente carácter (económico, educativo, familiar, barreras lingüísticas, etcétera) que privan a ciertas personas el acceso al estilo de vida predominante (económica, social y política) de la sociedad, es decir, va más allá de la pura pobreza y sus consecuencias, respondiendo a una problemática más compleja. De acuerdo con Sainz (2017), además de la pobreza y la situación económica hay otros muchos factores que, si no tan obvios, contribuyen significativamente a la exclusión financiera.

Tabla. 4. Causas de exclusión financiera

Causas	Descripción
Nivel de ingresos	De bajos recursos
Género	Mujeres
Normas culturales	Castas inferiores, minorías étnicas, inmigrantes, etc.
Edad	Personas mayores y jóvenes
Documentos legales	Carencia de documentos de identidad y/o propiedad
Educación	Falta de educación básica y/o financiera
Lugar de residencia	Países pobres, sucursales bancarias muy alejadas
Falta de confianza	Malas experiencias por fraude, cargos indebidos, etc.
Situación económica	Crisis económica mundial

Fuente: Sainz (2017).

Para Allan *et al.* 2013 existen múltiples barreras para la inclusión, las principales:

- a) la falta de comprensión financiera o información entre proveedores de servicios y usuarios;
- b) la discriminación por género y edad existente, que determina una mayor exclusión de mujeres y jóvenes;
- c) los bajos ingresos de la gente pobre y lo errático de sus flujos de efectivo;

- d) la falta de productos adecuados y los procesos de los proveedores formales de servicios financieros, que no se adaptan a las necesidades de los más pobres;
- e) la existencia de distancias geográficas y costes de transacción para las entidades en lugares remotos, así como los costes de transporte y oportunidad para que las personas accedan a las instituciones financieras formales;
- f) las políticas nacionales e internacionales, que impiden la inclusión financiera de las personas más pobres del mundo.

1.3.3 Importancia de la inclusión

El término abarca el acceso universal y continuo de la población al uso de productos y servicios financieros diversificados, adecuados, de calidad, accesibles, disponibles y formales, así como la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir su desarrollo y bienestar (Heimann *et al.* 2009 y Calzada-Rovirosa *et al.* 2015). De acuerdo con Demirguc-Kunt y Klapper (2012), sin la inclusión financiera la población de menores ingresos y las pequeñas y medianas empresas (pymes) quedarían limitadas a subsistir con los ahorros e ingresos restantes de su actividad productiva y no tendrían la opción de inversiones de alto valor tanto social como económico.

En México la inclusión financiera es acceso y uso de servicios financieros formales mediante una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población. En esta definición se destaca el carácter multidimensional, pues señala sus cuatro componentes fundamentales: acceso, uso, protección y defensa al consumidor y educación financiera (CNBV 2016).

Allen *et al.* (2016) sugieren que la inclusión financiera debe estar asociada con la accesibilidad de servicios financieros para los segmentos de la población, regulaciones dinámicas, bajos costos bancarios y un alto grado de competencia; además, se requiere alcanzar el objetivo de una mayor inclusión financiera por medio de estrategias gubernamentales centralizadas en abarcar las herramientas disponibles para incorporar segmentos débiles y desprotegidos económicamente al sistema financiero (De Ollolqui *et al.* 2015). Aunque se encuentra en toda agenda económica de países tanto desarrollados como

emergentes, y se sigue modelos establecidos de inclusión en el marco internacional, es necesario que dichas políticas sean adaptadas adecuadamente a las características de cada país con el fin de conducir y acelerar su desarrollo (Gwalani y Parkhi 2013).

En el caso de México, Chauvet y Jacolin (2017) opinan que se requiere ampliar las capacidades para la población de bajos recursos y el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, así como a los jóvenes. En economías emergentes la influencia positiva de la inclusión, entendida como la distribución de servicios financieros en el desempeño de las empresas es mayor cuando hay menor concentración bancaria. En este sentido, hay una relación directa entre concentración y los límites al crédito (León 2015).

1.3.4 Exclusión e inclusión financieras femeninas

La inclusión financiera constituye un factor importante para el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres; sin embargo, además del nivel de ingresos, en muchos países existe una amplia discriminación hacia los derechos de las mujeres (Sinclair 2001, Calderón 2008, Zubeldia *et al.* 2008, Gutiérrez-Goiria 2009, Zubeldia *et al.* 2012 y Banco Mundial 2014), ocasionando no puedan poseer activos, como tierras o propiedades, y tienen que estar representadas o autorizadas por un hombre para pedir un préstamo, abrir una cuenta o realizar actividades económicas; por lo tanto, su tasa de alfabetización en esos países suele ser baja por la discriminación, lo cual les dificulta la comprensión de ciertos productos y servicios financieros, inhibiendo su demanda.

Para solucionar esta situación son habituales los programas enfocados a las mujeres, los cuales buscan facilitar el acceso de las mujeres a los productos y servicios financieros para ampliar sus posibilidades de desarrollo productivo, personal y familiar. De las experiencias se deduce que, en general, las mujeres suelen cumplir en mayor medida con los pagos periódicos de los préstamos obtenidos. No obstante, existen brechas de género en cuanto a acceso, cobertura y uso de los productos y servicios del sector financiero. En algunos países estos programas generan tensiones familiares y sociales, e incluso los hombres, en ciertos casos, utilizan a sus mujeres para la obtención de préstamos para sí mismos (Azar *et al.* 2017 y Sainz 2017).

En efecto, la Corporación Financiera Internacional (IFC) ha estimado que a nivel mundial existe una brecha de 287,000 millones de dólares para el financiamiento a pequeñas y medianas empresas formales propiedad de mujeres, América Latina como la región con la brecha más grande -85,638 millones- (IFC 2014) y que más del 70 por ciento de las pequeñas y medianas empresas de propiedad femenina de los países en desarrollo tienen un acceso inadecuado a los servicios financieros o no (Goldman Sachs 2014 citado por Azar *et al.* 2018). En cuanto al uso de los servicios financieros en América Latina y el Caribe (ALC), sólo el 49 por ciento de las mujeres tiene cuenta bancaria, el 11 ahorra y el 10 dispone de crédito, valores que para los hombres representan 54, 16 y 13, respectivamente (Banco Mundial 2015). Asimismo, más hombres que mujeres declararon tener una cuenta y ahorran en una institución financiera formal, poseen tarjeta de débito y tarjeta de crédito y usan los pagos electrónicos mediante cuentas bancarias (BID 2014); por tanto, la región tiene el desafío de aumentar la bancarización de las mujeres y diseñar políticas, programas o productos tomando en cuenta sus condiciones, preferencias y restricciones (BID 2015).

Tabla 5. Indicadores de inclusión financiera (población de más de 15 años)

Región	Titularidad de cuenta		Ahorro formal		Crédito formal	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Este de Asia y Pacífico	67	71	36	37	10	12
Europa y Asia Central	47	56	6	10	11	14
OECD (Altos ingresos)	94	94	50	53	16	21
América Latina y Caribe	49	54	11	16	10	13
Oriente Medio	9	19	3	5	4	7
Asia Meridional	37	55	9	16	5	8
África Subsahariana	30	29	13	18	6	7

Fuente: Banco Mundial. Global Findex-Base de datos de inclusión financiera en el mundo (Azar *et al.* 2018).

1.3.5 El financiamiento informal como única alternativa

Con las dificultades de acceso al sistema financiero tradicional, desde hace siglos, los sectores sociales desfavorecidos han optado por alternativas de financiación informal para cubrir las necesidades. Aunque estas prácticas se dan en todos los lugares y grupos de renta, son más habituales en el caso de población de bajos ingresos y en zonas rurales. Sainz (2017) explica que este tipo de financiación hace referencia a todos aquellos agentes económicos o instituciones que operan en los mercados financieros al margen de regulaciones y controles gubernamentales. La financiación informal se ha convertido, en muchas ocasiones, en la única alternativa para aquellas personas excluidas del sistema financiero tradicional, suponiendo una opción limitada e ineficiente en la mayoría de los casos.

Aunque no es posible precisar la magnitud de este sector, pues la mayoría de microempresas que lo forman opera al margen de regulaciones y registros oficiales, su participación en las economías nacionales de los países en desarrollo es muy elevada (Schneider *et al.* 2010). Gran parte del nuevo empleo generado en los años recientes en los países en desarrollo proviene de la economía informal (Ruffer y Knight 2007). Su importancia disminuye según se dan procesos de desarrollo y formalización de la economía, aunque, dado su carácter informal, es difícil cuantificarla. La importancia de este sector no reside únicamente en que sea capaz de generar un elevado porcentaje de empleo, pues contribuye en una proporción significativa al producto interior bruto del país.

1.3.6 Las instituciones financieras informales

El mercado de financiación informal, que trata de suplir carencias y ineficiencias del sector financiero formal, es muy importante en zonas rurales de Asia, África y América Latina. El estudio económico y social de la ONU (1999) distingue cinco tipos de instituciones financieras informales, las cuales con algunas variaciones se mantienen de forma genérica en muchos países de los continentes mencionados:

1. *Familiares y amistades*: normalmente para préstamos de pequeño monto, sin garantía y con condiciones muy flexibles. Hay pocos estudios al respecto y reflejan que existen en todas las economías, con mayor importancia en los hogares pobres. Un

caso macroeconómicamente muy relevante es el de las remesas de emigrantes, a veces donaciones y en otras devolución de ayudas prestadas para preparar el viaje.

2. *Asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCA)*: son más frecuentes en los países en desarrollo. Un grupo de personas con intereses y situación similar aporta periódicamente una cantidad a un fondo recibido alternativamente por cada uno de los miembros (por azar, necesidad o negociación). La recepción del fondo supone una oportunidad para el beneficiario, quien de esta manera puede afrontar algún desembolso importante. Un caso típico es el de los conductores de *ricksaws* en Bangladesh, y supone la manera de adquirir el vehículo de trabajo (un triciclo). Así evitan el alquiler y mejoran de forma significativa su situación. El proceso termina cuando todos los miembros del grupo han adquirido el suyo. Debe resaltarse en este caso la unión de conceptos de ahorro y crédito que supone esta fórmula, pues es una de las claves para la sostenibilidad de estas y otras instituciones. Para Rutherford (2000) el ROSCA es el instrumento financiero intermediario más eficiente y barato para los pobres. Permite emparejar a ahorradores perfectamente con prestatarios y recompensa a ambos en función de sus necesidades.

3. *Prestamistas*: es una de las formas de financiación informal más extendida en países de rentas media y baja. Sus tasas de interés son elevadas y tradicionalmente se les ha considerado un reflejo de su situación de monopolio. Estudios recientes reflejan, no obstante, que pueden responder en parte a sus elevados costes y riesgos. No suelen aceptar depósitos y sus plazos son cortos. En ocasiones suponen un vínculo con el sistema financiero formal, del que obtienen fondos.

4. *Prestamistas contra garantía mueble*: en este caso existe una garantía (joyas o bienes de cierto valor) que disminuye la incertidumbre por el cobro y los costes de transacción, por lo cual el tipo de interés suele ser menor que el de los prestamistas tradicionales.

5. *Otras instituciones*: pequeños bancos autóctonos de carácter informal, cuya función es similar a la de los prestamistas pero con más servicios (depósito, seguro, etcétera). Otro caso es el de los préstamos vinculados a un resultado, como quien adelanta

fondos o un servicio esperando que, en época de cosecha, se le entregue parte de la misma en pago.

1.3.7 Financiaciones informal y formal

Las microfinanzas suponen una posibilidad de proporcionar este servicio de forma más eficiente. Gutiérrez-Goiria (2009) plantea que en este sector se puede incluir iniciativas muy diversas que, desde un origen informal, han logrado superar este marco y avanzan hacia la profesionalización. Por ejemplo, existen casos de bancos tradicionales que descienden en su escala de trabajo para captar nuevos clientes entre la población de menos recursos. Según la autora, las iniciativas de microfinanzas se sitúan un paso por delante de la informalidad, cubriendo necesidades a las que el mercado no había dado respuesta.

Tabla 6. Ventajas que las instituciones microfinancieras pueden aprovechar

Del sector informal	Del sector formal
Préstamos sin necesidad de garantías inmuebles.	Confianza y estabilidad institucional.
Cercanía y conocimiento del cliente física y culturalmente.	Tendencia a la eficiencia y profesionalidad en las operaciones.
Procedimientos sencillos y rápidos.	Disponibilidad de fondos.
Adaptación de montos y plazos a clientes de escasos recursos.	Tipos de interés en general más bajos que el sector informal (muy variable según la institución microfinanciera de que se trate).

Fuente: Gutiérrez-Goiria (2009).

1.4 Las microfinanzas y los actores involucrados

Las microfinanzas y el microcrédito no son actividades nuevas. Por el contrario, desde hace siglos se les practica en muchos países. Sin embargo, para algunos autores su concepción moderna está relacionada con la historia de Muhammad Yunus y el Grameen Bank en Bangladesh, creado en los setenta. El éxito de esta experiencia ha sido un referente primordial para que el microcrédito recibiera reconocimiento oficial, difusión y aplicación en países en desarrollo como instrumento destacado para el combate de la pobreza extrema,

convirtiéndose en un movimiento global. Actualmente las microfinanzas son consideradas “intermediaciones financieras y sociales” (Ledgerwood 1999) y no sólo se encuentran en los países en vías de crecimiento sino en los desarrollados de Europa, América del Norte y Asia.

Sin embargo, explica Bonfil (2009), uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las microfinanzas modernas está relacionado con su conceptualización, la cual depende, en la mayoría de los casos, de esquema, tipo de producto y perspectivas de aplicación. El referente más directo, pues es su iniciador, es Yunus (2006), quien dice que éstas “pueden considerarse una propuesta de desarrollo económico que intenta beneficiar a los hombres y las mujeres de bajos ingresos”, pero dicha concepción resulta muy general, y por esta razón a continuación se presenta otras aproximaciones a su conceptualización.

1.4.1 Microfinanzas solidarias

Ledgerwood (1998) refiere que las microfinanzas involucran la visión de un desarrollo económico y social de las personas de ingresos bajos mediante el suministro de servicios financieros para la generación de actividades económicas, principalmente, incluyendo el autoempleo. Esta provisión, según Rogaly (1999), abarca depósitos, seguros, pagos, transferencias, enseñanza de terminología financiera, préstamos personales y préstamos para microempresas; diseñados para personas de bajos ingresos o excluidas del uso de los productos comerciales de las instituciones financieras convencionales. Para Ananan¹⁵ (2004) “el microfinanciamiento no es caridad, es una manera de extender a las familias de bajos ingresos los mismos derechos y servicios que están abiertos a todos los demás. Es un reconocimiento de que los pobres son la solución y no el problema. Es una manera de potenciar sus ideas, sus energías y su visión. Es una forma de avivar empresas productivas y permitir así que prosperen las comunidades.”

Días Coelho (2004) expresa que su concepción debe de ir más allá, explicada como finanzas solidarias, las cuales se constituyen como formas de democratización del sistema financiero al buscar la adecuación de productos a las necesidades básicas de la población y al fortalecimiento del trabajo social, dando prioridad a los excluidos del sistema bancario

¹⁵ Secretario general de la ONU. “Mensaje de lanzamiento para el Año Internacional del Microcrédito”, noviembre de 2005, Nueva York, Estados Unidos.

tradicional y constituyendo un eslabón de integración y sustentación de una relación más duradera entre economía y sociedad. Ésta será construida con la protección de la ética y la solidaridad para crear las condiciones de un desarrollo humano necesariamente integrado y sustentable. Además, en estas finanzas solidarias el poder de la moneda adquiere una dimensión de medio de pago, como forma de operar un sistema de garantía y crédito y también como reserva de valor, en el caso del ahorro y el seguro.

Bekerman (2005) dice que desarrollo y diversificación resultan de la necesidad de enfrentar las fallas en el mercado financiero porque se intenta combatir la pobreza descubriendo maneras de prestar con tasas más bajas que las de mercado a hogares necesitados y las instituciones además de otorgar créditos promueven el ahorro de sus clientes. Éstas son las de microfinanzas, a diferencia de aquellas que sólo otorgan créditos, las de microcrédito, y, a decir de Conde (2009), su principal diferencia radica en que el microfinanciamiento se refiere a una amplia gama de servicios como ahorro, microcrédito, microseguros, remesas, pago de luz, agua, teléfono, impuestos y otros; forma parte de las finanzas populares y abarca todos los mecanismos e instrumentos que los pobres utilizan como modalidades de servicios financieros, así como el de las instituciones (capacitación, asesoría y asistencia técnica) por no tener acceso a éstos en el sistema formal o ser prácticas tradicionales en su cultura financiera.

Desde la perspectiva de género, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), “es una máquina que ayuda a empoderar a las personas de bajos recursos, especialmente a las mujeres, permitiéndoles administrar sus negocios y tomar decisiones de forma independiente y mejorar su autoestima.” Según Garza (2005), constituyen una vía incluyente de las personas vulnerables, especialmente para las mujeres, pues les permiten ampliar sus oportunidades de vida, influyendo de manera directa en sus posibilidades de crecimiento y empoderamiento. Este último elemento es esencial para reducir la subordinación de ellas, pues les da la posibilidad de mayores opciones de vida y tomar sus decisiones (García *et al.* 2014).

Rodríguez (2010) señala: “...están concebidas como una herramienta de desarrollo desde lo local para afianzar los mercados internos ofreciendo acceso al mercado financiero a una población excluida por el sistema financiero dada su condición de vulnerabilidad y bajos

ingresos, así como la falta de garantías exigidas por las entidades bancarias, con el fin de promover y afianzar el desarrollo de la economía local.” Otros autores señalan que su conceptualización resulta más amplia y surge cuando los actores de esta industria se dan cuenta de que son necesarios servicios financieros distintos de los microcréditos, a disposición para quienes están excluidos del sistema formal (Lacalle 2010), es decir, “son proporcionados de forma sostenible y en condiciones dispares a las del mercado tradicional, dirigidos a la parte más pobre de la población y con un fin manifiestamente social” (Jiménez 2014:216). No son finanzas pequeñas sino otro tipo de proyecto y de finanzas no sometidas a las reglas estandarizadas del sistema bancario (Otero 2004).

1.4.2 Características y rasgos distintivos de las microfinanzas

Concepción, práctica y aplicación de las microfinanzas han evolucionado con ritmos diferentes en todos los países, dependiendo del contexto sociopolítico y el nivel de desarrollo social. Desde sus orígenes se les atribuyó factores bondadosos, promesas o paradigmas, principal razón por la cual se han convertido en un fenómeno de trascendencia global, además de haber sido impulsadas por instituciones y organizaciones públicas y privadas.

Algunos de estos factores son, según Jordán (2004):

- a) La promesa de llegar a los pobres.
- b) La promesa de la sostenibilidad financiera.
- c) El potencial de desarrollar sistemas financieros alternativos.
- d) La contribución de las microfinanzas para fortalecer y expandir los sistemas financieros formales existentes.
- e) El número creciente de historias de éxito.
- f) La disponibilidad de mejorar productos financieros como resultado de la experimentación y la innovación.

A decir de la FAO (2000), existen tres debates en torno a las microfinanzas; 1) la autosostenibilidad financiera de las organizaciones, 2) la orientación selectiva hacia los pobres y 3) la evaluación de los efectos. Sin embargo, para Hidalgo y Zapata [2005] existe

un cuarto debate, el relacionado con el desarrollo y el empoderamiento de las participantes en los programas de las microfinanzas, específicamente el microcrédito.

Como muestra la siguiente tabla, en el área de clientela las finanzas tradicionales suelen desfavorecer (históricamente ha sido así) a las personas de bajos recursos como posibles clientes, pues su mayoría no cumple con requisitos, condiciones y garantías necesarias. Por eso, las microfinanzas resultan una alternativa con distintivos que las hace diferentes a las oficiales, una oferta bancaria para personas de bajos ingresos o desempleadas (casi siempre mujeres) que de otra manera no tendrían acceso a los servicios financieros de manera formal.

Tabla 7. Rasgos distintivos de las microfinanzas

Área	Finanzas Tradicionales	Microfinanzas
Metodología Crediciticia	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en una garantía - Requiere documentación formal - En promedio es poco intensiva en mano de obra - Cancelación de préstamos en cuotas mensuales, trimestrales o anuales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en las características personales. - Escasa o nula documentación - En general requiere muchas horas- hombre por préstamo concedido - Cancelación de préstamos en pequeños pagos semanales ó quincenales.
Cartera de Préstamos	<ul style="list-style-type: none"> - Préstamos por montos variables, aunque algunos pueden ser muy significativos - Con garantías físicas - Cartera diversificada - Atraso de la cartera comparativamente estable 	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera compuesta por montos pequeños - A falta de una garantía física, se emplean técnicas específicas que generan garantías implícitas. - Cartera con baja diversificación - Carteras con atrasos volátiles
Costos Operativos	<ul style="list-style-type: none"> - Relativamente bajos - Gastos operativos variados: personal, infraestructura, servicios, publicidad, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos, cuadruplica en promedio los costos de las finanzas tradicionales - Principalmente gastos de personal
Estructura del Capital y Organización	<ul style="list-style-type: none"> - Accionistas institucionales e individuales con fines de lucro - Institución privada autorizada por el órgano regulador existente - Organización centralizada con sucursales en las ciudades 	<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro - Surgen generalmente por conversión de una ONG - Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil
Fondeo	<ul style="list-style-type: none"> - Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Principalmente subsidios ó préstamos con facilidades; capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos (generalmente de bajo monto)
Clientela	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio - altos 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresarios e individuos de bajos ingresos, firmas familiares; sin documentación formal.

Fuente: Adaptado de Jansson y Wenner (1997) y Rock y Otero (1996) por Delfiner *et al.* (2006).

A decir de Bebczuk (2008), una de las razones del éxito aparente de las microfinancieras radica en su habilidad para seleccionar y monitorear a sus clientes. De las características de las microfinanzas sobresale que sus principales clientes son las mujeres, habiendo programas

sólo para ellas (García y Díaz 2011) y uno de los hechos más evidentes es que han demostrado un mejor manejo de los créditos, una mayor tasa de devolución y una mayor capacidad para ahorrar, aunque las causas son varias y dependen mucho de las características sociales de los países (Ledgerwood 1998); sin embargo, en la mayoría de estos países, si bien la mujer sufre violencia sexual, ella es la referencia de la familia (Galiana 2015).

1.5 Propiedades del microcrédito social

Por su distintivo oficial, la definición es la propuesta presentada en la Conferencia Internacional de la Cumbre del Microcrédito (Microcredit Summit¹⁶) en Washington, D. C. en 1997, donde se le refirió como un “programa de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.” Además, según Nieto (2005), en este acto se dio mayor atención a que los microcréditos fueran destinados principalmente a las mujeres por considerarlas el sector de la sociedad más pobre y vulnerable. En esta misma cumbre, pero de 2002, en Nueva York, se le refirió como “pequeño crédito destinado a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta, [aquellas] que no disponen de las garantías habituales (patrimonio, rentas actuales y futuras, avales) y se sustituyen por medidas de formación, apoyo técnico, préstamos grupales y apoyo de entidades sociales.” (Torre 2012:30).

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID 2007) lo define como un “préstamo de bajo monto, que no está garantizado (sin garantía real), otorgado a trabajadores por cuenta propia y que suelen trabajar en el sector informal de la economía”; para la Organización de las Naciones Unidas (ONU 2005) se trata de “una pequeña cantidad de dinero prestada a un cliente por un banco u otra institución”, mientras que la sugerencia del Parlamento Europeo (2008¹⁷) fue que “el concepto de microcrédito debe ir dirigido a aumentar la inclusión social

¹⁶ Microcredit Summit (1997). Link: <http://www.microcreditsummit.org>.

¹⁷ Parlamento Europeo (2008). *Comisión de industria, investigación y energía para la comisión de asuntos económicos y monetarios sobre una iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo del crecimiento y el empleo*. París.

y promover la creación de empleo y el trabajo por cuenta propia, especialmente entre las mujeres, los jóvenes, las personas sin empleo y las minorías.”

De acuerdo con Lacalle (2002 y 2008), la conceptualización abarca dos visiones: la primera los delimita como una nueva estrategia financiera, relativamente novedosa, en práctica desde finales de los setenta y fundamentalmente durante los ochenta y noventa y de la cual no se cuenta con información estadística suficiente ni en calidad ni en cantidad para medir su impacto en la macroeconomía; la segunda visión los refiere como pequeños financiamientos destinados a personas en grado de pobreza y pobreza extrema mediante una serie de instituciones en su mayoría no reguladas, generando un problema de información asimétrica tanto para quien da el crédito como para quien se encarga de regular la actividad financiera en este segmento.

Muchos son los autores que coinciden al momento de plantear su percepción acerca del microcrédito, por ejemplo:

- “Consiste en la prestación de financiamiento a pequeña escala a los empresarios” (Hollis y Sweetman 1998).
- “Se adapta según la aplicabilidad de los recursos, pero en sí su finalidad es la misma en cualquier lugar, es el acceso a los servicios financieros sin mayor requisito de garantías para las personas de bajos recursos para el desarrollo de actividades productivas” (Pollinger y Outhwaite 2007).
- “El monto no hace al concepto sino que es el destino el que lo hace y que, por ejemplo, un crédito al consumo en una tienda de enseres domésticos de las llamadas populares no es un microcrédito” (Esquivel 2007).
- “Consta de pequeños préstamos con el fin de permitir a los pobres manejar un negocio y el consumo sin problemas” (Mikael Fridell 2008).
- “Son pequeños montos de créditos otorgados a la gente pobre para crear proyectos de autoempleo y generar ingresos, es decir, sólo se presta para iniciar o reforzar una actividad económica (producción, comercialización o servicios)” (Conde 2009).
- Son pequeños créditos otorgados a la gente pobre o muy pobre para crear proyectos de autoempleo (micronegocios o changarros) y generar ingresos (Bonfil 2009).

1.5.1 Objetivos centrales del microcrédito

De todas las definiciones presentadas, destaca que los programas de microcrédito surgidos en los setenta fueron creados persiguiendo el desarrollo económico y social. Se puede decir que los objetivos centrales, según Guachamín y Cárdenas (2007), son seis:

- Inclusión social y financiera.
- Reducción de la pobreza.
- Generación de empleo.
- Incremento del nivel de ingresos.
- Logro del crecimiento económico.
- Promover el desarrollo microempresarial.

En este caso, el enfoque de género en los objetivos del microcrédito tiene como propósito la disminución de la pobreza y la promoción del empoderamiento de las mujeres con mayores índices de marginación mediante el otorgamiento de préstamos para financiar pequeñas actividades productivas. Se considera que estos recursos reforzarán el capital de trabajo y las inversiones necesarias para que los micronegocios se conviertan en actividades sustentables (Robinson 2001 y Karlan y Goldberg 2007).

1.5.2 Tipología base del microcrédito

Según Yunus, es necesario que organizaciones e instituciones del sector microfinanciero traten de aplicar la siguiente clasificación tipológica del microcrédito para que favorezca y con eso se asegure lograr los propósitos del programa.

- Microcrédito tradicional informal: prestamistas, casas de empeño, préstamos de amigos y parientes, crédito al consumo en el mercado informal, etcétera.
- Microcrédito basado en los grupos informales tradicionales.
- Microcrédito con base en actividades mediante bancos convencionales o especializados: crédito agrícola, ganadero, pesquero, para artesanías...
- Crédito rural concedido por bancos especializados.
- Microcrédito cooperativo: asociaciones de ahorro y crédito, cajas de ahorro...

- Microcrédito de consumo.
- Microcrédito basado en colaboraciones entre bancos y ONG.
- Grameen-credit: microcrédito tipo Grameen.
- De otras ONG.
- Otros tipos sin garantía de organizaciones diferentes a ONG.

Fuente: Grameen Bank (2008).

1.5.3 Las cuatro características fundamentales

Aunque es complicado un análisis contundente de todo lo referente al microcrédito dado que abarca una gran cantidad de tipos de instituciones, desde prestamistas locales hasta bancos nacionales, se ha identificado que poseen características que los diferencian de servicios similares en el mercado financiero. El Coneval (2009:5-6) sugiere que entre todas sus características cuatro son clave:

1. *Tamaño*: los préstamos son “micro” o de tamaño muy reducido. Según la FAO (2000), los rasgos característicos son:

- Son préstamos de pequeño tamaño
- Garantía nula o pequeña
- Se ofrece servicios no crediticios
- Pago periódico de los préstamos
- Responsabilidad colectiva del grupo
- Financiado por donantes

2. *Focalización de los usuarios*: los microcréditos son otorgados a microempresarios y hogares de bajos ingresos; es decir, a los propietarios/operadores de las microempresas y sus trabajadores. En este contexto el término “microempresa” es definido de manera amplia. Esto es, se utiliza el término para referirse a actividades económicas independientes que van desde vender algún producto básico —y sin valor agregado— en las calles, como frutas y verduras, hasta ser propietario de un pequeño taller o una tienda y ser responsable de un número reducido de empleados, pasando por cualquiera intermedia. Los propietarios de estas

microempresas por lo general poseen pocos documentos que les permitan demostrar sus ingresos e historial crediticio y, generalmente, no tienen acceso a las instituciones financieras formales para solicitar créditos. Si no fuera por la existencia de instituciones que otorgan microcréditos, los microempresarios no tendrían, en general, acceso a préstamos.

Para la FAO (2000) la lista queda así:

- Pobres
- Predominantemente mujeres
- Bajos niveles de educación
- Lejanía geográfica
- Pocos activos
- Ocupaciones relacionadas con la agricultura

3. *Utilización de los fondos*: los préstamos son usados para generar ingresos, desarrollar las microempresas y realizar mejoras en la comunidad mediante inversiones en salud, educación, etcétera.

4. *Términos y condiciones*: los términos para los préstamos de microcrédito son flexibles, fáciles de entender y adaptados a las condiciones locales de la comunidad.

1.5.4 Los cinco grupos principales de su clasificación

Según objetivos, características y metodologías de los programas exitosos en regiones del mundo, Lacalle (2010) clasifica a los microcréditos en cinco grupos:

1. Microcréditos contra la pobreza extrema (personas que viven con menos de un dólar al día).
2. Microcréditos para el desarrollo (pobres pero con necesidades básicas cubiertas).
3. Microcréditos para la inclusión (excluidos y marginados, no necesariamente pobres).
4. Microcréditos para emprender (personas con una idea de microactividad económica y que ya reciben ingresos, o por trabajo o subsidio. Normalmente actividad económica secundaria e informal).

5. Microcréditos para el empleo (emprendedores que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

1.5.5 Metodologías

Para ilustrar el funcionamiento y las características de las principales metodologías se considera la tabla propuesta por Torre *et al.* (2012).

Tabla 8. Principales metodologías del microcrédito

METODOLOGÍAS DE MICROCRÉDITO				
GRUPOS SOLIDARIOS	PRÉSTAMOS INDIVIDUALES	UNIONES DE CRÉDITO	BANCOS COMUNALES	FONDOS ROTATORIOS
<ul style="list-style-type: none"> → Grupo de entre 5 y 8 individuos. → Garantía mutua. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica. → Reduce los costes medios. → Opera de forma descentralizada. → Se ajusta a las necesidades de los clientes y tiene en cuenta sus preferencias. → Formado principalmente por mujeres. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Individual. → Garantía individual. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica. → Se adapta a la capacidad de pago y a las características del cliente. → El monto de estos créditos es mayor que el del resto. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Grupo. → Garantías muy reducidas. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → No requisito, cubren cualquier necesidad de los miembros. → No se proporciona capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Grupo de entre 30 y 50 personas. → Garantía mutua. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica. → Proporcionan servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros. → Se ajusta a las necesidades de los clientes y tiene en cuenta sus preferencias. → La mayoría de los miembros son mujeres. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Tienen su origen en las ROSCAS. → Los fondos no siempre se adaptan a las necesidades del cliente, ya que cada miembro debe esperar su turno. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido

Fuente: Torre-Olmo, Sainz, San Filippo y López (2012).

El microcrédito es un préstamo de pequeña cantidad, sin o con tasas de interés razonables, creado como herramienta para luchar contra la pobreza, pero con los años ha evolucionado, favoreciendo no sólo a personas de extrema pobreza o bajos recursos sino a individuos con dificultad de acceso al sistema financiero, en riesgo de exclusión o situación de vulnerabilidad y que carecen de garantías (con especial atención al sector femenino). Se le otorga principalmente en los países en vías de desarrollo, posibilitando así el acceso al sistema financiero y adquirir capital para financiar un proyecto laboral, ya sea una pequeña

empresa o unidades productivas rentables y sostenibles, con el fin de mejorar o superar la condición de vida.

1.6 Instituciones microfinancieras: definición, clasificación y características

Las IMF son “toda organización -unión de crédito, banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres” (CGAP 2003) o “a las capas más desfavorecidas de la sociedad con el objetivo de reducir la exclusión financiera e incrementar el bienestar de millones de personas pobres en todo el mundo” (Lacalle 2010:24).

Conde (2009:17) refiere: “...son instituciones creadas para la prestación de servicios microfinancieros, se distinguen del resto de las instituciones que integran la banca social por trabajar con la metodología de grupos solidarios o de bancos comunitarios en los que no se requiere garantía física para tener acceso a los créditos y se basan en el aval social de los integrantes del grupo.”

Argandoña *et al.* (2009:10) expresan que estos actores pueden intervenir con ánimo de lucro o como entidades no lucrativas tratando de alcanzar la cobertura de sus gastos financieros y operativos y quizá obtener beneficios, aunque no los distribuyan entre sus propietarios o como entidades benéficas que reciben una parte relevante de sus ingresos de donantes públicos o privados y no se proponen alcanzar la autosuficiencia financiera.

En la actualidad existen miles de instituciones microfinancieras alrededor del mundo, pero resulta difícil evaluar sus datos reales, pues hay muchos aspectos aún no claros (características, metodologías, enfoques, legalidad, regularización, etcétera) Se puede clasificar las IMF de muchas formas y su grado de diferencia dependerá del tipo de actividad, su grado de formalidad o estatus jurídico en cada país o región. Ledgerwood (1999) propone tres grupos:

1. Instituciones formales: bancos de desarrollo públicos y privados, cajas de ahorro y postales, bancos comerciales, intermediarios financieros no bancarios, sujetas no solamente a leyes y regulaciones generales sino a supervisión y regulaciones bancarias específicas.

2. *Instituciones semiformales*: cooperativas de crédito y de propósito múltiple, ONG, grupos de autoayuda, como entidades registradas sujetas a todas las leyes relevantes, incluyendo la comercial.

3. *Instituciones informales*: prestamistas individuales, comerciantes, la mayoría de grupos de autoayuda, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCA, etcétera), familiares y amigos; no están sujetas a regulación y supervisión bancarias.

Esta clasificación ayuda a agrupar una gama de instituciones y organizaciones públicas y privadas que prestan servicios microfinancieros. Los actores del primer y el segundo grupos son los más sobresalientes, según el MIX Market (citado en Lacalle 2010:24-25):

4. *Organizaciones no gubernamentales* (ONG) y otras sin fines de lucro especializadas en programas de microcréditos. En este grupo existen muy distintos tipos de instituciones, bien sea por su filosofía, cantidad y origen de los fondos o forma de gestión.

5. *Instituciones financieras*, dentro de las que a su vez se puede distinguir entre:

- a) *Reguladas* (o también graduadas).
- b) *Las cooperativas de ahorro y crédito*, incluidas mutualidades, redes postales, cajas de ahorro, etcétera.
- c) *Los bancos comerciales*.
- d) *Las filiales de un banco comercial*.

De acuerdo con Lacalle (2001), sus principales características son:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">1) <i>Enfoque en los pobres</i>.2) <i>Conocimiento del mercado que atienden</i>.<ul style="list-style-type: none">a) No se requiere garantías colaterales.b) Las transacciones son de la forma más simple posible.c) Las oficinas comerciales están ubicadas cerca de las localidades donde los prestatarios viven o desarrollan sus actividades.d) Dado que el capital inicial para la puesta en funcionamiento de una nueva microempresa no suele ser muy elevado, la reducida cuantía de los préstamos está adaptada a las necesidades de este sector.e) Los procedimientos para estudiar y aprobar un nuevo crédito son ágiles y flexibles.3) <i>Evaluación del riesgo</i>.4) <i>Reducción de los costos</i>.5) <i>Autosuficiencia financiera</i>.<ul style="list-style-type: none">a) La utilización de procedimientos de solicitud muy sencillos. Generalmente, estas solicitudes no ocupan más de una página. |
|--|

- b) La descentralización de la toma de decisiones por cualquier nueva operación de crédito a nivel de las oficinas locales.
 - c) El uso de aquellas metodologías para delegar la toma de decisiones y la puesta en marcha de las actividades en manos de los clientes (grupos solidarios).
 - d) El empleo de sistemas informáticos adecuados para manejar grandes volúmenes de información y transacciones.
 - e) La utilización de criterios de elegibilidad para la aprobación de nuevas operaciones “fácilmente verificables”.
- 6) *Importancia del ahorro.*
- a) Deben ser un instrumento de ahorro voluntario y con libre e inmediato acceso a los recursos ahorrados.
 - b) No se puede limitarlos a aquellos que demanden servicios de préstamo.
 - c) Deben ofrecer seguridad y una devolución real positiva.
- 7) *Dirigidos especialmente a las mujeres.*

Fuente: Lacalle (2001:127-131).

De acuerdo con Jansson (2001), el éxito de las IMF ha propiciado dos acontecimientos importantes. El primero fue que el sistema financiero tradicional se diera cuenta de las ganancias potenciales al atender a la población solicitante de microcréditos, lo cual propició empezaran a atender a este segmento del mercado. El segundo fue el surgimiento de IMF profesionales especializadas en microcréditos.

Capítulo II. La relación entre pobreza, género y microfinanzas

2.1 Pobreza, género y microfinanzas

2.1.1 Pobreza multidimensional

Considerando que el enfoque convencional del microcrédito prioriza el hacer frente a la pobreza mediante programas dirigidos a los sectores más vulnerables de la sociedad, resulta fundamental tratar el concepto. Sin embargo, definir un término siempre es de gran complejidad, aun si es así frecuentemente en los campos de estudio de las disciplinas, pues induce a que su conceptualización sea vista desde numerosas perspectivas. Por eso, en este apartado se presenta una aproximación conceptual, ya sea desde definiciones oficiales o las más utilizadas por los estudiosos del tema. Las nociones recientes acerca de la pobreza se han expandido más allá de las consideraciones comunes de la supervivencia material o física, y se ha incorporado a los conceptos de exclusión, privación de poder e invisibilidad de las mujeres en el desarrollo, entre otros. La concepción de pobreza lleva implícito un enfoque multicausal, multidimensional o multifacético. De acuerdo con el Banco Mundial, es una problemática que aqueja a la mayor parte de la población mundial, situación originada no sólo por un nivel insuficiente de ingresos sino por la falta de formación, salud y nutrición. Por su situación, los pobres son mayormente vulnerables a las enfermedades, la violencia y los desastres naturales, y carecen de oportunidades que incidan en su mejora social y económica.

Por su parte, el Coneval considera su definición con base en las condiciones de vida de la población en tres espacios: el del *bienestar económico*, el de los *derechos sociales* y el del *contexto territorial*. En la Ley General de Desarrollo Social explica que la concepción de pobreza es multidimensional y tiene factores sociales, además de los económicos, es decir, una persona está en situación de pobreza cuando sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y los servicios para satisfacer sus necesidades y presenta carencia en al menos uno de los siguientes seis indicadores: acceso a los servicios de salud, rezago educativo, acceso a la seguridad social, calidad y espacios a la vivienda, servicios básicos y acceso a la alimentación.

Amartya Sen (2000), Premio Nobel en Ciencias Económicas en 1998, basa su definición en la falta de capacidades (necesidades) y libertades individuales, es decir, se refiere a las condiciones posibles y no a los bienes y el dinero acumulado. Una persona es pobre si carece de los recursos o “las libertades fundamentales” para ser capaz de realizar un mínimo de actividades que le permitan alcanzar ciertas condiciones, lo cual depende del ámbito cultural, los bienes y los servicios disponibles. Desde esta perspectiva, la pobreza es la privación de capacidades básicas y no meramente falta de ingresos, criterio habitual con el que se le ha identificado.

Arriagada (2004) sostiene que la interpretación suele ser compleja, relacional y multidimensional, pues causas y características difieren de un país a otro; por lo tanto, su significado dependerá “de factores culturales adscritos como los relativos al género, raza y etnia, así como del contexto económico, social e histórico.” En una especie de consenso, dice la autora, la concepción de pobreza debe ser elaborada y medida en función de carencias, privación o necesidades básicas insatisfechas y oportunidades esenciales a que tienen derecho hombres y mujeres, las cuales están relacionadas con el acceso limitado, desigual, o la restricción total a los recursos productivos de un limitado ingreso y consumo, de la escasa o nulas oportunidades en la participación en instituciones sociales, políticas y laborales que les permitan pequeños logros como, por ejemplo, en la ingesta de alimentos, el nivel de ingresos, el acceso a los servicios de salud, educación y vivienda y en el uso y control de recursos naturales.

Arriagada (2013) agrega que el concepto de pobreza en términos históricos no es nuevo, sino relativamente la idea de que el Estado (así como los organismos internacionales y los no gubernamentales) deben intervenir de manera continuada y sistemática para mejorar la situación de la población en pobreza y extrema pobreza; incluso se debe reconocer que las causas y la situación son diferentes para mujeres y hombres y por tanto se requiere políticas y programas específicos por género.

Lacalle (2010:29) plantea que es fundamental darse cuenta de que la pobreza es un concepto relativo en términos espaciales y temporales y depende de las circunstancias de cada país, región y del momento histórico. Precisamente por estos motivos, en todos los estudios su

conceptualización es muy importante porque si no existe un único enfoque para definirla tampoco existirá a la hora de su medición.

Tabla 9. Conceptos y dimensiones relacionados con la pobreza

Conceptos	Dimensiones
Marginalidad	<ul style="list-style-type: none"> • Contextos geográfico y ecológico. • Marginalidades económica, laboral y educativa. • Ejército de reserva.
Vulnerabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Inseguridad y riesgos frente a las crisis. • Incapacidad de respuesta. • Inhabilidad adaptativa. • Grupos objetivos y sus activos.
Desigualdad	<ul style="list-style-type: none"> • Dotación de recursos desiguales. • Justicia y equidad. • Reglas y normas de distribución de los recursos.
Exclusión	<ul style="list-style-type: none"> • Quiebre de vínculos sociales, comunitarios e individuales con el sistema. • Énfasis en los procesos y su multicausalidad. • Dimensión relacional. • Institucionalidad.
Discriminación de género, etnia y raza	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanismos implícitos o explícitos de discriminación por sexo/etnia. • Atribución cultural de la desigualdad de género/etnia. • Asignación de recursos diferenciales. • Construcción cultural que justifica la discriminación. • División discriminatoria del trabajo doméstico social y comunitario.

Fuente: Irma Arriagada (2013).

Se identifica a la pobreza humana como un fenómeno con causas estructurales, enfoques multicausal y multidimensional, en los cuales la mayoría de los aspectos de la pobreza quizá tengan su origen en las desigualdades entre hombres y mujeres, y se le vincula con conceptos como vulnerabilidad, exclusión o marginalidad, a los cuales se les considera derivaciones o consecuencias de la primera. Según los estudios presentados, las mujeres sufren mayores desigualdades, ocasionando sea el sector más pobre de la sociedad.

Para hacer frente a estas problemáticas, diversas han sido políticas, programas y proyectos de desarrollo en las décadas recientes, en el ámbito mundial, como estrategias para impulsar el crecimiento general de las sociedades y erradicar tanto la pobreza como sus derivaciones. Sin embargo, para Arriagada (2006) ese crecimiento es una “condición necesaria pero insuficiente para reducir la pobreza, la desigualdad y la exclusión social [...]”.

Para combatir la pobreza y lograr el tan deseado desarrollo se necesita políticas (sociales y económicas) que se complementen y creen objetivos específicos individuales y generales para hacer cambios en los niveles.

2.1.2 Enfoque de género

Cada nación, cada sociedad y cada persona tienen una concepción particular de género, dependiendo de su noción del mundo, su historia y sus tradiciones. Por tanto, todo juicio de género se fusionará con las otras visiones que conformen tanto las identidades culturales como las de cada persona, los valores imperantes de la época y las motivaciones para una acción en su momento.

Entonces, el concepto de género se refiere a:

- Según la Organización Mundial de la Salud (OMS): los conceptos sociales de las funciones, comportamientos, actividades y atributos que cada sociedad considera apropiados para hombres y mujeres. Funciones y comportamientos pueden generar desigualdades de género, es decir, diferencias entre sexos que favorecen sistemáticamente a uno de los dos. A su vez, esas desigualdades pueden crear inequidades respecto a su estado de salud o su acceso a la atención sanitaria.
- Al respecto, la ONU Mujeres¹⁸ plantea que género se refiere a las diferencias de roles, atributos, comportamientos, actividades, oportunidades, interacciones sociales y relaciones construidas por la sociedad de una determinada época y consideradas apropiadas para hombres y mujeres. El género determina qué se espera, qué se permite y qué se valora en una mujer o un hombre en un contexto determinado. Estos atributos, oportunidades y relaciones son construidos socialmente y aprendidos por medio del proceso de socialización. Son específicas al contexto/época y cambiantes.
- La ONU Mujeres dice que en la mayoría de las sociedades hay diferencias y desigualdades entre mujeres y hombres en cuanto a roles, responsabilidades asignadas, actividades, acceso y control de los recursos así como oportunidad de decidir. El género es parte de un contexto sociocultural más amplio, como otros

¹⁸ Entidad de la ONU para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de la Mujer (ONU Mujeres). En: <https://trainingcentre.unwomen.org>.

criterios importantes de análisis sociocultural, incluidos clase, raza, nivel de pobreza, grupo étnico, orientación sexual, edad, etcétera.

- Unicef-Conmujer (1998) expresa que es un: conjunto de características sociales, culturales, políticas, psicológicas, jurídicas y económicas, asignadas según el momento histórico, a las personas en forma diferenciada de acuerdo con el sexo. Se construye el género con base en la diferencia anatómica del orden sexual, no es sinónimo de mujer; hace referencia a lo socialmente construido, diferencias y desigualdades, por razones sociales y culturales en los roles sociales (reproductivo, productivo y de gestión comunitaria), así como responsabilidades, conocimiento o prioridad en uso, control, aprovechamiento y beneficio de los recursos¹⁹.

En conclusión, el término enfoque de género alude a diferencias, características y asignación de roles entre mujeres y hombres, construcciones sociales consideradas apropiadas. Su concepción abarca todos los aspectos de la vida, por lo cual se le ha utilizado como herramienta para interpretar la realidad entre mujeres y varones de cada sociedad, en donde no sólo se toma en cuenta la sexualidad sino también otros aspectos como organización social, división social del trabajo, sistema de parentesco, división del mundo en público y privado y el desarrollo.

2.1.3 Feminización de la pobreza: desigualdades de género

La pobreza y sus dimensiones afectan de manera diferente a las personas. Esto podría explicar por qué “las mujeres sufren de pobreza más grave que los hombres; y la pobreza femenina registra una tendencia más marcada al aumento, en gran parte debido a que cada vez hay más hogares con jefatura femenina. A este conjunto de fenómenos se lo llama *feminización de la pobreza*” (Cepal 2004).

En el Informe sobre el Desarrollo Humano de 1995 el PNUD²⁰ reportó que aproximadamente el 70 por ciento de la población mundial en situación de pobreza son mujeres y según la base

¹⁹ Equivalencia Parlamentaria, Glosario, Año1, Número 2, CIMAC, México, agosto-septiembre 2006, p. 49. Véase Paso a Paso, Guía metodológica para aplicar el enfoque de género a proyectos, Unicef-Conmujer, México, 1998.

²⁰ Por sus siglas en inglés: United Nations, Development Programme/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

de datos estadísticos de género del Banco Mundial²¹ la tasa de desempleo es más alta entre ellas que entre los hombres en prácticamente todos los países. “La mayoría de ellas recibe menores ingresos y son quienes forman los sectores informales no organizados de la mayoría de las economías.” (Cheston y Kuhn 2002, citados por Gutiérrez 2012:135); incluso, en determinadas estructuras sociales el sector femenino está totalmente apartado de los circuitos económicos formales e informales.

En el caso de América Latina la Cepal reportó que en 2002 alrededor de la mitad de las mujeres mayores de 15 años de edad no tenía ingresos propios y que sólo el 20 por ciento de los hombres se encontraba en tal situación. Para México, el porcentaje de la población femenina en hogares pobres en zona urbana fue de 32.7 y en la zona rural de 51.1; de éstos, los porcentajes en ambas zonas del sector masculino fue de 31.6 y para el femenino 51.1.

Con la inferencia de que algunos aspectos de la pobreza quizá tengan sus orígenes en las desigualdades entre mujeres y hombres, Moghadam (1996) y Chant (1997)²² exponen que el riesgo de empobrecimiento de ellas se centra en tres aspectos:

1. Estar en desventaja respecto a los derechos y las capacidades.
2. Tener un peso mayor de trabajo y menores retribuciones.
3. Enfrentar restricciones tanto respecto a la movilidad ascendente como a la geográfica, debido a barreras culturales, legales y del mercado del trabajo.

Un planteamiento alternativo en relación con el tema traza que la discusión acerca de la pobreza no sólo debe basarse en conocer el porcentaje de mujeres pobres sino en cómo ésta genera mayores vulnerabilidades y exclusiones entre ellas y sus familias (Tegegn 2000).

Estos datos estadísticos han sido fundamentales para instar a que las mujeres sean destinatarias prioritarias para un mayor acceso a los programas de servicios financieros, pues se confirma que el sector femenino tiene mayores desventajas en comparación con el hombre, es decir, sufren doble discriminación (por el hecho de ser pobre y ser mujer). Y cuando ellas no son más pobres económicamente que los hombres, debido a la débil base de sus derechos,

²¹ Web del Banco Mundial: <http://www.worldbank.org>.

²² Citados por la FAO (2003:30-31) en *Guía para la microfinanza sensible a los asuntos de género*. Link: <http://www.fao.org/docrep/012/ak208s/ak208s00.pdf>.

siguen enfrentándose a muchas variantes de exclusión, desigualdad, vulnerabilidad, discriminación o marginalidad [Tabla 1 de Arriagada (2013)], entre otros, y si a eso se añade la situación de pobreza económica sus opciones de desarrollo y crecimiento resultan prácticamente nulas.

2.1.4 Pobreza y microfinanzas

Aunque el crédito no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, se reconoce que permite a los pobres adquirir un activo inicial e, incorporado a su capital humano y productivo, lo utilicen de manera más rentable. Los pobres pueden emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos. En grados diferentes y en cada país hay quienes padecen exclusiones social y financiera. El campo de las microfinanzas es de tan amplio espectro como las finanzas mismas. Entonces es posible pensar el microcrédito como un instrumento, no el único, una herramienta de lucha contra la pobreza, susceptible de ser utilizado desde perspectivas que conducirán, lógicamente, a distintos resultados según sea la perspectiva que se elija.

Según Lacalle *et al.* (2010) cinco grupos de microcréditos abarcan todos los ámbitos de actuación en los que se han desarrollado con mejor o peor fortuna. Cada uno implica una metodología particular, esto es, una estrategia operativa y de gestión para cada grupo:

1. Microcréditos contra la pobreza extrema (quienes viven con menos de un dólar al día).
2. Microcréditos para el desarrollo (pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas).
3. Microcréditos para la inclusión (excluidos y marginados, no necesariamente pobres).
4. Microcréditos para emprender (personas con una idea de microactividad económica y actualmente recibiendo ingresos, o por trabajo o subsidio).
5. Microcréditos para el empleo (emprendedores que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

Los sectores sociales excluidos de los servicios bancarios ofrecidos por las entidades comerciales tradicionales cuentan con las características particulares que presenta el sector de la población de bajos ingresos, algunas de éstas son: a) no pueden ofrecer garantías aceptables, b) presentan un alto riesgo crediticio o el monto de los créditos requeridos es demasiado pequeño para las instituciones que aspiran a ser rentables; por lo tanto, se debe poner énfasis en aquellas innovaciones tecnológicas que permiten recabar y usar esa información para introducir incentivos de cumplimiento en los contratos de préstamo y hallar las maneras de hacerlos más apropiados a las características de los usuarios meta, de forma que el diseño de servicios y programas microfinancieros responda adecuadamente a las necesidades reales de estos demandantes, generalmente alejados de la economía formal, de los mercados de trabajo registrados y ensimismados en la informalidad.

2.2 Enfoques teóricos en la práctica de las microfinanzas

Como las entidades microfinancieras tienen un doble objetivo, social y financiero, además de diferentes formas de acercarse a estos programas y el que se haya tomado en cuenta al microcrédito como una estrategia de inclusión y combate a la pobreza en los contextos nacional e internacional, modificando incluso las políticas públicas mundiales, han determinado conceptualmente que las microfinanzas se fundamenten en enfoques específicos. Las instituciones han optado por una visión particular para decidir los fundamentos y la orientación de un diseño como entidad microfinanciera, ajustando objetivos, características y metodología, ya sea para definir la población destinataria, las prioridades de los servicios disponibles o las provisiones adicionales a ofrecer.

De éstos, se puede distinguir en teoría y práctica tres enfoques predominantes en el mercado microfinanciero que contraponen la fortaleza institucional y la sostenibilidad de la iniciativa a la priorización de la lucha contra la pobreza; el primero, conocido como modelo *minimalista* o “institucionalista”, tiene como finalidad central la “autosostenibilidad financiera”, mientras el segundo es de intermediación “social”, *maximalista* o “desarrollista”, orientado principalmente al “alivio de la pobreza”, distinguiéndose “en la teoría y la práctica dos posicionamientos principales que, desde diferentes aproximaciones, contraponen la fortaleza institucional y la sostenibilidad de la iniciativa frente a la priorización de la lucha

contra la pobreza.” (Gutiérrez 2009:26). Un tercer enfoque, denominado “integral”, considera que las actividades microfinancieras son multidimensionales.

2.2.1 Enfoque minimalista: prioridad a la actividad financiera

La Escuela de Ohio²³, fundada en 1973 en la Universidad del mismo nombre, estuvo liderada por un grupo de economistas que tras múltiples estudios postularon principios del microcrédito y la actividad microfinanciera, proporcionando “el apoyo intelectual a las actuaciones liberalizadoras del Banco Mundial frente a las estructuras de intervención estatal en países en desarrollo en los años 80” (Gutiérrez, 1996: 179), definiendo gran parte de los fundamentos que el Banco Mundial reconoció y adoptó para reestructurarse. Según Hulme y Mosley (1996), sobresalen:

1. El crédito juega un papel facilitador y no conductor en el proceso de desarrollo económico, y en consecuencia los servicios financieros servirían para atender necesidades existentes y no adelantarse a la demanda; el crédito no crea un mercado inexistente, no construye el camino a la comercialización del producto o la tecnología, no convierte en empresario a quien no tiene capacidades y no realiza imposibles por falta de tecnología (González-Vega 2001:4).
2. La falta de créditos formales no es el problema más acuciante que afrontan los pobres (Adams y Von Pischke 1992:1468) sino la eficacia de los proveedores informales de microcrédito en países en desarrollo que pretenden atender las necesidades de financiación, en particular la insistencia en que sus costes tienen más posibilidades de ser menores y sus prácticas más flexibles que las de las instituciones financieras de desarrollo puestas en marcha para sustituirlos.
3. La importancia de la movilización de ahorros como disciplina financiera para las instituciones de préstamo y un medio de permitir a dichas instituciones un mejor conocimiento del mercado.
4. Oposición a la idea de destinar préstamos a sectores específicos, tipos de actividades o grupos socioeconómicos.

²³ Designación recibida en honor a que los economistas que lideraron una serie de estudios y propuestas pertenecieron a la Universidad ubicada en Ohio. Sus integrantes más conocidos son: Dale Adams, Fritz Bouman, Carlos Cuevas, Gordon Donald, Claudio González-Vega y J. D. von Pischke (Hulme y Mosley 1996:2).

5. Hostilidad al subsidio de cualquier tipo a las instituciones proveedoras de microcrédito; las estrategias de tipos de interés subsidiados distorsionan las decisiones de las entidades financieras (Adams y Von Pischke 1992:1465-1466).
6. No es fundamental el impacto en la pobreza de las entidades de microcrédito. En este sentido lo importante es que los tipos de interés subsidiados son capturados por los ricos más que los pobres.
7. La asistencia técnica y la formación que acompañan al crédito han sido muchas veces inefectivas (Adams y Von Pischke 1992:1466).

Estos fundamentos fueron de gran importancia para que instituciones microfinancieras optaran por limitarse a brindar servicios financieros sustentables, teniendo como objetivos los sectores de la sociedad desatendidos por el mercado financiero pero no necesariamente a los más pobres, y “sólo referirse a la esfera social de su clientela de manera indirecta.” (Mballa 2017:113). La sustentabilidad financiera resulta clave en este enfoque porque asegura no sólo la continuidad del servicio sino una ampliación del producto para nuevos clientes en el futuro, afirmando que la capacitación, la asistencia y otros servicios no financieros sólo aumentan los costos de las instituciones, incrementan la labor administrativa, encarecen los pagos de interés y los beneficios resultan mínimos tanto para para la institución como para el beneficiario. La teoría en cuestión considera a las microfinanzas como una herramienta de crecimiento del emprendedor con bajos recursos económicos a la vez que se logra una consolidación del mercado crediticio, y se encuentra representada por entidades como el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP), la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y Acción International.

2.2.2 Enfoque maximalista: combate a la pobreza

Éste prioriza el deber de llegar a los grupos más desfavorecidos de la sociedad (como es el caso del sector femenino) y su principal exponente es el modelo del Grameen Bank²⁴, el cual,

²⁴ Considerando las aportaciones de Yunus y su Grameen Bank acerca de los principios del microcrédito y su influencia mundial, Begoña Gutiérrez (2006) propone el nombre de “Escuela del Gramen Bank” para concederle un título equiparable a la denominada Escuela de Ohio, detalle que, según la autora, resulta justo al momento de comparar los enfoques teóricos de ambas escuelas en relación con el tema de las microfinanzas.

como ya se ha mencionado, tuvo sus orígenes en la primera mitad de los setenta en Bangladesh, con el emprendimiento del economista Muhammad Yunus y formalizado en 1983 con la fundación del Grameen Bank, una de las primeras instituciones que operó el microcrédito como herramienta para el alivio de la pobreza, con la finalidad de llegar a las personas más pobres, pues se considera que “el crédito es más que un negocio, el crédito es un derecho humano, igual que los alimentos” (Yunus 2008). Con esta propuesta las actividades microfinancieras fueron percibidas como una estrategia favorable para el “mejoramiento de las condiciones sociales de los beneficiarios (salud, educación, participación social, alimentación, vivienda, etcétera).” (Mballa 2017:114). Aunque estas empresas “pueden resultar sostenibles, no necesariamente desde un inicio, dadas las especiales circunstancias de las personas destinatarias” (Gutiérrez 2009:27).

Este enfoque establece, en la mayoría de los casos, una garantía basada en la confianza; insta a que los servicios microfinancieros, principalmente los programas de microcrédito, dirijan su objetivo a un impacto social directo; cree en la capacidad y potencial de las personas, por lo cual combina servicios de microcrédito con actividades complementarias que sirven de apoyo a otras necesidades sociales de los beneficiarios (educación en salud, asistencia técnica microempresarial, capacitación y educación financiera, etcétera), algo así como una “combinación coordinada de servicios de microfinanzas y otros de desarrollo para mejorar microempresas, ingresos y bienes, salud, nutrición, planificación familiar, la educación de sus niños, redes de apoyo social” (Cairó y Gómez 2015:37-38) y empoderamiento de género, entre otros. La teoría maximalista “predomina en América Latina, África y Asia, específicamente en los países en vías de desarrollo (Mballa 2017), en donde los resultados no son evaluados con base en su rentabilidad sino en función de su eficacia en atender a los sectores más desfavorecidos (Christen 2001). Además, fue propuesto como uno de los principales instrumentos de los Objetivos del Milenio para el Desarrollo.

Tabla 10. Resumen comparativo de los enfoques maximalista y minimalista

Características	Alivio a la pobreza - Banca Grameen -Acción Internacional	Enfoque minimalista CGAP, USAID, Acción Internacional, Universidad del Estado de Ohio
<i>Impulsadores de la iniciativa del modelo microfinanciero</i>	ONG, académicos y la organización social, cooperativas	Bancas multilaterales y comerciales y el Estado
<i>Instituciones dominantes del modelo de microfinanzas</i>	La población y el Estado	La banca comercial y el Estado
<i>Administradores de la banca de microfinanzas</i>	Asociación de prestatarios mediante junta	Banca comercial regulada por el Estado
<i>Forma de apropiación del modelo</i>	<i>Upscalling</i>	<i>Downscalling</i>
<i>Papel del Estado</i>	Socio no dominante	Regulador
<i>Esquema de funcionamiento</i>	Dinámica solidaria y de cooperación	Banca convencional
<i>Objetivo explícito</i>	Oportunidades para la población más pobre	Bancarización de la población menos pobre
<i>Objetivo implícito</i>	Generar autosostenibilidad de la economía doméstica	Profundización y expansión del sector financiero
<i>Visión de las microfinanzas</i>	Inclusión social	Especialización financiera
<i>Contribución de las microfinanzas al mundo</i>	Desarrollo social	Crecimiento económico
<i>Característica básica del enfoque de microcrédito</i>	La confianza	La garantía mínima
<i>Población objetivo original</i>	Sector rural-mujeres	Microempresas
<i>Población objetivo actual</i>	Rural-diversa	MIPyME
<i>Situación característica de la población objetivo</i>	Los más pobres (25%)	Los menos pobres de los pobres
<i>Organización social</i>	Grupos	Individuos
<i>Tipo de crédito</i>	Diverso, libre iniciativa productiva	Iniciativa productiva formal
<i>Vínculo con el prestatario</i>	Informal	Formal
<i>Tipo de garantía</i>	Ninguna específica	Garantías típicas de la banca convencional
<i>Efectos directos de la dinámica</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Superación de la pobreza • Construcción de capital social • Fortalecimiento de las redes sociales y de confianza • Organización social para el desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Formalización de las iniciativas productivas <ul style="list-style-type: none"> • Bancarización de población menos pobre • Inserción al sistema financiero de la población • Disciplinamiento de la población pobre
<i>Críticas compartidas desde la revisión por los autores</i>	Financiamiento por parte de los gobiernos nacionales e internacionales, así como de agencias u organismos no independientes. Esto implica un direccionamiento de las iniciativas y un disciplinamiento hacia las actividades según intereses de los organismos y sus financiadores.	

Fuente: García, Perossa y Roncancio (2015).

2.2.3 Enfoque integral: visión social y financiera

Al respecto, Mballa (2017) plantea que el tercer enfoque denominado integral considera a las microfinanzas desde una visión holista, multidimensional y multifacética, la cual busca abarcar actividades y servicios más amplios con preceptos tanto del enfoque minimalista como del maximalista, es decir, combina servicios financieros y no financieros, asegurando la sustentabilidad de toda entidad, y considera a las microfinanzas como una herramienta contra la pobreza. Para que esto sea efectuado y además eficaz no basta con la intención de desarrollar un programa para erradicar la pobreza, sino, de acuerdo con Iglesias (2008) y Mballa, (2017), plantear una perspectiva integral que considere todos los elementos del contexto en cuestión, como los lazos entre la dinámica en los hogares, la comunidad, el mercado y el Estado, para adaptar los programas microfinancieros (no sólo el microcrédito) que permitan acercar a los individuos los servicios de una manera óptima, coordinada y planificada, garantizando resultados exitosos; si es necesario, agrega Iglesias (2008), se debe proponer medidas para modificar aquellos factores estructurales (sociales, económicos, políticos y legales) que impiden el acceso de la población vulnerable al mercado financiero o interfieren con sus derechos de control del uso de las microfinanzas.

En conclusión, el enfoque minimalista creado desde la teoría económica puso mayor atención al sistema y la sostenibilidad financiera. Su objetivo principal no es necesariamente la reducción de la pobreza ni son los más pobres, sino agregar al sector financiero a quienes no habían sido tomados en cuenta. Por el contrario, al enfoque maximalista, creado a partir de la práctica, aunque también valora y promueve la sostenibilidad, se le puede considerar más humanista o social pues su propósito se centra en que el microcrédito alivie la pobreza de las personas más desfavorecidas. Las dos posturas difieren en sus objetivos y tienen tanto puntos positivos como negativos. La fusión de ambas, a consideración de muchos estudiosos, podría resultar en un equilibrio para una mejor visión y la implementación del microcrédito y las microfinanzas, es decir, se debe considerar un enfoque integral para atender a toda persona vulnerable (pobres, muy pobres, excluidos, marginados, discriminados, etcétera), manteniendo la sustentabilidad económica financiera de la institución.

2.3 El movimiento femenino impulsor del microcrédito en las políticas de desarrollo

Durante los noventa las naciones establecieron acuerdos para lograr el cumplimiento efectivo y universal de los derechos humanos en el mundo. Más allá de reafirmar principios y valores compartidos, acordaron planes de acción con medidas detalladas y muy concretas para asegurar que los derechos ciudadanos fueran una realidad en su vida cotidiana (Lara 2004).

El microcrédito y las microfinanzas modernas tomaron mayor impulso a partir de dos actos de importancia mundial, el movimiento femenino y la Primera Cumbre del Microcrédito en 1997, en el cual el derecho al acceso a la financiación fue vinculado directamente con el enfoque de género, estableciéndose de manera oficial en todo el mundo. Por esta razón resulta necesaria una revisión de los lineamientos del microcrédito como estrategia de crecimiento y desarrollo, favoreciendo a la vez el género.

2.3.1 Año Internacional de la Mujer (1975)

El movimiento femenino contribuyó a impulsar el desarrollo de la industria microfinanciera con enfoque de género, especialmente en Asia y América Latina. “En 1994, durante la preparación de la celebración del Año Internacional de la Mujer, que sería en 1975, 100 mujeres se reunieron en Ghana para debatir sobre los temas que las preocupaban.” (Berger 2007:11). El asunto del acceso al crédito fue una de las principales cuestiones a tratar. Incluso se le prestó mayor atención por encima de temas como “la educación, la vivienda o la atención médica, pues, según sostenían, el acceder al crédito podrían mejorar sus ingresos y satisfacer otras necesidades.”

Un año después, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Mujeres, en la Ciudad de México, se insistió en reconocer que las políticas de crecimiento y desarrollo no eran neutrales entre hombres y mujeres, argumentando que los países discriminadores del género sufren como consecuencia un menor desarrollo económico. En este acto un grupo de 10 mujeres emprendió la planeación y la organización de lo que sería Women’s World Banking (WWB, por sus siglas en inglés), con filiales en todo el mundo (Berger, Coldamark y Miller 2007).

2.3.2 Conferencia Mundial sobre la Mujer en Beijing (1995)

En 1995, en Beijing, tuvo lugar la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer. Esta reunión fue de enorme importancia porque estableció un compromiso sin precedentes respecto a la necesidad de potenciar el papel de las mujeres en todos los ámbitos de la sociedad, incluyendo el económico. Esto condujo a la aprobación por unanimidad de un programa para promover el avance del sector femenino en el siglo XXI mediante el reconocimiento de sus derechos, al cual se denominó Plataforma de Acción de Beijing, con 12 esferas de preocupación, sobresaliendo la propuesta de acciones inmediatas para hacer frente al problema de la desigualdad de las mujeres y la pobreza.

En las esferas con enfoque de género se instó a los gobiernos, a la comunidad internacional y a la sociedad civil, incluyendo a las organizaciones no gubernamentales (ONG) y al sector privado a participar en las soluciones a aquellas problemáticas críticas:

1. *Pobreza*: persistente y creciente carga de la pobreza sobre la mujer;
2. *Educación y capacitación*: acceso desigual e inadecuado a la educación y la capacitación;
3. *Mujeres y salud*: acceso desigual e inapropiado a los servicios sanitarios y afines;
4. *Violencia de género*: violencia contra ellas;
5. *Mujeres y conflictos armados*: efectos de los conflictos armados y de otra clase sobre las mujeres;
6. *Mujeres y economía*: desigualdad en las estructuras políticas y económicas en todas las formas de actividad productiva y en el acceso a los recursos;
7. *Mujeres en el ejercicio del poder y la toma de decisiones*: disparidad entre mujeres y hombres en el ejercicio del poder y la toma de decisiones en todos los niveles de autoridad;
8. *Mecanismos institucionales para el adelanto de las mujeres*: insuficientes para promover la superación de la mujer;
9. *Derechos humanos de las mujeres*: inadecuada promoción y protección de sus derechos humanos;

10. *Mujeres y medios de comunicación*: estereotipos y desigualdad en su acceso y participación en todos los sistemas de información, en especial los medios masivos de comunicación;
11. *Mujeres y medio ambiente*: desigualdades en materia de género en el manejo de los recursos naturales y la protección del medio ambiente;
12. *Y las niñas*: persistente discriminación y violación de sus derechos ²⁵.

La sexta esfera guarda relación directa con el tema de nuestro interés. Su propósito central fue desprender la estrategia del microfinanciamiento, la cual hace evidente la desigualdad de la participación de las mujeres en la definición y la estructuración de políticas económicas, así como en su implementación y producción.

Estos ejes articularon las agendas del desarrollo y de los derechos humanos y se definió una estrategia para la igualdad de género, con mayor atención a dos claves, la relacionada con el a) género, que busca el reconocimiento de la necesidad de influir todas las metodologías, análisis, políticas y planificación desde una perspectiva de género; y la que trata el b) “empoderamiento” de las mujeres. Se instó a gobiernos y organismos internacionales a trabajar en el despliegue inmediato de medidas concretas y pronta actuación respecto a los aspectos de interés en la problemática de género, principalmente la persistente y creciente carga de la pobreza que afecta a la mujer. Desde su instauración, una de las características principales de esta estrategia es que demanda la participación de todas las y los actores involucrados en el proceso de desarrollo, a quienes responsabilizó de la utilización del microcrédito y los ingresos para su progreso. También dejó implícita la capacidad creativa de los protagonistas sociales para generar una autonomía económica (Druschel 2001 y Zapata 2003).

Desde entonces, como consecuencia de las esferas presentadas en dicho encuentro, se ha derivado fondos para incorporar a las mujeres al microfinanciamiento, adquiriendo mayor importancia en los países en vía de desarrollo como los de América Latina. Una de las instituciones creadas para el desarrollo de dicha tarea vinculada a la agencia del Sistema de

²⁵ Para mayor información léase: Informe de la Cuarta Conferencia Mundial sobre las Mujeres, Beijing, 4-15 de septiembre 1995, Capítulo III: Áreas críticas, punto 44, p. 23, Naciones Unidas, A/conf. 177/20.

las Naciones Unidas fue el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (Unifem).

2.3.3 El microcrédito como política internacional: MCS (1997)

En 1997 nació el The Microcredit Summit Champaign (MCS, por sus siglas en inglés), proyecto organizado y promovido por Results Education Fund²⁶ (con sede en Estados Unidos). Esta red global celebró en Washington, D. C., la Cumbre del Microcrédito, acto “en el que se reunieron 2,900 participantes (pertenecientes a organizaciones sociales, de microfinanzas, de cooperación internacional y académicas) de 137 países.” (Druschel 2001).

La MCS se comprometió a diseñar estrategias para erradicar el hambre y la pobreza a nivel global e impulsó una campaña para proporcionar microcréditos y otros servicios financieros a 100 millones de familias pobres antes de 2005, dando prioridad a las mujeres, para que les permitiera crear autoempleo y mejorar sus condiciones de vida. Los acuerdos centrales alcanzados en la MSC fueron cuatro (Druschel 2001 y Zapata 2003):

- a) Llevar servicios a los “más pobres”: su meta fue lograr atender a 100 millones de familias entre las más pobres del mundo, teniendo como plazo el año 2005, especialmente a las mujeres de esas familias;
- b) Servir y empoderar a la mujer,
- c) Construir e impulsar instituciones financieramente autosostenibles y
- d) Asegurar un impacto positivo y susceptible de medir en las vidas de las personas y sus familias.

Desde ese mismo momento se hizo especial referencia a los microcréditos destinados a las mujeres, partiendo del supuesto de que entre los más pobres en la mayoría de los casos son ellas. En aquel primer momento los impulsores de los servicios microfinancieros sostuvieron que los microcréditos eran la alternativa para satisfacer las necesidades del crédito e incrementar los negocios, es decir, “el modelo de microfinanzas se convirtió en una de las

²⁶ La red global más grande del sector microfinanciero, que reúne a profesionales, partidarios, instituciones educativas, organismos, donantes, organizaciones no gubernamentales y otras organizaciones relacionadas con las microfinanzas; su objetivo es promover las mejores prácticas, estimular el intercambio de conocimiento y trabajar hacia la consecución de sus objetivos.

políticas internacionales de desarrollo más importantes en los últimos 30 años, si no la política más importante en muchos aspectos significativos. Muchos decían que las microfinanzas estaban cambiando al mundo.” (Bateman 2013:3).

Esta idea de apoyar a pequeñas microempresas informales y autoempleo como la solución a la pobreza generalizada se expandió rápidamente y a finales de la década de 1990 el concepto de microfinanzas fue considerado de alto perfil, sobre todo en la comunidad de desarrollo internacional y en sus políticas de reducción de la pobreza (Bateman y Chang 2012). Desde la MCS en 1997 se ha desarrollado cumbres tanto globales como regionales con el fin de recomendar mejores prácticas, medir las metas alcanzadas y generar compromisos entre todos los sectores de mayor vulnerabilidad.

2.3.4 Los Objetivos de Desarrollo del Milenio en la CM (2000)

La comunidad internacional representada por las Naciones Unidas celebró 6 y 8 de septiembre de 2000 la Cumbre del Milenio (CM) en New York. Se contó con la participación de 192 estados miembros, 147 representados por sus jefes, quienes aprobaron la *Declaración del Milenio*, con la cual concretaron ocho objetivos, 18 metas y 48 indicadores para medir los avances, designados oficialmente como Objetivos de Desarrollo del Milenio²⁷ (ODM), y establecieron 2015 como plazo para cumplirlos.

En relación con nuestro tema, entre los objetivos a alcanzar “destaca el primero, el cual tiene como fin erradicar la pobreza extrema y el hambre” (Patiño 2008:42), y que está vinculado directamente con la necesidad de cumplir una serie de propósitos relacionados con el objetivo que trata la cuestión de género, como una de las primeras metas a alcanzar (Lacalle 2008).

El plan convenido por los miembros de las Naciones Unidas en la CM fue constituido por los siguientes ocho ODM:

1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre;
2. Lograr la enseñanza primaria universal;
3. Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer;
4. Reducir la mortalidad infantil;

²⁷Naciones Unidas, 2000. Objetivos de Desarrollo del Milenio, ONU. Link: <http://www.un.org/es/millenniumgoals/poverty.shtml>.

5. Mejorar la salud materna;
6. Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades;
7. Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente; y
8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo. El plan fue un marco de trabajo general para el desarrollo y un medio para la colaboración de los países en vías de desarrollo, entre ellos México, y alcanzar un futuro mejor para todos.

Las medidas propuestas tenían el propósito de erradicar la pobreza que vulnera a millones de personas en el planeta e impactar positivamente para que, mediante el impulso de la equidad de género y la promoción de su autonomía, muchas mujeres cuenten con las condiciones de desarrollar una vida plena y justa. Para eso, nuevamente, las Naciones Unidas consideraron a los microcréditos como una herramienta capital para erradicar la pobreza de cara a los “Objetivos del Milenio”.

Como respuesta a la implementación de los compromisos asumidos en la cumbre, cada país ha formulado proyectos y programas encaminados a la implementación de políticas públicas en pro de mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, en especial de los más pobres. De esta forma surgen programas oficiales particularmente dirigidos a las mujeres y al microcrédito, ya que éste “se centra en actividades del sector informal, moviliza el microahorro, combate las prácticas de usura, permite una mayor igualdad de género en el acceso a la actividad económica y facilita el flujo de las remesas, etcétera.” (Cortés 2007:26).

La justificación ofrecida por CM fue que la mayoría de los clientes de casi todas las IMF son mujeres, pues son las más desfavorecidas entre los pobres y las más marginadas de los recursos económicos, sociales y políticos de los países (Lacalle 2008). Esto se confirma, según el informe presentado en 2002 por el Fondo de Población de las Naciones Unidas, en el cual se muestra que el número de mujeres en la pobreza era mayor que el de los hombres y esta disparidad aumentó en la década pasada (UNFPA 2002).

Sin embargo, para que las microfinanzas se convirtieran en el mecanismo para lograr la primera meta de los “Objetivos de Desarrollo del Milenio”, erradicar la pobreza extrema y el hambre, se debe afrontar en los próximos años importantes retos (OIT 2005), como permitir: a) el acceso a los más pobres, b) el mejoramiento en el desempeño de las IMF, c) el conocimiento del impacto socioeconómico de las microfinanzas, d) la promoción y el apoyo

de los mercados de capitales internacionales hacia las IMF y e) la mejora de las políticas de fomento hacia la financiación social (Patiño 2008).

2.3.5 Año Internacional del Microcrédito (2005)

Las Organización de las Naciones Unidas declaró 2005 como Año internacional del microcrédito²⁸, con la intención de reforzar el cumplimiento de los “Objetivos de Desarrollo del Milenio” concretados en la Cumbre de 2000, teniendo como prioridad reducir a la mitad la pobreza antes de 2015, motivo suficiente para promover “que los programas de microcrédito han contribuido exitosamente en rescatar a la gente de la pobreza en varios países alrededor del mundo.” (OIT/Cinterfor 2005).

Al respecto, el secretario general Kofi Annan (2003) consideró:

“El Año Internacional del Microcrédito 2005 subraya la importancia de la microfinanciación como parte integral de nuestro esfuerzo colectivo para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. El acceso sostenible a la microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleos, permitiendo que los niños asistan a la escuela, permitiéndoles a las familias obtener atención de salud y respaldando a las personas para que tomen decisiones que se adapten mejor a sus necesidades. El gran reto que tenemos por delante es retirar las trabas que excluyen a las personas y les impiden beneficiarse del sector financiero. Juntos podemos y debemos crear sectores financieros abiertos a las personas que requieran de su ayuda para mejorar sus vidas.”

Sin embargo, en 2005 la mayoría de los beneficiarios de los microcréditos se encontraban en Asia, y sólo un 10 por ciento en África y Latinoamérica (Libro Blanco del Microcrédito²⁹, 2005).

²⁸ Naciones Unidas. *Resolución 1998/28 2005, Año Internacional del Microcrédito*. Link: http://www.un.org/es/events/pastevents/microcredit/pdf/eres1998_28.pdf.

²⁹ Publicado en conmemoración del *Año Internacional del Microcrédito*, en el año 2005.

2.4 El papel del microcrédito en las políticas globales de desarrollo

2.4.1 Conceptos de desarrollo y desarrollo económico

Según Amartya Sen (1999), el desarrollo es la libertad que tiene todo individuo sobre sus derechos y oportunidades para expandirla, lo cual conlleva a utilizar y aumentar las capacidades de las personas para transformar lo necesario para llevar la vida que deseen. Sin embargo, el desarrollo en las familias de escasos recursos se ha visto truncado precisamente debido a la falta de libertad de este sector de la población para acceder a estas oportunidades –como lo son los créditos de la banca comercial–, lo cual conlleva a bloquear sus capacidades para hacer cubrir sus necesidades básicas, convirtiéndose en faltas que influyen directamente en el desarrollo de las sociedades; entre éstas, enumeradas por Sen (1999), se encuentran el hambre y la desnutrición, la enfermedad por insalubridad y por falta de los medios para evitarla y tratarla, la falta de libertad política o la desigualdad entre hombres y mujeres, etcétera.

El crecimiento económico hace referencia a una variable que aumenta o disminuye el Producto Interno Bruto (PIB), mientras que el desarrollo económico, en palabras de Duarte y Elías (2007:305), es “el bienestar económico” y tiene que ver con cómo se ha dado el reparto de los recursos en una sociedad y la retribución o remuneración tanto al trabajo realizado como a los riesgos que toda empresa económica involucra, pero además de síntoma de crecimiento implica calidad de vida (satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como espirituales) (Obregón 2008). Así, el bienestar económico suple las necesidades patrimoniales de los individuos y garantiza la perpetuidad del confort en el ámbito de la herencia del mismo, y las mejorías que implican los anhelos. En el campo del desarrollo económico se considera que los servicios financieros siguen siendo elementos clave para lograrlo; los intermediarios financieros desempeñan una función vital al movilizar el ahorro, manejar riesgos, evaluar proyectos, facilitar transacciones y ayudar a las empresas en el aprovechamiento de las ventajas derivadas de las economías de escala (Mansell 1995:9). Un sistema financiero, concuerdan King y Levine (1993), puede funcionar como un motor económico para el crecimiento de los países en vías de desarrollo; al aprovechar la inversión y la productividad como mecanismos de transmisión crece la acumulación de capital físico y

hay una distribución eficiente, con una relación positiva entre el desarrollo del sistema financiero y la tasa de crecimiento económico a largo plazo.

Sin embargo, el crecimiento económico, aunque es importante para el desarrollo de un país, no es suficiente para reducir o eliminar la pobreza y las desigualdades sociales. Al respecto, Granovetter (1973) sostiene que el desarrollo económico se produce por un mecanismo que permite a los individuos aprovechar los beneficios de ser miembro en una comunidad más reducida, pero también los habilita para adquirir destrezas y recursos para participar en redes (definidas por Conde como capital social), las cuales superen sus comunidades y con eso, poco a poco, les permita unirse a la mayoría económica.

En otras palabras, también se busca conseguir desarrollo social, con base en cultura, ambiente y sociedad. Es ver más allá del crecimiento económico, sin que éste sea descuidado, vislumbrar una alternativa que contribuya a desarrollar las perspectivas culturales en la localidad. Lo indiscutible, según Merino y Robson (2006), es que se requiere del factor económico para, de manera conjunta, desarrollar una actividad y tener un ingreso equitativo para los miembros de la comunidad, evitando su acumulación en pocas personas.

Aunque las instituciones de microcrédito y microfinanzas fueron establecidas para ayudar a las personas más desfavorecidas y vulnerables a salir de la pobreza, concediéndoles préstamos que no habrían podido obtener de un banco formal y cambiando el sistema convencional de la banca financiera para que el crédito sea accesible a todos, a decir de Yunus, los pobres siguen siéndolo no por su culpa sino porque se ha diseñado instituciones y políticas que sólo abarcan un sector del desarrollo y no su multidimensionalidad.

2.4.2 Desarrollo local y microfinanzas

Con la detección de los primeros desequilibrios creados por la globalización se inauguró una etapa importante para reforzar el papel del ámbito local. En 2004 la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, establecida por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), trató el tema de forma sistemática, subrayando el rol clave del nivel local en crear oportunidades para todos (Vidal 2005:2). A partir de ahí innumerables son los estudios acerca de desarrollo local.

Barbosa y Grippo (2001) señalan que el desarrollo local consiste en un proceso eminentemente social, la transformación de iniciativas individuales en una voluntad colectiva de cambio, reforzando la identidad local, que construye y reconstruye cooperativa y creativamente los sistemas de innovación y aprendizaje social y tecnológico de su territorio para participar en las economías y las sociedades nacional e internacional, sin deterioro de las posibilidades de trabajo, ingreso, producción y calidad de vida de su población.

Albuquerque (1997) resalta el carácter “endógeno” del desarrollo, entendido como potenciación de los recursos locales, y define el desarrollo económico local como “aquel proceso reactivador de la economía y dinamizador de la sociedad local que, mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes en una determinada zona, es capaz de estimular su crecimiento económico, crear empleo y mejorar la calidad de vida de la comunidad local.”

Según José Arocena (1995, 1997), uno de los principales rasgos de las definiciones del desarrollo local es el de un contacto con lo regional, nacional o global y no como algo aparte, es decir, la conjunción de esfuerzos e iniciativas de actores locales para promover el fortalecimiento de la economía y el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de un ámbito concebido como local con base en el aprovechamiento de sus recursos y potenciales. Entonces, para comprender los desafíos que enfrenta el desarrollo local es necesario incorporar en el análisis de indicadores, entre otros, las formas de gestión pública, el capital social, los esfuerzos asociativos, las relaciones económicas cooperativas y redes productivas, la pobreza, el rezago y la marginación social.

El modelo de Prévost (1996) describe la dinámica del desarrollo local desde la identificación de problemas y oportunidades, considerando sus componentes económicos, políticos y sociales, tomados en cuenta los valores y actitudes de la población. En su propuesta incluye el nivel de desarrollo local como aquél en el cual se define las necesidades y las realidades, donde se encuentra la acción, la gente, se propicia la creación de la empresa y están quienes influyen en su creación, dependiendo de los recursos de su entorno. Según él, para comprender el desarrollo local en toda su dimensión es necesario tratar la comunidad.

Entonces, la teoría del desarrollo local, dice Vargas (2006), parte de la organización de los actores de una sociedad local, determinada por la identidad socioterritorial y buscando el

aprovechamiento de los recursos disponibles para mejorar la calidad de vida de sus habitantes. El desarrollo local es una trayectoria a nivel de un territorio basado en el uso de recursos y que beneficia a la población local. Algunos autores creen que los microcréditos propulsan las economías locales. Para Hulme y Mosley (1996) la inversión de capital influye mucho en el crecimiento de la economía y la renta, y por la falta de acceso de los más pobres –ya sea por falta de garantías o de la documentación requerida– la economía de ciertas poblaciones está estancada. El microcrédito permite que este segmento tenga acceso a capital y por tanto se favorezca el desarrollo de las economías menores.

En México existen profundas desigualdades en avances tecnológicos y procesos de democratización acompañadas por exclusión, desnutrición, desempleo, inequidad y polarización social. La conjugación de estos factores pone en riesgo las posibilidades de un crecimiento económico sostenido y la gobernabilidad democrática; es por eso importante hallar enfoques y prácticas de desarrollo que no consideren sólo los aspectos cuantitativos sino una posición integradora de otros aspectos, los de salud, nutrición y educación que en conjunto han demostrado que incrementan los niveles de productividad económica, no sólo en la calidad de vida también por su papel en el crecimiento.

En el caso de San Cristóbal de Las Casas y de otros municipios en Chiapas, existen regiones con condiciones climáticas, geográficas, demográficas, culturales y económicas diversas que influyen en la calidad de vida de sus habitantes. Un ejemplo son las comunidades y los pueblos indios, donde además de su lengua materna conservan principios, valores socioculturales particulares y formas de organización para el trabajo. Estos elementos no sólo establecen sus condiciones económicas, políticas y sociales, también influyen en su visión del mundo, su forma de vida y su bienestar.

2.4.3 Capital social, microcrédito y desarrollo

Desde el enfoque de la economía, el término capital social surgió en los ochenta como un nuevo paradigma en el discurso del desarrollo económico y para la siguiente década la idea tomó mayor importancia, convirtiéndose de uso común y vinculándose específicamente con las políticas y sus programas orientados al desarrollo de corte local (como el microcrédito), de participación (inclusión social, económica, cultural, etcétera), de empoderamiento femenino, de combate a la pobreza y otras vulnerabilidades.

Aumentaron los estudios académicos. Por ejemplo, algunos autores señalaron que en un individuo o en una comunidad se puede contribuir a la creación y el fomento de capital social, “realizando un potencial sinérgico entre organizaciones privadas y gobierno” e implicando un reconocimiento de la incidencia que las relaciones sociales tienen en su desempeño económico para posibilitar y fortalecer el desarrollo de programas de desarrollo y bienestar, e incrementar tanto el beneficio y así obtener resultados positivos para sus usuarios³⁰ (López 2008).

Considerando al capital social como un recurso en el cual el individuo/comunidad/sociedad invierte para obtener un beneficio, ¿de qué manera influye éste en el ámbito económico? Según De la Peña (2014), no se debe creer que esta decisión (recurso) es tomada en el ámbito económico “como el resultado de un cálculo racional e individual”; la idea de capital social tiene que ver con la “capacidad de decisión” entre individuo y grupo social, valores e instituciones que les rigen. Desde luego, también hay autores con críticas duras por el uso de este concepto como solución a todos los problemas de desarrollo y participación.

¿Se puede contribuir desde el microcrédito en el capital social, o viceversa, de una comunidad y ser considerada realmente una herramienta importante para favorecer su desarrollo? Antes que nada, acá se puede considerar al segundo como “aquellas relaciones personales que le permiten a un individuo formar parte de redes sociales y convertir a aquéllas en un capital que garantiza su participación en los proyectos microfinancieros (aval social) y su inserción en el tejido social de su comunidad.” (Conde-Bonfil 2007).

³⁰ Para mayor información léase Isham, Narayan y Pritchett 1995, Narayan y Pritchett 1997, Grootaert 1999, Grootaert y Narayan 2000 y Grootaert y Bastelaer 2002.

El microcrédito fue una nueva estrategia financiera, relativamente novedosa, con dos principales enfoques teóricos, uno financiero³¹ y otro de intermediación social (o solidario), llamado *maximalista* o “desarrollista”. Este segundo es el que interesa para nuestro tema; está orientado principalmente al “alivio de la pobreza” y su mayor representante es la experiencia del Grameen Bank. Tanto el capital social como el microcrédito son dos conceptos adaptados como herramientas de las políticas públicas y aunque los programas de microcrédito se pusieron en práctica principalmente en los países en crecimiento desde finales de los setenta, su mayor aceptación y desarrollo a nivel mundial ocurrieron durante ochenta y noventa, tras su designación oficial como estrategia política y de comunicación para movilizar de manera más efectiva lo propuesto en el Plan de Acción acordado en los noventa, con compromisos concretos hacia un mundo pacífico, próspero y justo, es decir, en una especie de desarrollo multidimensional, no sólo económico.

Entonces, el capital social y el microcrédito fueron herramientas necesarias en las políticas públicas para combatir la pobreza y favorecer a lo que se llamó los “Objetivos de Desarrollo del Milenio³² (ODM)” propuestos por la Comunidad Internacional representada por las Naciones Unidas; se aseguró que las instituciones con servicios de microfinanciamiento con enfoque solidario y en condiciones adecuadas realmente logren contribuir a sus tres grandes objetivos: combate a la pobreza, equidad de género y construcción de capital social.

En las esferas de los ODM destacan algunas con enfoque de género en los cuales se abarca al microcrédito y, por ende, al capital social, instando a gobiernos, comunidad internacional, organizaciones no gubernamentales (las ONG), sector privado y sociedad civil en general a trabajar, participar y actuar en el despliegue inmediato de medidas concretas para solucionar las problemáticas críticas como la pobreza que afecta a la mujer. Por eso, el propósito central de la sexta esfera fue desprender la estrategia del microfinanciamiento, en la cual se puntualizó lo evidente de la desigualdad de la participación de las mujeres en la estructuración de políticas económicas y su proceso de implementación y producción. Desde

³¹ También conocido como modelo *minimalista* o “institucionalista”, tiene como finalidad la “autosostenibilidad financiera” (Gutiérrez, 2009: 26).

³²Naciones Unidas, 2000. “Objetivos de Desarrollo del Milenio”, ONU. Link: <http://www.un.org/es/millenniumgoals/poverty.shtml>

entonces, se ha derivado fondos para incorporar a las mujeres al microfinanciamiento, es decir, a sacarlas de la vulnerabilidad, la pobreza y la exclusión, utilizando y ampliando su capital social en que se encuentra el sector para lograr un empoderamiento en todos los sentidos posibles.

Actualmente las instituciones que ejercen el enfoque social en sus programas de microcrédito continúan adoptando la premisa de combatir y contrarrestar la pobreza; sin embargo, después de tres décadas de su aplicación aún no se cuenta con información estadística suficiente ni en calidad ni en cantidad para medir su impacto en la macroeconomía (Lacalle 2002).

¿Exactamente qué es el vínculo entre capital social y microcrédito? Bien, las instituciones microfinancieras (IMF), encargadas de otorgar estos servicios financieros, tienen programas de microcrédito con requisitos (como el aval social) y dinámicas (grupos solidarios, reuniones, conferencias, etcétera) que, según estudiosos del tema, contribuyen a construir capital social y fortalecer o reconstruir los tejidos sociales desde el individuo hasta la comunidad donde operan.

Según lo propuesto por Durston (2000), existen tipos de capital social:

- a) Social individual, de intercambios diádicos, con contenido de confianza y reciprocidad: "...el capital social individual es un precursor del capital social comunitario y éste es uno de los recursos que sirve para la acumulación de aquél"; si lo vinculamos con nuestro tema, aquí entrarían todos aquellos prestatarios de microcréditos.
- b) Comunitario, una forma de capital social especial de tamaño intermedio entre el capital social individual y el comunitario, el cual "consta de las normas y estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal, [y] reside, no en las relaciones interpersonales diádicas, sino en sistemas complejos, en sus estructuras normativas gestoras y sancionadas" (2000:25); por ejemplo, a la metodología de grupos solidarios propuestos por el Grameen Bank o la empresa misma (trabajadores) se les considera como un pequeño albergue de capital social comunitario.

- c) Social externo, presente en estructuras sociales mayores y expresado en instituciones complejas, con contenido de cooperación y gestión, y si bien no es propiedad de nadie en particular articula la comunidad con la sociedad en general y el Estado; según nuestro caso, aquí entrarían las IMF que tienen las suficientes redes para interactuar entre regiones y lograr propuestas de reformas públicas.

Los países en situación de pobreza o desfavorecidos usualmente no tienen acceso al crédito formal u oficial por carecer de las garantías requeridas. Además, desconfianza y desinformación respecto a los programas de los cuales pueden obtener préstamos formales provoca una especie de exclusión de los mercados de crédito formales. Para eso, la mayoría de las IMF ha agregado servicios extra a sus programas de microcrédito para “resolver” este problema. Tratan de crear redes sociales de interacción y apoyo al aumento de capital social para un uso adecuado del microcrédito. Las tácticas buscan transformar la confianza, la solidaridad y la reciprocidad en bienes tangibles para mejores condiciones de vida de las sociedades.

Sin embargo, cumplir con estos objetivos resulta importante indagar los vínculos de las personas y las organizaciones de la comunidad para proponer estrategias que generen capital social, el tipo posible o necesario de crear en el individuo, el grupo o la comunidad y a partir de qué actividades y las condiciones para lograrlo en forma efectiva. Esto para las pequeñas instituciones resulta una metodología costosa, tardada y con resultados no del todo seguros; por tal motivo, muchas IMF prefieren no emplearla, así que simplemente se saltan este proceso.

Fornil (2005), quien estudió a un grupo solidario de origen vecinal (vecinos, amigos, comunidades) en Buenos Aires, Argentina, el cual recibe microcréditos de una institución microfinanciera, concluyendo que los grupos de tipo vecinal interactúan por una conexión de sentimientos, como la confianza, la buena voluntad recíproca y el compañerismo entre los miembros con el objetivo principal de mejorar las condiciones de vida de cada miembro del grupo solidario. Éste es un ejemplo de experiencia positiva; sin embargo, ¿resulta siempre apropiado intervenir en el capital social de un individuo/comunidad?

No, y ese sería el otro extremo, del que a nadie le gustaría experimentar, pues los resultados pueden generar conflictos y destruir el capital social existente. Otros estudios han concluido

que la dependencia de las conexiones sociales para obtener crédito es mayor para los más pobres o desfavorecidos y, a medida que aumentan las necesidades financieras, disminuye también la importancia de las redes sociales para obtener el crédito.

Por ejemplo, en el caso de los grupos solidarios, de tres a ocho personas, generalmente familiares, vecinales o mixtos se sabe que permiten un intercambio de capital social, pero si no logran funcionar la deuda de uno recae en todo el grupo; la falla de uno genera más de dos deudores, además de que se provoca desconfianza, se rompen valores, amistades e incluso desuniones familiares con problemas serios para la comunidad en cuestión.

Otro ejemplo de mala operación de proyectos microfinancieros y que también son un riesgo serio para las sociedades son aquellos gubernamentales con mala planeación, como los que conducen a la formación de grupos heterogéneos, desinformados o no, completamente convencidos de participar, en los cuales las probabilidades de errar aumentan y terminan con un círculo vicioso de aquello que precisamente se pretendía solucionar: exclusión, pobreza y vulnerabilidad.

Además, las comunidades o los grupos sociales pequeños en los cuales no es necesario un gran capital social, sobre todo entre amigos y familia, han desarrollado contactos y formas de acceso a los servicios de microcréditos o de ahorro (un ejemplo son las tandas) que ayudan a crear actividades de autoempleo, aunque se suele llamarlas informales, pero muy útiles y suficientes en una pequeña sociedad.

A modo de conclusión, tanto en los estudios académicos como en las metodologías de los programas de microcréditos formales desarrollados por las instituciones microfinancieras es crucial conocer cómo funciona el capital social creado en las relaciones establecidas entre familiares, amigos, vecinos o compañeros de trabajo, los cuales frecuentemente generan vínculos informales y constituyen pequeñas inversiones en capital social, creando redes que conectan a pequeños segmentos de la sociedad.

De acuerdo con Forni, Siles y Barreiro (2004), estos vínculos entre personas, organizaciones y comunidad, dentro y fuera de esta, son considerados para conocer los tipos de capital social a la hora de desarrollar cualquier programa económico, incluyendo los microcréditos.

Entonces, considerando tanto al microcrédito y al capital social como un recurso, el cual pone en funcionamiento otros, con estrategias o herramientas para mejorar las condiciones de vida, es decir el desarrollo de un individuo/grupo/población o comunidad, se debe conocer lo mejor posible, pero también ser consciente de las limitaciones y reconocer cuándo sus intervenciones son apropiadas, requeridas o necesarias, pues a veces estas sociedades no están listas o no son solventes para hacer cambios.

Una institución microfinanciera con programas dirigidos a las mujeres podrá contribuir de manera favorable si logra concebir a una perspectiva de género en la cual no sólo se incluya a un sector sino a todos los integrantes de la comunidad, aprovechando el capital social pero contribuyendo a crear uno que busque ampliar lazos horizontales y verticales, es decir, contactar personas que “de otra forma no se hubieran conocido o lo hubieran hecho de forma muy superficial”, cuidando detalles como la focalización, pues, si algo falla, como se mencionó, se corre el riesgo de destruir algo del capital social preexistente.

Si se trata de una exclusión como el déficit de capital social de los pobres en tanto escasez de redes ricas en recursos presentadas, las políticas sociales deberían considerar la promoción de los valores que de un capital social necesario en el entorno.

Capítulo III. Antecedentes y experiencias de las microfinanzas

3.1 Experiencias en el sector microfinanciero en América Latina

El uso de los microcréditos como instrumento para combatir la pobreza se generalizó en el mundo, sobre todo en países en vías de desarrollo, América Latina no fue la excepción, donde en algunos casos han sido experiencias de éxito, pues se ha utilizado “las microfinanzas como fórmula de financiación alternativa y de lucha contra el subdesarrollo a escala mundial”. La evolución de las microfinanzas en Latinoamérica se origina con experimentos de microcrédito en los años setenta con nuevas instituciones, con esquemas diferentes que les han concedido el desarrollo en sus países y permitido el acceso de sus productos a quienes no tenían tal oportunidad.

Para Chu (2006) y otros autores las microfinanzas modernas surgieron al mismo tiempo en Asia y América Latina. Un ejemplo es que en 1973, Accion International otorgó su primer crédito en Recife, Brasil, más o menos cuando hacía lo mismo el Banco Dagang Bali de Indonesia y, en 1976, el Banco Grameen (GB) en Bangladesh; sin embargo, la metodología y los fundamentos más utilizados en la actualidad se basan en las propuestas del Grameen y de Muhammad Yunus, su diseñador. Por tanto, la creación de los microcréditos modernos con perspectiva de género también le es adjudicada a él.

En las décadas recientes hubo muchas otras experiencias famosas que emplean la metodología de grupo solidario del GB o trazan una diferente, como la de BancoSol en Bolivia o el Banco Compartamos de México (Selvavinayagam 1995). América Latina es una de las regiones donde se ha desarrollado con gran interés la industria de las microfinanzas, pero todo su mercado atendido por las instituciones microfinancieras no llega siquiera a la mitad de lo que atiende el GB, lo cual evidencia el potencial de crecimiento en este campo (Esquivel-Martínez 2007). Las características de servicios que prestan estas IMF son diferentes por continente y

país, aunque no existe un acuerdo pleno respecto a los criterios en relación con quiénes son pobres.

Se presenta dos experiencias en dos países de América Latina que desarrollaron programas de microcréditos con enfoques similares y a la vez distintos. El caso del Banco do Nordeste en Brasil y BancoSol en Bolivia, que transitó desde una ONG a una consolidación como entidad financiera dedicada exclusivamente al microcrédito.

3.1.1 *El Banco do Nordeste en Brasil*

Fue establecido en 1952 bajo la forma de sociedad de economía mixta, un banco público que un 90 por ciento de su capital estuvo controlado por el Gobierno Federal. A comienzos de los setenta, casi al mismo tiempo en que Yunus encabezaba el proyecto del Grameen Bank en Bangladesh, en Brasil se emprendió con programas experimentales similares al esquema propuesto en la India. El servicio consistía en proporcionar préstamos de pequeña cuantía de maneras individual o grupal. La metodología del BN en el caso de los grupos solidarios fue muy parecida a la propuesta por el GB, pues cada integrante avalaba el pago de quienes formaban parte y el objetivo central era que dicho préstamo fuera invertido en pequeños negocios; en ciertos casos se complementaba el servicio con un ahorro forzado y, como en el GB, al sector femenino se le dio prioridad en sus programas.

En 1996 el Banco Mundial tuvo una reunión con el directorio del Banco do Nordeste en la cual se discutió el acceso al financiamiento en la región y fueron examinadas las experiencias de microfinanciamiento de otros países. Tras llegar a un acuerdo respecto a los principios operacionales de un programa de microfinanciamiento sostenible, el Banco Mundial respaldó los esfuerzos del Banco do Nordeste para emprender un programa de microfinanciamiento utilizando un préstamo de asistencia técnica y capacitación ya concedido. Al siguiente año, Comunidade Solidária, entidad de carácter público creada en 1995 para desarrollar iniciativas hacia el fortalecimiento de la sociedad civil, organizó un amplio debate político acerca de la función del microcrédito en Brasil.

En 1997 el Banco do Nordeste, que acababa un periodo de profundas reformas, con una nueva administración experta en el sector privado, buscaba formas más eficientes de cumplir su misión en favor del desarrollo regional. Así, en ese proceso y siguiendo los pasos del modelo del Unit Desas, que con tanto éxito había implantado en Indonesia el Bank Rakyat Indonesia (BRI), decidió constituir el CrediAmigo, como unidad autónoma del Banco do Nordeste (Alide 2008:29)

La conclusión de la reunión fue que el microcrédito podía desempeñar una función estratégica para la creación de empleo y la distribución de los ingresos, pero su expansión exigía un planteamiento distinto del habitual en las operaciones crediticias. Durante esta época de reestructuración y reajuste el BNB recibió la asistencia técnica de Accion International, con lo cual el Banco practicó una encuesta entre las microempresas y desarrolló productos crediticios piloto adaptados a sus necesidades, ayudando a preparar material formativo y criterios de selección de los futuros asesores de crédito para microfinanciamiento del Banco do Nordeste, de subcontratación externa, etcétera.

Después de cuatro meses de implementación del proyecto en cinco agencias-piloto (Fortaleza, Itabuna, Recife, São Luís, Aracaju), en abril de 1998 el Banco do Nordeste empezó a operar oficialmente con dos esquemas, el programa de Microcrédito Productivo Orientado (CrediAmigo) destinados a zonas urbanas y los préstamos para inversión en los negocios de los microemprendedores. Sin embargo, este experimento de vía rápida fue costoso para el Banco do Nordeste por el deterioro de la calidad de la cartera, proceso que sirvió de experiencia para que el equipo de dirección aprendiera a no subestimar la complejidad de las operaciones de microfinanciamiento.

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

Del compromiso de centrarse en la calidad de la cartera y la productividad resultó que en mayo de 2000 el Banco Mundial aportara un préstamo de 50 millones de dólares para fortalecer la capacidad de crecimiento sostenible de CrediAmigo y ampliar una línea de crédito para préstamos a las microempresas y los corresponsales pudieron operar en cualquier lugar para ganar más clientes. Fue así como hubo un proceso de cooperación entre Banco Mundial y Banco do Nordeste, implementando un programa de desarrollo local integrado al sistema de microcrédito, cuyo propósito central fue el desarrollo regional, impulsando el interés por buscar formas viables de servir a las microempresas sin recurrir a líneas de crédito subvencionadas (ALIDE 2008).

El objetivo del banco consiste en mejorar el acceso de las microempresas de la región del Nordeste de Brasil a servicios financieros formales y sostenibles; la estructura del CrediAmigo funciona de forma autónoma desde el punto de vista gerencial del Banco del Nordeste. Los sistemas de gestión y control funcionan aisladamente, con contabilidad propia y auditoría específica. Desde el punto de vista jurídico, representa una cartera especializada en microcrédito del Banco del Nordeste. Con estructura logística y de recursos humanos propia, sus unidades de atención están compuestas de profesionales con formación en microcrédito.

El programa está subordinado directamente a la presidencia del banco, con una coordinación ejecutiva en la sede, compuesta de un coordinador general, un coordinador ejecutivo y 11 profesionales, todos con funciones relacionadas con la gestión financiera y operacional para actuar. El programa cuenta con 11 gerencias regionales y 193 unidades de atención en los municipios, contando con 170 agencias y 23 puestos de atención.

El BNB es la institución más grande en Latinoamérica orientada al desarrollo regional y el décimo noveno banco en cantidad de activos en Brasil (con 14'143,065 dolares); muestra una buena salud financiera, pero en comparación con el caso anterior del BIR no se puede mantener por sí sin la contribución de capital del Estado; por tanto, tiene éxito aunque no es autosustentable. La estructura de su financiación es frágil porque está ubicada en una región donde escasean los fondos debido a que las ganancias son pocas. Entonces se debe resaltar que este tipo de banco juega un rol diferente al de su competencia privada, pues no apunta exclusivamente a generar utilidades: como agente del Estado federal tiene que seguir y operar políticas de financiamiento del desarrollo.

El éxito fue tal que en 2004 el proyecto se trasladó a la zona rural con un nuevo enfoque para el crédito de sector rural llamado Agroamigo. Éste tuvo la intención de financiar actividades agropecuarias y no agropecuarias de los agricultores de bajos recursos.

3.1.2 El BancoSol en Bolivia

La crisis que este país padeció en los ochenta ocasionó que el sector informal creciera rápidamente, la migración del campo a la ciudad aumentara considerablemente y sucediera una fuerte crisis en el sector minero. Tal situación obligó al país a realizar esfuerzos para

desarrollar propuestas que apoyaran la inclusión financiera formal de su población y así contrarrestar la problemática. El primer proyecto efectuado fueron los préstamos agrícolas dirigidos a productores de bajos recursos, pero no tuvieron éxito por caer en altísimas e insostenibles tasas de morosidad.

En 1984 un grupo de empresarios bolivianos del sector microempresarial propuso la creación de una institución sin fines de lucro para apoyar el desarrollo de microempresas en el país. Dos años después, en 1986, se emprendió actividades de intermediación crediticia por medio de una la ONG, Fundación para Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (Prodem) – conformada por Accion Internayional y empresarios bolivianos–, una *join venture* (Sociedad de riesgo compartido) con un fondo financiero privado proveniente de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, por sus siglas en inglés), del Fondo Social de Emergencia Boliviano, del sector privado boliviano y de la Fundación Calmeadow.

La finalidad de la Prodem fue atender de manera específica la demanda de las microempresas en los sectores urbanos con un programa que proporcionaba créditos. Durante su existencia en el mercado la institución logró tener una tasa de morosidad baja y el crédito otorgado mediante la metodología de grupos solidarios se convirtió en uno de los servicios con gran éxito en el país; además, el crédito individual enfocado al sector industrial obtuvo buena respuesta. La estrategia que le favoreció para crecer y expandirse rápidamente fueron los servicios complementarios que ofrecía: capacitación para administrar mejor el dinero, contabilidad, administración y mercadeo.

El crecimiento exponencial que percibió Prodem a tan sólo dos años de su creación resultó contraproducente, pues el financiamiento que como ONG le era permitido excedió sus límites, teniendo sólo los aportes provistos por empresarios y algunos organismos internacionales de cooperación como los de USAID (por intermedio de Accion), lo cual le imposibilitó la captación de ahorros. Los únicos mercados suficientemente grandes para atraer fondos que le permitieran satisfacer la demanda creciente de microcréditos en el país eran los de capitales financieros; por lo tanto, en 1988 comenzaron los preparativos para transformarla en un banco comercial, en Banco Solidario, S. A., conocido comercialmente como BancoSol.

Accion International, una de las primeras organizaciones microfinancieras del mundo, ayudó en la fundación del BancoSol en 1992, en Bolivia, el primer banco comercial del mundo dedicado exclusivamente a las microfinanzas [y la primer microfinanciera en el mercado de valores], ofreciendo un impresionante rango de servicios financieros que incluyen cuentas de ahorro, tarjetas de crédito y préstamos de vivienda, productos que hasta años recientes eran accesibles sólo para las clases altas de Bolivia. Actualmente ya no es el único en su tipo (Padilla 2008:12).

El hecho de que se convirtiera en banco comercial privado trajo como consecuencia que el proyecto fuera rentable y viable a largo plazo; por tal motivo, fue sujeto a las regulaciones del Banco Central y conforme a las normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, lo cual lejos de afectarle dio a sus clientes mayor confianza y seguridad pues lo empezaron a ver como una institución seria en donde sus ahorros estarían a salvo con cierto respaldo legal. Además, su infraestructura (ventanillas, salas de espera y de atención) permitió al comité de crédito de cada oficina (gerente, subgerente de ahorro, subgerente de crédito y asesores) un trato directo con los clientes.

Como entidad financiera especializada en el microfinanciamiento se favoreció de una rápida expansión de sucursales, pero también de un incremento en sus costos, lo cual fue resuelto aumentando el número de clientes y el tamaño de los préstamos otorgados, en lugar de aumentar los intereses de los créditos existentes. Su capital inicial estaba conformado por acciones de las los propietarios ocupaban un 75 por ciento (Fundación Prodem y organismos internacionales de cooperación internacional) y el 25 restante era propiedad de políticos destacados, entre ellos el expresidente Sánchez de Lozada.

En un principio BancoSol era la única institución en la rama de las microfinanzas en el país, por lo que se llegó a considerar un monopolio con grandes ventajas, pues su cartera de clientes se elevaba considerablemente cada año. Con el paso del tiempo otros bancos aumentaron la competencia, obligando a BancoSol a ofrecer una tasa de interés más baja. Hubo también instituciones que no duraron mucho tiempo en el mercado por el mal manejo en el otorgamiento de créditos grandes que no tenían un destino productivo ni asesoraban a sus clientes cómo utilizarlo de mejor manera, lo que complicaba la devolución del préstamo.

BancoSol siguió otorgando los mismos servicios que Prodem hasta 2000, cuando ya no sólo se otorgaba créditos grupales (de cuatro a ocho integrantes) sino individuales: a vivienda, para capital de trabajo a corto plazo, a inversión de mediano y largo plazos, líneas de crédito, servicio de cobranza, tarjetas de débito, cajeros automáticos, giros y transferencias, seguros de vida, compra y venta de divisas, entre otros. Además dos puntos muy importantes, claves del éxito, fueron tratados: el repago a la medida y el servicio rápido y sencillo. El primero consistía en que la institución se adaptaba a los ciclos de pago que el cliente pudiera, semanales, quincenales o mensuales. El segundo agilizó el procedimiento para otorgar en pocas horas los créditos y que el cliente saliera de la institución con dinero en mano.

La institución ha presentado altos niveles de rentabilidad, eficiencia y solvencia, calidad de sus servicios, precios justos, transparencia y estrategias de evaluación crediticia como los *scorings* de cartera⁴¹ que la catalogan como una de las principales fuentes de referencia en la región. Han implementado tecnologías en equipos y sistemas de comunicación que permiten agilizar el proceso de venta, evaluación y aprobación de las operaciones crediticias para responder a sus clientes en el menor tiempo posible. Su política es luchar contra la pobreza y para subsistir con todas las variantes entre un préstamo y otro creó sistemas de control estrictos de todas y cada una de las operaciones para mantener informadas a las autoridades de supervisión y regulación bancarias.

BancoSol es precursor y uno de los líderes de la industria de microfinanzas en Latinoamérica. Fue galardonado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con el Premio Interamericano para el Desarrollo de la Microempresa en la categoría de entidades reguladas, reconocido como el Primer Banco de las Microfinanzas del mundo en 2007. Al año siguiente su gestión fue calificada como excelente, caracterizado desde entonces como uno de los países de buen desempeño. Esta calificación involucra no sólo características de estabilidad financiera sino estándares de eficiencia y políticas de gobierno corporativo, lo que permite evidenciar su grado de desarrollo.

Para Bolivia el hecho de invertir en la creación de microempresas ha significado una estrategia de desarrollo económico. En la actualidad Bolivia cuenta con instituciones de microfinanzas totalmente autosuficientes en todo el país, como el Banco los Andes Procredit,

cooperativas de ahorro y crédito, instituciones financieras de desarrollo como el Fondo de Crédito Solidario, la Fundación Agrocapital y programas para la mujer.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) de Bolivia señalaba en 2010 que el 75.5 por ciento de la población se concentraba principalmente en los sectores agrícola y ganadero (74 por ciento hombres y 77 mujeres). Las 10 principales instituciones de microfinanciamiento otorgaron el 60.4 por ciento del crédito a mujeres de 2000 a 2010. Entre las principales microfinancieras que desarrollan programas con enfoque de género destacan Crecer y Promujer, pues otorgan financiamiento preferentemente a las mujeres, representando el 95 por ciento del total de créditos.

Lombardi (2016) asegura que si Prodem hubiera permanecido como una ONG exitosa no habría logrado los niveles de alcance y sustentabilidad que BancoSol ha hecho posibles con la formalización. Los activos tangibles e intangibles acumulados le dieron una ventaja en su comienzo. Si esta hubiera empezado de cero le habría tomado mucho más tiempo alcanzar los niveles actuales de rentabilidad y autosuficiencia. Se debe considerar esto en cualquier discusión respecto a la posibilidad de replicar el éxito de BancoSol (Lombardi 2016:26-27).

De acuerdo con el autor, es importante considerar, a modo de aprendizaje, que en microfinanzas no se aconsejaría empezar en grande. El crecimiento gradual con un comienzo modesto como lo tuvo BancoSol puede ser una estrategia mejor. Esto permite la experimentación y asegura que los errores no sean extremadamente costosos y las correcciones sean posibles sin provocar la desintegración de la organización.

3.2 El sector microfinanciero en México

Alpízar y González-Vega (2006) concuerdan en que el sector de las microfinanzas modernas en México es “relativamente joven” en comparación con el proceso desarrollado en otros países de Latinoamérica como Brasil, Bolivia o Perú. Incluso los orígenes y la evolución del mercado microfinanciero mexicano se caracterizan por desplegarse en etapas y enfoques. Ya se ha explicado que sus antecedentes históricos se remontan siglos atrás con las cajas de ahorro, los pósitos y las uniones de crédito, con un esquema similar al de las cooperativas de crédito desarrolladas en Europa, Canadá y Estados Unidos.

Por ejemplo, en 1949, con la creación del Patronato de Ahorro Nacional se buscó fomentar la cultura del ahorro en los mexicanos, mientras que en los cincuenta con el éxito de las cajas de ahorro se logró crear la Confederación Mexicana de Cajas Populares, integraba por 500 desarrolladas en federaciones estatales; sin embargo, esta confederación no resultó ser suficiente, eficiente, ni funcional, por lo que se agruparon en regionales.

En los setenta, mientras en el mundo se empezaba a experimentar con los servicios microfinancieros, en México el gobierno implementaba la creación de microempresas, como con el Programa de Inversiones para el Desarrollo Rural (1970-1982) o el Salud y Desarrollo Comunitario, A. C. (Sadec), emprendido en Chihuahua en 1973 con el fin de brindar ayuda al sector más pobre del estado, con una línea de salud reproductiva que exigía la participación de las mujeres, como punta de lanza para abrir camino a la Federación Mexicana de Salud y Desarrollo Comunitario, A. C. (Femac), que vio la necesidad de ampliar sus programas al área del autoempleo. Así surgiría uno de los primeros enfocados a mujeres y que daría origen a un banco comunal.

Hasta antes de 1985, las cajas populares fueron consideradas como asociaciones no lucrativas. En 1987 el proyecto Sades/Femac ya funcionaba como banco comunitario, principalmente en el norte del país y el sur de Estados Unidos. En el transcurso de los ochenta, época de reconocimiento e instauración oficial de las microfinanzas, a diferencia de otros gobiernos latinoamericanos, el de México no participó en las actividades propuestas por las políticas públicas mundiales, ni en fomento ni en la regularización o actividad similar a favor de las instituciones microfinancieras; en su lugar se siguió creando programas de crédito encaminados a sectores desprotegidos tales como Desarrollo Regional (1983-1988), Fondo Jalisco (1985), Programa Nacional de Solidaridad (1988-1995), Compartamos (1982), Fincomún (1994) y Came (1992) (Pomar y Rendón 2003).

En los ochenta, mediante los programas de desarrollo de las ONG, se comenzó a practicar las microfinanzas en México, coincidiendo con la puesta en marcha del modelo neoliberal, cuyos efectos repercutieron en el retiro de la banca de desarrollo hacia los estratos pobres sobre todo del medio rural. Sin embargo, la banca privada se contrajo con el financiamiento para la gente de medianos ingresos, por lo que el movimiento de las microfinanzas empezó

a ser visualizado en los noventa mediante la desregulación de los mercados financieros (Hernández y Almorín 2006).

En un principio las ONG incentivaron el surgimiento de las IMF como un instrumento de lucha contra la pobreza para atender la ausencia de servicios financieros formales para los pobres, con mucho énfasis en el microcrédito con metodologías innovadoras desarrolladas y comprobadas para atender las necesidades de las microempresas, diseñadas de manera muy específica para la población en pobreza. En el sector han surgido otras organizaciones y empresas con el objetivo de dar servicios formales y de calidad de manera sostenible, aportando a la inclusión financiera en el país.

En México, las primeras iniciativas y actividades relacionadas con el microcrédito aparecieron tras la modificación de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito de 1991, principalmente cuando se incluyó a las sociedades de ahorro y préstamo como intermediarias financieras reguladas con la capacidad de otorgar créditos a sus miembros. Sin embargo, por la falta de apoyo para la banca de desarrollo, de 1993 a 1998 los montepíos crecieron en un 500 por ciento, cobrando una tasa de interés desde el 5 hasta el 10 por ciento semanal y otorgando créditos a corto plazo en su mayoría. En 1993 la Caja Popular Mexicana se constituyó como sociedad de ahorro y préstamo, originando a su vez las cajas solidarias, a solicitud de los campesinos favorecidos por créditos a la palabra del Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) y sus objetivos eran motivar el pago de préstamos para luego, con el capital recuperado, nombrar un mediador que proporcionara servicios financieros de pequeña cuantía a la comunidad.

Con la crisis de 1994 el número de intermediarios financieros que otorgaban créditos se redujo notablemente, situación ante la cual se modificó la Ley General de Sociedades Cooperativas para incluir a las de ahorro y crédito, que integraban la Caja Popular Mexicana, y se separaran, provocando cambios importantes en el sector de ahorro y crédito popular, como la simplificación de requisitos para las cooperativas de ahorro y préstamo. Además, se incluyó como entidades lucrativas a las uniones de crédito dedicadas a captar recursos. Aunque en el país existían ONG dedicadas a otorgar microcréditos y captar ahorros en pequeña escala en zonas marginadas, siguieron existiendo cajas de ahorro como asociaciones y sociedades civiles.

A partir de esta crisis el gobierno mexicano impulsó las políticas financieras que han reconfigurado el sistema bancario, más allá del poder económico y social de los bancos previamente establecidos (Etchemendy y Puente 2017). Desde entonces el mercado microfinanciero mostró un enorme crecimiento en el país, con un esquema muy diverso en el tipo de instituciones que lo conforman; no obstante tamaño, figura jurídica y objetivos, existe un tema en común, ofrecer servicios financieros de calidad para los emprendedores: microempresas que forman una parte sustancial de la economía nacional. En múltiples ámbitos al sector de las microfinanzas se le llama finanzas populares o de ahorro y crédito popular, ambos conceptos muy amplios que incluyen instituciones de consumo.

3.2.1 La evolución de las cajas de ahorro y crédito en México

Los antecedentes se remontan a la administración presidencial de Porfirio Díaz. Se ha identificado que durante ese periodo se tuvo el interés de introducir al país las cajas rurales de préstamos y ahorros, basadas en el sistema cooperativo del alemán Raiffeisen –y que inspiraron al modelo de las *caisses populaires* de Desjardins, en Canadá y Estados Unidos–, pero los altibajos financieros de finales del siglo XIX y principios del XX impidieron su desarrollo. Es muy probable que la Revolución Mexicana evitara el progreso de dichas instituciones (Mansell 1995, Vizcarra 2001 y Hernández 2006).

Entre 1949 y 1950 el sacerdote Pedro Velázquez Hernández, con el apoyo de otros sacerdotes, retomó el concepto de las Cajas de Ahorro y Crédito Popular. Por un par de años residieron en Canadá y Estados Unidos, donde se dieron a la tarea de estudiar los principios y métodos del movimiento cajista; a su regreso, los presbíteros aplicaron lo aprendido y empezaron a conformar organizaciones sin ánimo de lucro, un mecanismo de autoayuda para los pobres cuyo objetivo fundamental era el ahorro en común y préstamos a una tasa de interés razonable. En 1951 apareció la denominada “«León XII” en el estado de Veracruz, lo que se cree es la primera caja de ahorro y crédito popular. El desarrollo de estas organizaciones se caracterizó por surgir en medio de grandes carencias y sin un sustento legal que reconociera sus operaciones, es decir, eran inexistentes como entidades jurídicas, valiéndose únicamente por la confianza y la ayuda mutua (Mansell 1995, Lara 2010 e Izquierdo 2015).

El éxito del proyecto desarrollado por iniciativa del padre Velázquez provocó que las cajas populares se extendieran rápidamente por el país. En 1951, por ejemplo, se estableció la primera en el Distrito Federal, y se celebró la primera Asamblea Constitutiva de la Caja Popular y en 1954, con la existencia de aproximadamente 20 instituciones de éstas en el país, el Primer Congreso Nacional de Cajas Populares, en el cual se discutió el tipo de asesoramiento que necesitaban sus organizaciones, se analizó el funcionamiento de los órganos directivos y se determinó constituir un Consejo Central de Cajas Populares. Sin embargo, aunque los líderes buscaron constantemente una regularización legal, durante más de tres décadas las cajas populares fueron inexistentes como entidades jurídicas, es decir, permanecieron sin un sustento jurídico que reconociera sus operaciones de ahorro y crédito, las cuales se expandieron rápidamente por el país con gran éxito (Mendoza 2002 y Lara 2010).

En sus comienzos estas organizaciones fueron promovidas principalmente por la Iglesia, pero en los siguientes años el aumento de cajas surgidas por todo México dio lugar a que en 1964 se asociaran en la Confederación Mexicana de Cajas Populares, cuando existían en todo el país un poco más de 500, con más de 30,000 asociados. Entonces se formó la estructura básica de organización del movimiento en el país, integrada por cajas, federaciones y confederaciones regionales, permitiendo una mejor formación. Posteriormente fueron promovidas por organismos no gubernamentales como la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural y por iniciativas de quienes supieron aprovechar las virtudes de este sistema para la población de medios y bajos ingresos de áreas suburbanas y rurales (Mendoza 2002, Hernández 2006 y Lara 2010).

En 1989 se planteó la necesidad de establecer un marco regulatorio a estas cajas de ahorro para incorporarlas al sistema financiero formal. La tan esperada reforma llegó en 1991 con la aprobación de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), creándose la figura de Sociedad de Ahorro y Préstamo (SAP), la cual agrupó a la mayoría de estas instituciones en la Caja Popular Mexicana; sin embargo, el proceso para lograr tal propósito resultó complicado y rígido, provocando que la mayoría de las cajas populares no obtuviera autorización para operar. De 1992 a 1995 sólo 20 funcionaron legalmente, pero en 1992 un censo arrojó que había aproximadamente “237 cajas y 540,268

asociados” (Izquierdo 2015) y en 1993 fueron identificadas “234 cajas populares, con un total de 550 mil integrantes y activos por más de mil millones de nuevos pesos” (Mendoza 2002).

En 1994, con la pronunciación de la Nueva Ley General de Sociedades Cooperativas, hubo cambios en el sector de ahorro y crédito popular, donde se incluyó por vez primera la figura de cooperativa de consumo con actividad preponderante o complementaria de ahorro y préstamo, surgiendo así la figura de Cooperativa de Ahorro y Crédito. La mayoría de las cajas populares optó por constituirse como una cooperativa. Sin embargo, en 2000 se presentaron algunos problemas de solvencia, fraudes y deficiencias en la administración a causa de los vacíos legales, por lo que en 2001 se reformó nuevamente la ley, aprobando a la cooperativa de ahorro y préstamo y emitiendo la Ley de Ahorro y Crédito Popular con el fin de supervisar y vigilar la actividad financiera de las cooperativas por medio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Posteriormente, en 2009 se dio a conocer la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (CNBV 2008, Imperial 2009 y Lara 2010).

Entonces, como explica Izquierdo (2015), la mayoría de las cajas de crédito y ahorro populares por mucho tiempo se mantuvo fiel a los ordenamientos de la Iglesia que les dio origen, sin que el gobierno participara en esta actividad con políticas de fomento ni con acciones regulatorias. De acuerdo con Imperial (2004), estas instituciones fueron –y en algunas partes de México siguen siendo– desarrolladas por iniciativa de las comunidades y concebidas como organizaciones de mutua ayuda, formadas por personas con vínculos en común y asociadas para ahorrar en conjunto, fomentando los préstamos fáciles para resolver ciertas necesidades económicas. Se admitía a todo tipo de participantes que necesitaran sus servicios y aceptaran ser socios. Además la mayoría hace uso de la democracia en su forma de gobierno porque ellos mismos eligen entre sus miembros a los directivos.

Para el caso de las uniones de crédito, Lozano y Llanos (2013), citando a Padilla (2008), explican que surgieron como un mecanismo de las empresas del sector formal para obtener financiamiento de la banca comercial y de desarrollo, muchas veces a tasas de interés subsidiadas. La unión de crédito, como entidad legal, fue establecida en 1932 con la Ley General de Instituciones de Crédito. La primera de México fue la Unión de Crédito Ganadera,

fundada en 1942. El crecimiento en este sector fue muy moderado hasta que surgió la reforma de la banca de desarrollo y de los fideicomisos a finales de los ochenta. Este hecho trajo consigo reorientar los préstamos de las paraestatales hacia préstamos de segundo piso y buena parte de esta actividad fue orientada a ofrecer créditos y garantías a la banca comercial para que prestara a las uniones de crédito, las cuales a su vez extienden préstamos a sus integrantes.

Almorín (2009) plantea que, aunque el microfinanciamiento se basa en ahorro y crédito, pocos sistemas de cajas en México se han desarrollado como microfinancieras; para el caso de las de ahorro popular en su vasta experiencia no han logrado definirse como tales, pues la mayoría de sus miembros pertenece a medios urbanos y suburbanos y a la clase media; oficialmente se les conoce como entidades de ahorro y crédito popular, pero eso no quiere decir que en el medio rural no existan, porque se sabe de muchas cajas populares, uniones o cooperativas de ahorro y crédito locales que funcionan con los principios cooperativistas y algunas aún siguen asociadas a la Iglesia católica.

3.2.2 Las microfinanzas en la banca mexicana

Los primeros indicios de los nuevos cambios en el sector financiero en el país se presentaron con las reformas ocurridas entre 1995 y 1999, las cuales modificaron la Ley del Banco de México para atribuirle la facultad de otorgar crédito al Gobierno Federal, a las instituciones de crédito y al Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB); la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley del Mercado de Valores y la Ley para Regular las agrupaciones financieras, estableciendo cambios sucesivos en la regulación del capital social de las instituciones financieras; además se creó la Ley de Protección al Ahorro Bancario para garantizar el pago de las obligaciones (depósitos, préstamos y créditos) por parte del IPAB.

En 1996, por ejemplo, 23 cajas solidarias reiniciaron operaciones como sociedades de ahorro y préstamo y con el paso del tiempo se han integrado otras 27. Así la Caja Popular Mexicana sólo capta y coloca recursos entre sus socios, no cuenta con subsidio y está plenamente enfocada a llevar servicios financieros a la gente de escasos recursos. A decir de Martínez Cantero (2004), las microfinancieras se desarrollan desde 1996, siendo “Santa Fe de Guanajuato, A. C.” la primera microfinanciera oficial y formalmente reconocida en el país. Con estas nuevas políticas el sistema bancario mexicano ha sido sujeto de modificaciones

cuya finalidad consiste en generar mayor competencia, otorgando nuevas concesiones y permitiendo la entrada de más competidores (Morales, García y Uribe 2013).

Desde 2000, aunque la mayoría de las organizaciones de ahorro y crédito popular eran exitosas y de la confianza de sus clientes y asociados, hubo actividades fraudulentas de personas que aprovechando los vacíos legales establecieron “cajas irregulares”. Como respuesta a las demandas de los ahorradores defraudados, el 29 de diciembre de 2000 se emitió la Ley de Ahorro y Crédito Popular y se creó un fideicomiso para administrar el Fondo para el Fortalecimiento de Sociedades y Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Apoyo a sus Ahorradores (Mendoza 2002).

Esta ley planteó como objetivo:

Regular, promover y facilitar el servicio de captación de recursos y colocación de crédito por parte de las entidades de ahorro y crédito popular; la organización y funcionamiento de las federaciones y confederaciones en que aquellas voluntariamente se agrupen; regular las actividades y operaciones que las entidades de ahorro y crédito popular podrán realizar con el propósito de lograr su sano y equilibrado desarrollo; proteger los intereses de quienes celebran operaciones con dichas entidades y establecer los términos en que las autoridades financieras ejercerán la supervisión del sistema de ahorro y crédito popular (*Diario Oficial de la Federación* 2007).

La supervisión de esta ley recayó primeramente en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), después en las confederaciones y en las federaciones, las cuales estaban conformadas por las entidades de ahorro y crédito popular. Las entidades del sector de ahorro y crédito tenían como principal función otorgar préstamos a gente de bajos recursos, por lo que estaban dirigidos principalmente a consumo.

En una siguiente etapa en la reforma, entre 2004 y 2012, los cambios muestran la tendencia a favorecer los flujos financieros de forma regulada y la convergencia del sector con las prácticas de los mercados internacionales; por ejemplo, en 2006 se reformó el sistema financiero para promover la innovación y reactivar el crédito y se creó programas

gubernamentales de apoyo para incrementar la competencia. Como parte de las reformas del sistema financiero se creó la figura jurídica de Sofomes para desregular el crédito con requisitos muy sencillos para su constitución legal y con ventajas fiscales, procesales y de fondeo, por lo que la mayoría de las IMF lo adoptaron. En cambio, con la reforma financiera de 2014 comenzó una segunda etapa, pues en el conjunto de las promulgadas en enero de 2014, se reunió modificaciones a la legislación financiera (32 leyes y la expedición de una nueva) tendentes a establecer las condiciones en las operaciones de crédito para la integración efectiva del sector mediante la subcontratación de servicios financieros y mayores controles en la exposición a riesgos, así como la adopción de estrategias que promuevan la educación y la inclusión financieras.

La reciente reforma también pretende la mayor inclusión y la promoción de la educación financiera, ambas mediante modificaciones a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras por la que se crea: el Consejo Nacional de Inclusión Financiera, cuyas funciones son establecer los lineamientos de la Política Nacional de Inclusión Financiera y sus metas, proponer programas y criterios en la materia en los ámbitos federal, regional, estatal y municipal y coordinar sus acciones con otras entidades públicas; y el Comité de Educación Financiera, con los objetivos de preparar la Estrategia Nacional de Educación Financiera y las acciones, políticas y programas para su operación (Rodríguez et al. 2016).

En la actualidad, aunque las IMF tienen como interés principal el microcrédito productivo, hay una diversificación de la actividad hacia otro tipo de bienes como seguros (vida y salud) y crédito a la vivienda. Han existido esfuerzos de las entidades de gran relevancia para ofrecer servicios de manejo de remesas y ahorro, en la búsqueda de una mayor integralidad de los servicios de acuerdo con las necesidades de los clientes.

3.2.3 Estructura del sistema financiero mexicano

Como Villegas (1995:138) expresa, un sistema financiero está comprendido por las instituciones públicas y privadas mediante las cuales se capta, administra, regula y dirige los recursos financieros entre los agentes económicos en el marco de la legislación correspondiente. En el caso de México, la estructura del sistema financiero mexicano está conformada de la siguiente manera:

a) *Organismos reguladores y supervisores:*

Son instituciones públicas que reglamentan y supervisan las operaciones y las actividades financieras en nuestro país y definen y ponen en práctica las políticas monetarias y financieras fijadas por el gobierno.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
- Banco de México (Banxico)
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar)
- Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef)
- Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)

b) *Organismos operativos:*

Son las instituciones que realizan las operaciones y las actividades financieras.

Instituciones de crédito

- Banca múltiple
- Banca de desarrollo
- Sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles)

Organizaciones y actividades auxiliares de crédito

- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Empresas de factoraje financiero
- Uniones de crédito
- Sociedades de ahorro y préstamo (SAP)
- Casas de cambio

Organizaciones bursátiles

- Bolsa Mexicana de Valores (BMV)
- Casas de bolsa
- Operadoras de sociedades de inversión
- Sociedades de inversión
- Instituto para el Depósito de Valores (Indeval)
- Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI)
- Calificadoras de valores
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles
- Academia Mexicana de Derecho Financiero
- Fondo de Apoyo al Mercado de Valores
- Mercado Mexicano de Derivados (Mexder)

Instituciones de seguros y fianzas

- Aseguradoras
- Afianzadoras

Instituciones del Sistema de Ahorro para el Retiro

- Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores)
- Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefores)

Otros organismos

- Entidades de ahorro y crédito popular
- Sociedades de información crediticia
- Controladoras de grupos financieros

Marco regulatorio del sistema financiero mexicano:

- Artículo 28 constitucional
- Ley de Instituciones de Crédito
- Ley Reglamentaria del Servicio de Banca y Crédito
- Ley del Banco de México
- Ley para Regular Agrupaciones Financieras

- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito
- Ley de Ahorro y Crédito Popular
- Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas y de Préstamo
- Ley de Uniones de Crédito

Por tanto, las principales instituciones formales de las microfinanzas en México son:

- Asofom: Asociación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple en México, A. C.
- CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Condusef: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.
- Finafim: Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.
- Finrural: Financiera Rural.
- FIRA: Fidecomisos Instituidos en Relación con la Agricultura.
- Fommur: Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales.
- Nafin: Nacional Financiera.
- Patmir: Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural.
- ProDesarrollo: ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A. C.
- Pronafim: Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.
- SIC: Sociedad de Información Crediticia.
- Sofol: Sociedades Financieras de Objeto Limitado.
- Sofom: Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.
- Sofipos: Sociedades Financieras Populares.
- Ucabe: Unidad Coordinadora para el Acuerdo Bancario Empresarial.

3.3 Datos y estadísticas actuales de las microfinanzas en América Latina

A finales de 2008 el principal efecto de la crisis internacional fue el recorte en el financiamiento de las IMF, el cual influyó en la tasa de crecimiento de la cartera microcrediticia y desaceleró considerablemente su ritmo de crecimiento, además de que la calidad de la cartera se deterioró debido a los problemas de pago de los clientes. Mientras el sur de América destacó como un mercado casi maduro, no sucedió lo mismo con

Centroamérica, donde las IMF se vieron muy afectadas³³. En 2009 y 2010 la región mostró recuperación y se estima que el crecimiento del sector fue ligeramente superior, pues la crisis financiera global generó una actitud más conservadora en las entidades financieras al aumentar la percepción de riesgo.

Esto no impidió que en los años siguientes, además de organizaciones no gubernamentales (financiadas por donativos y sin fines de lucro), la industria comprendiera una amplia gama de instituciones financieras que empezaron a contar con metodologías crediticias heterogéneas, formas jurídicas diversas y una creciente preocupación por la eficiencia y la rentabilidad de sus operaciones.

Un aspecto importante en cuanto al sector microcredicio de la región es que si la crisis desaceleró significativamente su crecimiento, no implicó una disminución ni en el monto de la cartera ni en el número de prestatarios. También debe considerarse que la demanda de servicios microfinancieros sigue siendo elevada en toda América Latina. Aunque estos servicios se han ampliado y ahora llegan a muchas más personas, cientos de miles siguen sin ser incluidos. La demanda varía según cada país de la región, la profundización del sistema financiero, etcétera. La mayoría de ejecutores de microcréditos de la región afirmó que aunque la crisis ha afectado la liquidez de los mercados de crédito en general, la desaceleración en el sector informal, cliente usual de las microfinanzas, no fue tan pronunciada (Guzmán 2009).

Las principales características comunes que en sus comienzos compartieron las IMF latinoamericanas con sus homólogas de Asia y África son: su objetivo era atender a la población más pobre y vulnerable, por lo cual la mayoría de las instituciones no solicitaba aval o colateral que respondiera del crédito en caso de impago; en la mayoría de los casos estas instituciones se orientaban a las mujeres del el medio rural, por considerarlas la población más vulnerable; y estos créditos tenían como fin principal el autoempleo mediante la creación de pequeñas empresas. Mientras un rasgo, nos dice Barres (2005), tiene que ver con su financiación, pues las IMF de Latinoamérica dependen mayormente de aportes de capital y empréstitos más que de la captación de depósitos para financiarse y gran parte de

³³ En MIX (2010). “Reporte del mercado de microfinanzas para América Latina y el Caribe 2010”.

los préstamos y los aportes de capital son de fuentes comerciales o se toman a tasas de mercado.

Aghion y Armendáriz (2002) comparan crecimiento y desarrollo de Asia con una especie de estancamiento originado en África y Latinoamérica, porque a pesar de la pobreza existente en el primero las condiciones macroeconómicas, el ambiente legal y el sistema educativo favorecieron las actividades empresariales, aunque no mencionan que los principales reductores de la pobreza en la India han sido el ambiente legal, la estabilidad económica y el desarrollo financiero. En este último las instituciones microfinancieras han demostrado tener un impacto positivo en la generación de programas de crecimiento, salud y educación.

Srnec y Svobodová (2009) han dividido la historia de las microfinanzas en cuatro grandes fases, similares a las que Sainz (2017) expone en la siguiente tabla: 1) expansión con énfasis en reducción de la pobreza, 2) crecimiento y dualidad financiera, 3) comercialización o énfasis en sostenibilidad y 4) transformación o cambio de objetivo.

Tabla 11. Etapas en la historia de las microfinanzas

Periodo de expansión (1970-1980)	Periodo de crecimiento (1980-1990)	Periodo de comercialización (1990-2000)	Periodo de transformación (2000-actualidad)
<ul style="list-style-type: none"> - ONG pioneras en la concesión de microcréditos. - Beneficios sociales prioritarios sobre la rentabilidad de las IMF. - Préstamos sin intereses. - Subsidios para financiar las etapas iniciales de las IMF. - Nace el principio de garantía mutua (préstamos grupales y grupos de autoayuda). 	<ul style="list-style-type: none"> - Aparecen distintas formas jurídicas de IMF. - Rápido desarrollo de las IMF. - Coexistencia de sistemas de microfinanzas formales e informales (dualismo financiero).⁵ 	<ul style="list-style-type: none"> - Transformación de muchas IMF informales al sector formal. - Énfasis en la sostenibilidad financiera. - Alcance a más clientes y desarrollo de servicios de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Las microfinanzas buscan atraer la atención de pequeños y medianos inversionistas. - Las microfinanzas toman la connotación de negocio y son ante todo un segmento del mercado financiero. - Aparecen altas tasas de interés causadas por la necesidad de ofrecer rentabilidad a los inversores.

Fuente: Sainz (2017), con base en Srnec y Svobodová (2009).

3.3.1 Informe *Microfinance Information Exchange 2014*

Según el informe del Mix Market³⁴ 2014, referente a las carteras de préstamos, las instituciones microfinancieras del norte de África y el Oriente Medio poseen una cartera de préstamos mayor al resto de regiones consideradas. Le siguen América Latina, el Caribe y el sur de Asia, mientras que en el número de prestatarios quienes alcanzaron un mayor número fueron las del sur de Asia, seguidas del norte de África, el Oriente Medio y África; respecto al porcentaje de mujeres prestatarias, las instituciones que centran su atención con objetivo en este sector son las del sur de Asia con un 99.24 por ciento de prestatarias, le siguen las del este de Asia y el Pacífico con un 84.67 y en relación con el tamaño promedio del préstamo, los de Europa del Este y Asia Central son los más altas con 2,004 dólares, en América Latina y el Caribe con 1,445 dólares, y las más bajas las del sur de Asia con un tamaño de préstamo de 194 dólares.

Tabla. 12. Indicadores de IMF en regiones geográficas en 2014 (valores de media)

Región	Cartera de préstamos (dólares)	Número de prestatarios/as	Porcentaje de mujeres prestatarias	Préstamo promedio (dólares)
África	7.498.888	13.158	46,23%	544
Este de Asia y Pacífico	3.413.066	5495	84,67%	397
Europa del Este y Asia Central	7.543.713	3516	40,81%	2004
América Latina y Caribe	14.984.202	9899	54,40%	1445
Norte de África y Oriente Medio	15.547.489	24.995	54,98%	559
Sur de Asia	12.157.200	56.371	99,24%	194

Fuente: Sainz (2017) con datos de Mix Market 2014.

³⁴ MIX Market es una plataforma *web* global de libre acceso para aumentar el flujo de información y mejorar la comunicación en el sector de microfinanzas. Permite a sus usuarios evaluar las condiciones del mercado, el rendimiento FSP individual y el panorama de inclusión financiera. Una IMF, una organización donante, un proveedor de servicios o una red pueden publicar datos de negocios, desempeño o financieros para el acceso público. Este proceso aumenta la transparencia financiera en la industria y es una forma fácil de transparencia. Link: www.themix.org.

Las formas de trabajo de las IMF de estas regiones son diversas en su cartera de préstamo y en lo referente al trabajar o no con mujeres.

Ahora bien, según las entidades reportadas en el Mix Market 2014, a nivel mundial predominan las instituciones financieras no bancarias (IFNB), con 352, y le siguen las ONG. Sin embargo, aunque no destaquen en número de entidades los bancos del sector microfinanciero presentan mayor volumen de activos, con un total de 45,021 millones de dólares, lo que supone un 44.21 por ciento del total de todo el sector a nivel mundial en 2014.

Tabla 13. Indicadores estructurales para cada tipo de IMF durante 2014

Tipo de entidad	Cartera de préstamos (dólares)	Número de prestatarios/as	Porcentaje de mujeres prestatarias	Préstamo promedio (dólares)
Bancos	97.574.107	40.449	44,45%	2412
Bancos rurales	22.417.871	25.711	84,83%	872
Cooperativas de crédito	7.579.338	5379	41,70%	1409
IFNB	11.444.608	18.143	58,84%	631
ONG	5.087.359	11.441	86,52%	445

Fuente: Sainz (2017) con datos de Mix Market 2014.

3.3.2 Informe *Microscopio Global 2014*

Los datos arrojados en este documento, estudio realizado por The Economist Intelligence Unit³⁵, con información de 76 entidades reguladas (Equilibrium: Clasificadora de Riesgos, S. A. 2015), muestra que cinco de los 21 países de la región de América Latina y el Caribe clasificaron entre los 10 primeros en el índice general del *Microscopio 2014*: Perú (primero), Colombia (segundo), Chile (cuarto), México (quinto) y Bolivia (séptimo), aunque sus niveles de inclusión financiera varían considerablemente. Por otra parte, cuatro de los 10 últimos países del índice también pertenecen a esta región: Haití (quincuagésimo quinto), Venezuela

³⁵ Entidad de información empresarial de The Economist Group, que publica la revista The Economist. Es la empresa líder mundial en servicios de inteligencia sobre los países, y en ese carácter ayuda a gobiernos, instituciones y empresas ofreciéndoles un análisis sobre estrategias económicas y de desarrollo que realiza a través de una red mundial de más de 350 analistas y corresponsales, constantemente evalúa y pronostica las condiciones políticas y económicas y el entorno para los negocios en más de 200 países. Para más información: www.eiu.com

(cuadragésimo noveno), Trinidad y Tobago (cuadragésimo octavo) y Honduras (cuadragésimo cuarto).

Tabla. 14. Ranking del mercado de las microfinanzas en América Latina, el Caribe y el resto del mundo: puntajes y clasificaciones generales.

Puntaje normalizado 0-100 siendo 100=el mejor
 puntaje 76-100 puntaje 51-75 puntaje 26-50 puntaje 0-25
 '*' indica que dos o más países están en la misma clasificación

Clasificación		Puntaje / 100	Clasificación		Puntaje / 100
1	Perú	87	-29	Bangladesh	45
2	Colombia	85	-29	Mongolia	45
3	Filipinas	79	-31	Mozambique	44
4	Chile	66	-31	Panamá	44
-5	India	61	-33	Jamaica	43
-5	México	61	-33	República Kirguisa	43
-7	Bolivia	58	-33	Senegal	43
-7	Pakistán	58	-36	Guatemala	39
-9	Camboya	56	-36	Vietnam	39
-9	Tanzania	56	-38	Azerbaiyán	38
-11	Indonesia	55	-38	Georgia	38
-11	Kenya	55	-38	Tayikistán	38
-11	Rwanda	55	41	Costa Rica	37
-14	Brasil	53	-42	Argentina	36
-14	Paraguay	53	-42	China	36
-14	Uruguay	53	-44	Camerún	35
17	Marruecos	52	-44	Honduras	35
-18	Ghana	51	-44	Sri Lanka	35
-18	Nicaragua	51	47	Nepal	34
-20	Nigeria	50	48	Trinidad y Tobago	33
-20	Uganda	50	49	Venezuela	28
22	Armenia	49	50	Líbano	27
-23	Bosnia y Herzegovina	48	51	Rep. Dem. del Congo	25
-23	República Dom.	48	52	Madagascar	23
-23	Ecuador	48	53	Egipto	21
-23	El Salvador	48	54	Yemen	20
-23	Tailandia	48	55	Haití	16
28	Turquía	46			

Fuente: *Microscopio Global 2014. Análisis del entorno para la inclusión social.*

De las cinco regiones geográficas que incluye el informe, la del este y el sur de Asia empató por el primer lugar con América Latina y el Caribe, aunque el desempeño individual de cada país varía significativamente según los indicadores. Aunque el puntaje general de Europa del Este y Asia Central se ubica en el penúltimo lugar, las siete naciones que constituyen esta

región registraron los más altos puntajes promedio en los siguientes indicadores: regulación y supervisión de carteras de crédito, requisitos para entidades de crédito no reguladas, sistemas de información crediticia y reglas de conducta en el mercado.

La región de África Subsahariana se clasificó segunda a nivel general, gracias sobre todo al *apoyo del gobierno a la inclusión financiera* y a la *capacidad de regulación y supervisión para la inclusión financiera*. Tanzania y Rwanda han implementado considerablemente sus estrategias de inclusión financiera, mientras que en Kenya, Madagascar, Nigeria y Uganda se ha puesto en práctica los planes sólo parcialmente. El programa “Prosperidad para todos” de Uganda tiene por objeto crear cooperativas de ahorro y crédito en todos los subcondados del país en 2015. Camerún es el único país de la región sin estrategia, iniciativas y metas específicas.

3.4 Microfinanzas en México: datos y estadísticas

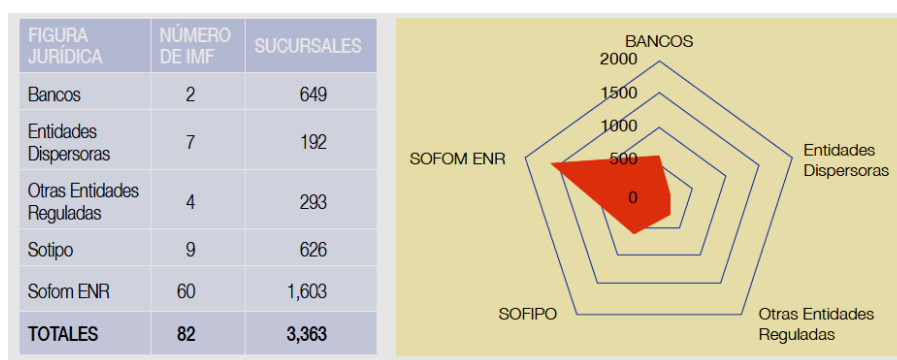
La cartera de microcréditos ha visto importantes incrementos en el año reciente. Un informe presentado por HR Ratings³⁶ muestra que entre 2015 y 2016 el volumen otorgado en el país aumentó un 20.9 por ciento por muchos factores, entre los que destacan el nacimiento de nuevas microfinancieras y el crecimiento inorgánico de ciertas instituciones como resultado de la consolidación del sector mediante adquisiciones de empresas.

³⁶ Calificadora de riesgos crediticios. Link: www.hrratings.com

3.4.1 Desempeño del sector microfinanciero 2015-2016

Según datos de ProDesarrollo³⁷ acerca de las microfinanzas en México en el periodo de 2015 a 2016³⁸, de las 82 IMF³⁹ asociadas a ProDesarrollo se suma 3,363 sucursales a lo largo de todo el territorio nacional, lo cual permite cubrir, según las estadísticas, un 92 por ciento los municipios del país, es decir, se tiene presencia en 2,263 de 2,457⁴⁰. Respecto al informe del año anterior, estas cifras representan un crecimiento del 2.8 por ciento en la cobertura, pasando de 2,203 a 2,263, o sea, 60 municipios más; en cuanto a sucursales el crecimiento es de 9.1, pasando de 3,082 a 3,363, es decir, 281 más.

Cuadro. 15. Sucursales por figura



Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking 2015-2016.

³⁷ ProDesarrollo, *Finanzas y Microempresa, A.C.* se trata de una red nacional de instituciones proveedoras de servicios financieros que buscan contribuir al desarrollo económico y al combate de la pobreza, mediante la asignación de créditos eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación de la población que vive en condiciones de pobreza como parte de un proceso de apoyo para un desarrollo sostenible. Actualmente, sus miembros suman 83 organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, del sector social y privado, que atienden por medio de 3,082 sucursales en todo el país a más 7.17 millones de personas, de las cuales el 93% son mujeres. Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking.

³⁸ Cf. ProDesarrollo. *Benchmarking de las microfinanzas en México 2015-2016*. Link: <http://www.prodesarrollo.org/sites/default/files/documentos/benchmarking/BENCH%202016%20low.compressed.pdf>.

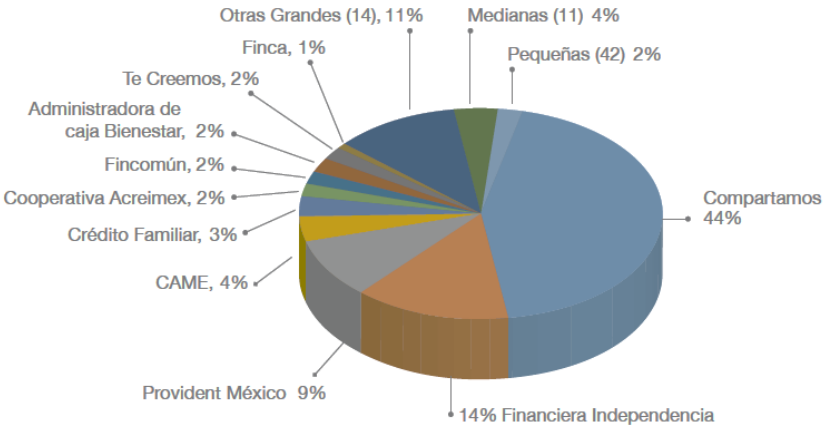
³⁹ El informe de 2015, con 85 IMF, registró seis bajas, dos IMF fusionadas en una y cuatro altas durante 2016 (Benchmarking 2016).

⁴⁰ Fuente: INEGI. Link: <http://www.inegi.org.mx/geo/contenidos/geoestadistica/catalogoclaves.aspx>. Información obtenida el 2 de septiembre de 2016.

El informe de 2015 reporta que 17 estados de la república tienen cubierto el 100 por ciento de sus municipios (dos más respecto al año anterior): Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Campeche, Colima, Ciudad de México, Estado de México, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Nayarit, Querétaro, Quintana Roo, Sinaloa, Tabasco, Tlaxcala y Yucatán; aquellos con cobertura por debajo del 100 por ciento de sus municipios son 14, presentados de manera ascendente según su cobertura: Chihuahua 76 por ciento, Oaxaca 80, Sonora y Nuevo León con 82, Zacatecas 83, Jalisco 89, Durango 92, Michoacán 96, San Luis Potosí y Coahuila 97, Tamaulipas, Chiapas y Guanajuato con 98 y Puebla y Veracruz con 99.

En total 194 municipios no son atendidos, de los cuales 112 pertenecen al estado de Oaxaca; cinco estados concentran el 42 por ciento de sucursales o agencias en el país: Estado de México 463, Veracruz 322, Puebla 239, Chiapas 207 y Ciudad de México 180. Los municipios con mayor concentración de sucursales son: Puebla (Puebla) con 72; Querétaro (Querétaro) con 38; Tuxtla Gutiérrez (Chiapas) con 36; Toluca (Estado de México) y Veracruz (Veracruz) con 35; Iztapalapa (Ciudad de México) con 34; y los municipios con mayor concentración de IMF ofertando sus servicios son: Puebla (Puebla) con 32; Toluca (Estado de México) y San Pedro Cholula (Puebla) con 23; Tehuacán (Puebla) con 22; Chalco (Estado de México), San Martín Texmelucan (Puebla), Orizaba (Veracruz), Veracruz (Veracruz) y Xalapa (Veracruz) con 21.

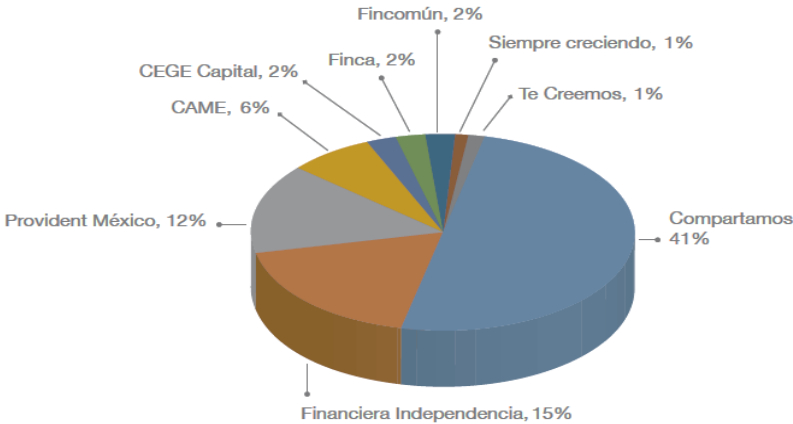
Gráfico 1. Participación de mercado por cartera total bruta



Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking 2015-2016.

De éstas, 15 IMF tienen casi 14 años en operación, 584.35 millones de pesos en activos totales, 39,502 clientes de crédito activos, 39 oficinas o sucursales y 252 agentes o asesores de crédito. En contraste, las del segundo grupo de 62 IMF presentan medianas de ocho años de operación, 71.82 millones de pesos en activos, 7,717 clientes de crédito activos, nueve oficinas o sucursales y 40 agentes o asesores de crédito. Cabe resaltar que las medianas calculadas no reflejan el impacto social de las muy pequeñas a nivel local, así como aquellas con una cobertura nacional.

Gráfico. 2 Participación de mercado por número de clientes activos de crédito



Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking 2015-2016.

Actualmente el sector se compone por entidades maduras y de pequeña escala. La antigüedad promedio de las IMF es de 10 años de operación y, en respecto a grupos de edad, el 10 por ciento son nuevas, el 25 jóvenes y el 65 maduras. En cuanto a su tamaño, el 55 son pequeñas (cartera bruta menor a 69 millones de pesos [< 4 MDD]), el 14 son medianas (cartera bruta entre 69 y 259 millones de pesos [entre 4 y 15 MDD]) y el 31 grandes (cartera bruta mayor a 259 millones de pesos [>15 MDD]).

En México el sector de las entidades microfinancieras está en una etapa de rápida transición; sin embargo, aun con los avances, los retos permanecen, empezando por la regularización de las IMF y la muy baja presencia de instituciones de intermediación financiera en zonas rurales donde el crédito es escaso. No obstante las innovaciones en productos financieros y formas de entrega, mucho queda por hacer en materia de seguros en general y créditos agropecuario y para inversiones productivas, y así generar efectos a escala agregada que permitan combatir la pobreza.

CAPÍTULO IV. MARCO PRÁCTICO: APLICACIÓN DE ENCUESTA E INTERPRETACIÓN DE DATOS

El microcrédito ha sido considerado una herramienta para atenuar la situación de pobreza o vulnerabilidad como las desigualdades sociales y de género. Aunque cada vez más son los estudios que tratan de demostrar el impacto o los resultados reales del microfinanciamiento, en la mayoría de los casos se centran en variables económicas y dejan a un lado otras unidades de análisis igualmente importantes como aquellas relacionadas con la mejora de la equidad de género, el empoderamiento de la mujer o las relaciones intra y extrafamiliares. Por esta razón, el presente análisis, además de tomar en cuenta a la entidad microfinanciera, abarca variables para conocer qué factores económicos y sociales se generaron en la usuaria como beneficiaria de este servicio.

Las unidades de análisis forman tres ejes: 1) las decisiones o cambios en el interior de su familia o en el trabajo; 2) las mejoras en los estatus personal y social de la mujer y 3) los cambios experimentados tras destinar el préstamo.

4.1 Contexto de la región y población de estudio

El *Informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social 2018* del Consejo Nacional para la Evaluación de la Política de Desarrollo Social reveló que Chiapas, aun con programas de desarrollo social implementados por los gobiernos federal y estatal, sigue siendo uno de los estados con el mayor porcentaje de su población en pobreza y uno de los tres más pobres de México. De los 5'337,151 de su población el 71.1 por ciento vive en situación de pobreza, es decir, 4 millones 114 mil habitantes, de los cuales un millón 498 mil 600 viven en pobreza extrema (Sedesol 2018). De estas estadísticas, las mujeres siguen siendo las más afectadas, pues en 2014, por ejemplo, se identificó que el 75.9 por ciento de su población pobre pertenecía al sector femenino (Coneval).

Además, de acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las cifras durante el cuarto trimestre de 2017 indican que de los 5'406,040 chiapanecos, el 52.5 por ciento son mujeres; 915,172 son identificados como Población Económicamente Activa (PEA) ocupada en Chiapas, de los cuales el 27.2 son del sexo femenino, mientras que la tasa de informalidad laboral en

mujeres en la entidad es del 73.3; y los ocupados que no percibían algún ingreso eran 257,465, un 19.5 por ciento mujeres. En otro rubro, de los 1'858,911 empleadores en Chiapas sólo el 27.2 son mujeres (Secretaría del Trabajo y Previsión Social 2018).

Lo anterior se traduce en que las mujeres, además de ser el sector social con mayor pobreza multidimensional, tienen poca participación en las actividades empresariales formales y un alto índice en informalidad laboral, aumentando así su vulnerabilidad.

4.1.1 El sector microfinanciero en Chiapas

A más de tres décadas de su conformación, las microfinanzas modernas han tenido un importante crecimiento y han ayudado a cubrir las necesidades financieras de los excluidos del sistema financiero tradicional (Armendáriz y Morduch 2011). México no es la excepción, pues ha experimentado un crecimiento de instituciones microfinancieras que han cubierto ciertas demandas de los sectores más vulnerables de la población, por su condición de pobreza extrema, las zonas rurales del sudeste mexicano han sido donde más IMF han establecido su base, algunas de ellas muy conocidas como Compartamos Banco, Grameen Trust, A. C., Alternativa Solidaria (Al Sol), A. C., Promujer y Finca México.

Compartamos Banco S.A.: Comenzó a laborar en Chiapas y Oaxaca en 1990 como Asociación Programa Compartamos, formando parte de una estrategia de objetivos con enfoque social de la Institución de Asistencia Privada, una ONG que operaba programas de salud y nutrición. En sus inicios se trató de un proyecto cuya meta era suministrar crédito de apoyo a la mujer y su actividad principal era mitigar la pobreza otorgando créditos a quienes, por lo regular, no son sujetos de aspirar a estos beneficios por no cumplir con los requisitos determinados por las instituciones financieras (Mina 2013).

Grameen Trust Chiapas, A. C.: Es una de las réplicas del modelo microfinanciero Grameen en Latinoamérica que emprendió la doctora Beatriz Armendáriz de la Universidad de Harvard. El proyecto obtiene fondos del Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) mediante el Grameen Trust Bangladesh. La réplica en el sur del país emprendió acciones en 1997, basando sus préstamos únicamente en grupos de mujeres del sector rural (Armendáriz y Roome 2008).

Alternativa Solidaria (Al Sol) Chiapas, A. C.: Empezó ofreciendo servicios microfinancieros y proyectos de desarrollo social en 1999 para las mujeres urbanas y rurales. Su metodología es una réplica de la empleada por Grameen. Las principales fuentes de financiamiento son Grameen Trust y el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim) (Vega e Isern 2002 e Hidalgo *et al.* 2004).

Beneficio y Apoyo de las Mujeres (Banmujer): Por iniciativa estatal y en relación con la política nacional de microcréditos, durante 2001 en Chiapas también se creó Banmujer, instancia destinada a atender a mujeres pobres. Según Aguilar-Pinto *et al.* (2017), esta institución fue innovadora para el contexto por su intención de asignar microfinanciamientos para mujeres en situación de pobreza y la estrategia de capacitación para acompañarlas, resultando pionera al acercar a las chiapanecas información acerca de temas de género y empoderamiento vinculado a cuestiones técnico-administrativas que les ayudarían en la creación y el funcionamiento de sus microempresas.

4.1.2 Características del mercado microfinanciero 2015-2016

Según el *Informe Benchmarking de las microfinanzas en México 2015-2016* de ProDesarrollo, Chiapas, con el 98 por ciento, es uno de los 14 estados con cobertura por debajo del 100 de sus municipios; con 207 sucursales, y uno de los cinco que concentran el 42 de las sucursales o agencias en el país; y 36 de sus municipios tienen mayor concentración de sucursales.

Tabla. 16. Sucursales y agencias y cobertura en Chiapas en el periodo 2015-2016

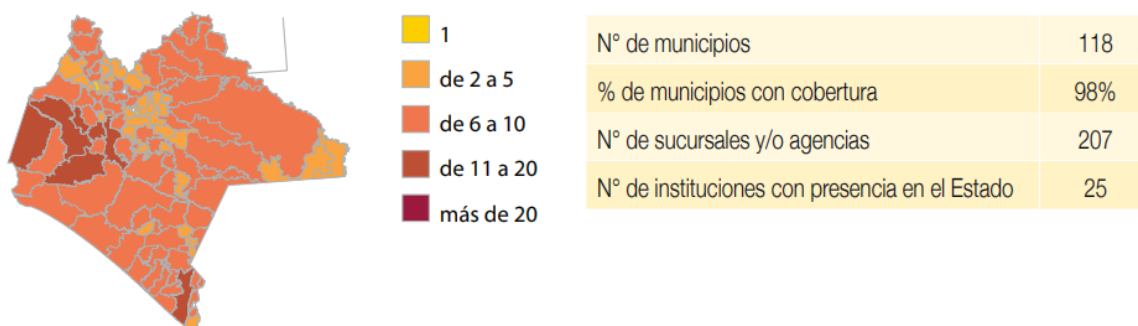
Estado	Municipio	Cobertura		% de cobertura en la entidad federativa 2016	Número de sucursales o agencias		Número de instituciones de microfinanzas con presencia		Número de municipios sin cobertura 2016
		2015	2016		2015	2016	2015	2016	
Chiapas	118	115	116	98%	234	207	30	25	2

Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking 2015-2016.

Este mismo informe explica que el principal producto de las instituciones microfinancieras en Chiapas es el crédito en cualquiera de sus estilos, grupal o comunal, individual y solidario,

mujer, comerciante de Compartamos Banco- Además, se ofrece seguros, cuentas de ahorro, créditos para vivienda y captación de remesas como lo hace Finamigo.

Mapa. 1 Sucursales y agencias y cobertura en Chiapas en el periodo 2015-2016



Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking 2015-2016.

Tabla. 17. Sucursales y agencias y cobertura en los municipios de Chiapas en el periodo 2015-2016

N°	MUNICIPIO	N° DE IMF CON COBERTURA	N° DE SUCURSALES O AGENCIAS	% DE CONCENTRACIÓN POR COBERTURA	% DE CONCENTRACIÓN POR SUCURSALES
1	Ángel Albino Corzo	9	2	2.86%	0.97%
2	Arriaga	8	4	2.54%	1.93%
3	Berriozábal	11	2	3.49%	0.97%
4	Bochil	10	3	3.17%	1.45%
5	Cacahoatán	7	3	2.22%	1.45%
6	Chiapa de Corzo	13	5	4.13%	2.42%
7	Cintalapa	11	6	3.49%	2.90%
8	Comitán de Domínguez	10	14	3.17%	6.76%
9	Copainalá	8	3	2.54%	1.45%
10	Escuintla	8	3	2.54%	1.45%
11	Frontera Comalapa	9	6	2.86%	2.90%
12	Huixtla	7	5	2.22%	2.42%
13	La Concordia	10	2	3.17%	0.97%

14	Las Margaritas	8	3	2.54%	1.45%
15	Mapastepec	8	4	2.54%	1.93%
16	Motuzintla	7	4	2.22%	1.93%
17	Ocosingo	10	6	3.17%	2.90%
18	Ocozacoautla de Espinosa	12	3	3.81%	1.45%
19	Palenque	8	6	2.54%	2.90%
20	Pichucalco	9	2	2.86%	0.97%
21	Pijjiapan	9	6	2.86%	2.90%
22	Reforma	9	3	2.86%	1.45%
23	San Cristóbal de Las Casas	9	8	2.86%	3.86%
24	Suchiapa	10	2	3.17%	0.97%
25	Tapachula	12	18	3.81%	8.70%
26	Tapilula	8	2	2.54%	0.97%
27	Tecpatán	9	4	2.86%	1.93%
28	Tonalá	9	7	2.86%	3.38%
29	Tuxtla Gutiérrez	19	36	6.03%	17.39%
30	Venustiano Carranza	1	4	3.17%	1.93%
31	Villa Corzo	9	2	2.86%	0.97%
32	Villaflores	1	9	3.81%	4.35%
33	Yajalón	7	4	2.22%	1.93%
34	*Otros (83)		16		7.73%
	Total		207	100%	100%

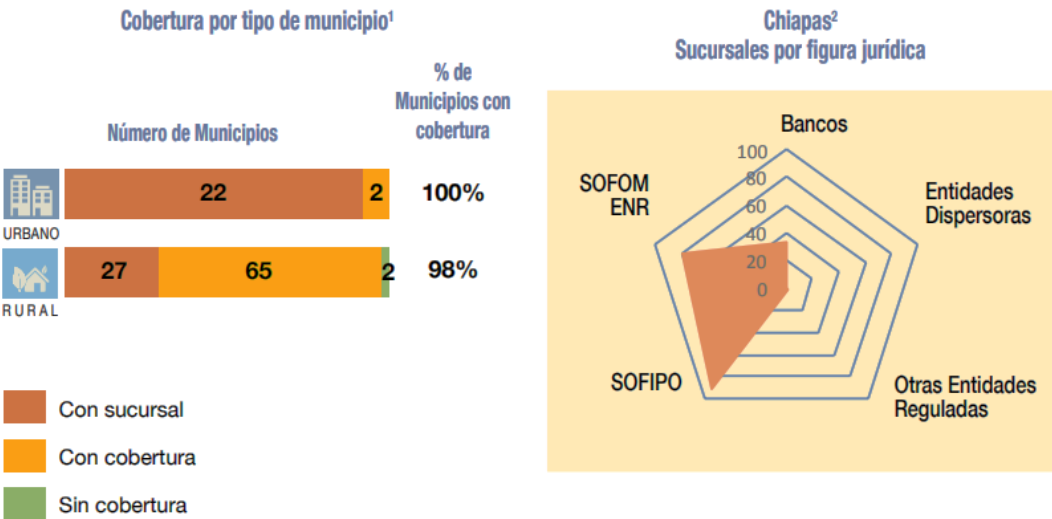
Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking 2015-2016.

Los municipios sin cobertura son San Andrés Duraznal y Santiago el Pinar. Dieciséis de los municipios tienen una sucursal establecida y con presencia de al menos una institución: Acala, Altamirano, Chiapilla, Chilón, Coapilla, Huixtán, Jiquipilas, Juárez, La Trinitaria, Mazatán, Oxchuc, San Fernando, Simojovel, Suchiate, Teopisca y Tila.

Sesenta y siete municipios tienen presencia de al menos una institución pero no cuentan con sucursales establecidas: Acacoyagua, Acapetahua, Aldama, Amatán, Amatenango de la Frontera, Amatenango del Valle, Bejucal de Ocampo, Bella Vista, Benemérito de las Américas, Catazajá, Chalchihuitán, Chamula, Chanal, Chapultenango, Chenalhó, Chicoasén, Chicomuselo, El Bosque, El Porvenir, Francisco León, Frontera, Hidalgo, Huehuetán,

Huitiupán, Ixhuitán, Ixtacomitán, Ixtapa, Ixtapangajoya, Jitotol, La Grandeza, La Independencia, La Libertad, Larráinzar, Las Rosas, Maravilla Tenejapa, Marqués de Comillas, Mazapa de Madero, Metapa, Mitontic, Montecristo de Guerrero, Nicolás Ruiz, Ocoatepec, Ostuacán, Osumacinta, Pantelhó, Pantepec, Pueblo Nuevo Solistahuacán, Rayón, Sabanilla, Salto de Agua, San Juan Cancuc, San Lucas, Siltepec, Sitalá, Socoltenango, Solosuchiapa, Soyaló, Sunuapa, Tapalapa, Tenejapa, Totolapa, Tumbalá, Tuxtla Chico, Tuzantán, Tzimol, Unión Juárez, Villa Comaltitlán y Zinacantán.

Esquema. Sucursales y agencias y cobertura en los municipios de Chiapas en el periodo 2015-2016



¹ Los municipios clasificados como rurales son aquellos que cuentan con 50 mil habitantes o menos; los municipios clasificados como urbanos cuentan con más de 50 mil habitantes.
² Entidades dispensoras: A.C., S.A. de C.V. y S.P.R. de R.L.
 Otras Entidades Reguladas: SOFOM E.R., SOFINCO y S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

Fuente: ProDesarrollo. Benchmarking 2015-2016.

4.2 *Microfinanciera Impulsarte para Crecer, S. A. de C. V.*

Al publicarse el decreto de ley mediante el cual se extinguió al Banrural y se creó la Financiera Rural, un grupo de servidores públicos que habían prestado sus servicios en la Banca de Desarrollo por más de 14 años vio la oportunidad de crear una institución microfinanciera. Así se fundó en 2004 Invirtiendo, establecida en el estado de Chiapas. En

2006 se convirtió en una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Sofom)⁴¹ y desde entonces su objetivo principal ha sido el otorgamiento de microcréditos, dando preferencia a grupos solidarios de mujeres que desarrollan alguna actividad productiva. En ese mismo año también logró la primera línea de crédito por medio del Banco Interacciones y el FIRA, estableciendo así nuevas sucursales en el estado de Chiapas; de manera paulatina las redes sucursales se han extendido por los estados de Tabasco, Campeche, Yucatán, Quintana Roo, Veracruz, Puebla y Tlaxcala. En 2014 nuevamente se realizó un cambio de razón social que la hizo restablecerse como Impulsarte para Crecer, S. A. de C. V., Sofom E.N.R. Su visión es invertir en el “desarrollo humano de las personas emprendedoras que necesitan oportunidades para crecer”⁴². Con casi 14 años en el mercado, es considerada una IMF de edad madura.

4.2.1 Tasa de interés

Según el informe final del *Estudio sobre las tasas de interés de microcrédito en México*⁴³, mayo 2017, en el país la falta de disponibilidad de datos públicos, confiables y de periodicidad regular limita la realización de estudios rigurosos acerca del sector de microfinanzas en México y, particularmente, en materia de tasas de interés. Uno de los esfuerzos más notables ha sido el estudio de caso de Cotler (2012), en el cual analiza los factores del valor de las tasas de interés de microcrédito en México para una muestra en su momento integrada por 30 IMF.

Cotler (2012:14) utilizó un panel de datos para detectar que los dos principales determinantes de la tasa activa de interés son el costo de fondeo y la eficiencia con que operan dichas instituciones en el país. Esto al considerar tres grupos de variables: a) aquellas que describen las características de los préstamos: el monto promedio en términos reales y la tasa activa de

⁴¹ La figura de Sofom fue creada en 2006, en un marco de reformas del sistema financiero para promover la innovación e incrementar la competencia y el acceso a los servicios financieros. Son sociedades anónimas que, mediante la obtención de recursos con el fondeo en instituciones financieras y emisiones públicas de deuda, otorgan crédito. Dicha figura presentó ventajas fiscales, procesales y de fondeo, por lo que, tanto las ONG como las empresas privadas con enfoque comercial migraron hacia esa figura jurídica para operar sus IMF. Según el Informe de ProDesarrollo respecto a las microfinanzas en México 2015-2016, las Sofom ENR representan el 75 por ciento de las instituciones microfinancieras que integran la red en Benchmarking (Benchmarking 2015-2016:28).

⁴² Impulsarte. *Historia*. <http://www.impulsarte.com.mx/index.php?id=11>.

⁴³ Se puede consultar en la siguiente dirección:

https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/es_estudio_de_tasas_12_2017.pdf.

interés; b) los costos: fondeo y de operación, y c) el tamaño de las instituciones, las ganancias que obtienen y el número de años que han estado operando.

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) y los bancos de recién ingreso al mercado de crédito personal cobran tasas de interés 2.6 mayores al promedio de mercado, según datos del Banco de México (Banxico 2016). Sin embargo, en el país no están obligadas a publicar su información, por lo cual presentada sólo tiene como validación la auditoría externa. Por eso, se debe manejar con cautela toda cifra obtenida.

Según el Catálogo Nacional de Productos y Servicios Financieros del Buró de Entidades Financieras (2016) de la Condusef, del total de tasas registradas de productos de crédito (6,685), 78 por ciento son fijas; el 17 variables y el 5 mixtas. El sector de Sofomes ENR ofrece el mayor número de productos a tasa fija (2,878), seguido de las SOCAPS (1,353) y los bancos (414). Respecto a los productos, la mayoría de los créditos personales son a tasa fija, 96 por ciento, mientras que en el caso de las tarjetas de crédito, el 83 son a tasa variable. Y de los 11,185 productos del Catálogo Nacional, 7,617 cobran alguna comisión, principalmente en el sector de Sofomes ENR, que tiene 2,565 productos con comisiones registradas; el sector de banca múltiple, 1,187; y las instituciones de seguros, 1,132.

En el caso de Impulsarte para Crecer la tasa de interés es fija, con una máxima anual de 54 por ciento, tanto en el crédito individual como en el solidario. Si comparamos estos datos con los de Compartamos Banco, una de las instituciones con mayor presencia en el estado de Chiapas, aunque la tasa también es fija, existe una gran diferencia respecto a la tasa de interés máxima anual y la tasa mínima.

a) Crédito individual *Impulsarte*

Características	
Plazo:	De 1 Hasta 24 Meses
Monto mínimo del crédito (\$):	\$ 10,000.00
Periodicidad de pago del crédito:	Catorcenal, Mensual, Quincenal, Semanal,
Medios y canales de disposición del crédito:	Cheques, Transferencia Electrónica de Fondos (TEF), Ventanilla,
Tasa de interés máxima anual (%):	54 %
Cobertura:	Campeche, Chiapas, Hidalgo, Puebla, Querétaro, Quintana Roo, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán,
Comportamiento del pago del crédito:	Constante,
Tipo tasa de interés:	Fija,
Destino del crédito:	Libre,
Tasa mínima (%):	30,

b) Crédito individual *Compartamos*

Características	
Plazo:	De 6 Hasta 24 Meses
Monto mínimo del crédito (\$):	\$ 8,000.00
Periodicidad de pago del crédito:	Catorcenal, Mensual,
Medios y canales de disposición del crédito:	Corresponsales bancarios, Tarjeta de Débito, Ventanilla,
Tasa de interés máxima anual (%):	95.34 %
Cobertura:	Todos los Estados,
Comportamiento del pago del crédito:	Constante,
Tipo tasa de interés:	Fija,
Destino del crédito:	Específico,
Tasa mínima (%):	87,

Datos obtenidos del Catálogo Nacional de Productos y Servicios Financieros del Buró de Entidades Financieras, Condusef.

4.2.2 *Datos de operación, clasificación y estadísticas*

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), en 2017, informó que la institución no cumple con el formato establecido en la norma, esto según los resultados de la evaluación en materia de transparencia financiera de los productos “Crédito Simple”, “Crédito de Auto” y “Crédito Personal” a un total de 52 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, Entidades No Reguladas (Sofom, ENR). Respecto a los incumplimientos normativos de estas entidades financieras supervisadas, se destaca lo siguiente:

1. En contrato: no se establece concepto, monto y metodología de cálculo de las comisiones, no se especifica su periodicidad de cobro, o no coinciden con las registradas en el Registro de Comisiones de la Condusef (Reco).
2. En carátula: no se indica las fechas límite de pago y de corte ni concepto y monto de las comisiones o cláusula donde se consulte. No se señala la tasa de interés ordinaria y moratoria en términos anuales simples y porcentaje, ni señala si es fija o variable. Adicionalmente, no cumplen con el formato establecido en la norma.
3. En estado de cuenta: no contiene las tasas de interés ordinaria y moratoria resaltadas en caracteres distintivos, no establece concepto y fecha de las comisiones cobradas ni

indica el monto base para calcular los intereses ordinario y moratorio. No indica la fecha límite de pago.

4. En página de internet y publicidad: no contiene la tasa de interés en términos anuales simples y en porcentaje, no indica si la tasa es fija o variable, tampoco se muestra el listado de los conceptos y monto de las comisiones o el lugar donde se le consulte. La información de la página de internet no es congruente con el contrato.

Tabla. 18. *Datos de operación, clasificación y estadísticas de Impulsarte (2015-2016)*

Datos de operación	
Zona geográfica de operación	Sur: Chiapas, Veracruz, Tabasco, Puebla, Quintana Roo, Campeche, Yucatán y Tlaxcala
% Rural	93%
% Urbano	7%
% Mujeres	90%
Préstamo promedio	\$5,307.00
Total de clientes	85,183
Total de cartera	\$452,056,942.00
Productos	Crédito solidario: desde \$1,000 hasta \$40,000
	Crédito individual: desde \$10,000 hasta \$100,000
Clasificación y estadísticas	
Metodología	Mixta
Edad	Madura
Escala	Grande
Saldo promedio por pagar	Medio
Autorización para captar recursos del público	No autorizada
En el Top 20 de las instituciones con mayor número de clientes: No. 14	Número de clientes de crédito activos: 75,193
Instituciones con mayor monto de cartera bruta de crédito: No. 17	Cartera bruta de crédito: 428 millones de pesos
Figura jurídica	Sofom ENR
Calificación de Transparencia Prodesarrollo anual (2016)	5 estrellas de 5

Fuente: Informe ProDesarrollo 2015-2016⁴⁴.

⁴⁴ ProDesarrollo. *Directorio de asociados*. Link: <http://www.prodesarrollo.org/node/124>.

4.3 Análisis de antecedentes y datos socioeconómicos de las usuarias

Éste da una pequeña pista acerca del grado de responsabilidad tanto por la entidad microfinanciera sobre sus productos como la que asumen las mujeres al solicitar el servicio. Aunque el análisis en estas variables explicativas pareciera que no suelen tener conclusiones rigurosas, autores como Boyes *et al.* (1989) propone la inclusión de variables sociodemográficas en este tipo de estudios mediante los modelos de *credit scoring* y Esquivel-Martínez (2007) explica que en términos estadísticos y metodológicos los datos son factores importantes para la toma de decisiones de la entidad microfinanciera y las usuarias.

4.3.1 Distribución porcentual de las usuarias por rango de edad

La primera pregunta del cuestionario aplicado de forma individual a un grupo de 30 mujeres, en su momento socias de la microfinanciera Impulsarte para Crecer, permite conocer que la edad de las entrevistadas se encuentra distribuida en una mínima de 25 y una máxima de 63 años, de los cuales el 17 por ciento se ubica en un intervalo de 45 a 55 años; entre 25 y 29 es el rango donde se concentra la mayor cantidad de mujeres, ocupando el 33 por ciento; de 30 y 39 años son el un 27 de la muestra; un 17 se encuentra entre 45 y 55 y un 23 fluctúa entre 56 y 63.

Edad	25-29	30-39	45-55	56-63	Total	Media: 40
Número	10	8	5	7	30	
Porcentaje	33%	27%	17%	23%	100%	

Fuente: encuesta.

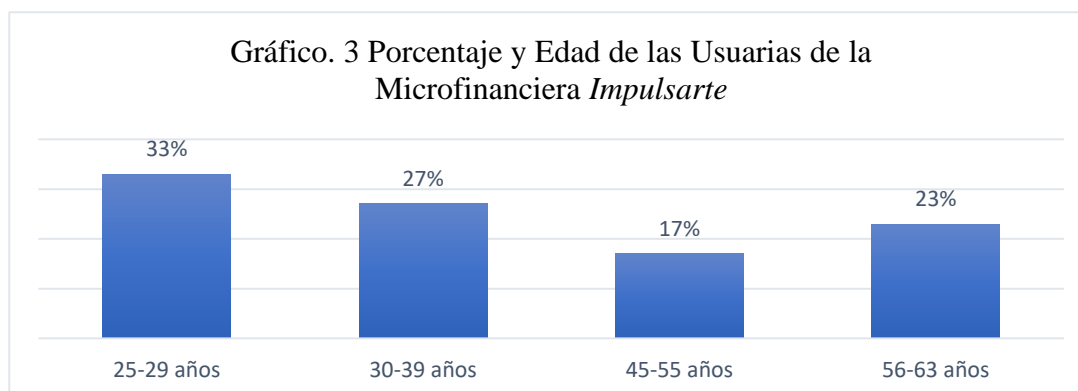
Lo anterior demuestra que la mayoría corresponde a personas de mediana edad, es decir, adultos con criterio formado. Sin embargo, en México muchos son los estudios del microcrédito con enfoque de género que toman en cuenta a la edad como una variable significativa para su análisis (Arredondo *et al.* 2012, Gómez 2015 y Pinto *et al.* 2017); sin embargo, la mayoría presenta que la distribución de edad, mínima o máxima, no tiene mayor

contraste en los resultados, así que sólo la consideran un dato característico de las beneficiarias.

En este caso, existe un predominio de mujeres en edad adulta. La primera inferencia es que se trata de un segmento poblacional en estado activo porque en este rango de edad el ser humano contempla un mayor nivel de fuerza y potencial de trabajo; por tanto, se considera al grupo encuestado como mujeres en edad productiva, comprometidas en temas relacionados con asuntos del hogar o emprendedoras con visión de nuevos proyectos.

Por la edad reflejada en la media, 40 años, se deduce que se trata de usuarias con experiencia y, posiblemente, con cierto nivel de responsabilidad, conscientes del compromiso que significa administrar un crédito, de las obligaciones y responsabilidades adquiridas con la entidad microfinanciera y su grupo –en el caso de ser acreedoras de crédito grupal–. Sin embargo, el dato no es suficiente para afirmar que exista madurez personal y responsabilidad económica en las integrantes.

Aun así, que la teoría del microcrédito con enfoque de género plantee que las mujeres suelen ser más conscientes cuando se trata de cubrir las deudas económicas (Armendáriz y Morduch 2011 y García y Díaz 2011), brinda mayor confianza a la entidad microfinanciera, convirtiendo así al sector femenino en «clientes objetivo», ya que, como señala Aguilar (2004), el microcrédito no sólo es un servicio necesario y formativo, sino una acción responsable y comprometida entre quienes la ofrecen y la reciben; durante el proceso, los ejes sociales, económicos y productivos son interdependientes de un mismo fenómeno u objetivo: el desarrollo de las personas y la construcción de una sociedad justa.



Fuente: encuesta.

Los datos también representan la edad generada por una mayor demanda del servicio en un rango de 25 a 39 años, siendo el 60 por ciento del total de la muestra. La construcción de este parámetro nos permite suponer se trata de mujeres que: a) no cuentan con oportunidades para conseguir un empleo/autoempleo y se ven afectadas por la falta de capital que les permita cubrir gastos básicos o b) sus ingresos son insuficientes y se ven obligadas a conseguir un recurso económico extra como apoyo para costear imprevistos de ellas, de sus familias o de su negocio.

Lo anterior concuerda con los datos presentados en el Estudio Económico de México 2017 de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en el cual se hace un desglose por género y edad, quedando en evidencia que la mayor tasa de desempleo se encuentra en mujeres y jóvenes; las primeras superan la media nacional de desocupación, mientras que los segundos casi la duplican. Ambos grupos son los más afectados por la carencia de sustento laboral y la falta de oportunidades de desarrollo en México. Se corrobora, en México como en el resto del mundo ellas son “las más desfavorecidas entre las personas pobres (García y Díaz 2011:114)” y estadísticamente más pobres que los hombres (VV. AA. 2011:51), dos características que junto a otras del entorno suelen privarlas del acceso a ciertos recursos económicos, sociales y políticos.

El predominio de mujeres en edad adulta en la muestra hace preguntar si Impulsarte para Crecer tiene como política no afiliar a usuarias muy jóvenes o si los requisitos dificultan su acceso. Desde el enfoque financiero, personas de la tercera edad o muy jóvenes son vistos como un riesgo del prestatario, aumentando la probabilidad de no garantizar la recuperación del monto otorgado y menos la captación de los intereses; es decir, significa pérdida para la entidad, lo cual llevaría a las instituciones a preferir evitarlas.

Además, como la muestra sólo se tiene a una persona con la máxima de 63 años, preguntamos si en Impulsarte existe una edad límite establecida para que las mujeres puedan ser beneficiarias, teniendo en cuenta que en México se considera de la tercera edad a toda persona con 60 años⁴⁵ en adelante. Este dato nos hace tomar en cuenta las razones biológicas, es decir,

⁴⁵ En México este criterio se basa en lo establecido en la Ley de los Derechos de las Personas Adultas Mayores (LDPAM), según su artículo 3º: “...se entenderá por personas adultas mayores, a las que cuenten con sesenta

la población en general puede trabajar sin cansancio notorio hasta cierta edad; posteriormente, hacen su aparición los cambios de la vejez como los físicos que poco a poco causan la degradación de la salud y, por ende, alteraciones en las relaciones sociales⁴⁶.

Siguiendo con datos oficiales, en México, de acuerdo con las estimaciones del Consejo Nacional de Población (INEGI 2015), la esperanza de vida de las personas es de 75 años en promedio. En el caso de la población femenina, la edad productiva es de 15 a 64 años y la cantidad que representa es el 66.1 por ciento del total de población de mujeres en el país. Por lo tanto, si Impulsarte para Crecer tiene como requisito una edad límite, ya sea mínima o máxima, para ser acreedora de un préstamo significaría que tanto jóvenes como adultos mayores son víctimas de exclusión financiera y un escenario así, como sentencia Del Pozo (2015), es una “forma de exclusión social”, en este caso, principal motivo de la exclusión, además del género.

En el 7 Foro Mundial del Microcrédito (7 Microcredit Summit), celebrado en 2014 en Mérida, Yucatán, México, Larry Reed, director de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, John Hatch, creador de la Fundación para la Asistencia de la Comunidad Internacional (Finca) y el mismo Yunus, Premio Nobel de la Paz 2006 y fundador de la Fundación Grameen, advirtieron que las microfinancieras han descuidado la atención a determinados grupos poblacionales, entre ellos las personas de la tercera edad, con discapacidad y refugiados (González 2014). El enfoque social debe perdurar en este tipo de programas.

Sin embargo, tales inferencias no son motivo de preocupación, pues según la mayoría de las encuestadas la edad específicamente no ha sido un problema para solicitar un crédito en Impulsarte para Crecer; algunas han obtenido prestaciones siendo más jóvenes, pero en la información otorgada por la institución en cuestión no se les ha mencionado un límite de

años o más de edad y que se encuentren domiciliadas o en tránsito en el territorio nacional” (*Diario Oficial de la Federación* 2014).

⁴⁶ El envejecimiento, visto como un proceso universal, continuo y progresivo, que lleva finalmente al deterioro y la muerte, adquiere rasgos propios a cada país, mientras la vejez, etapa en la vida de los sujetos que conlleva roles sociales específicos, aunque no se trata de una clasificación aceptada de manera unívoca, tiene características inherentes a las condiciones sociales y económicas de determinada sociedad (Serrani 2012 y Bruno y Acevedo 2016).

edad máximo y dan por sabido que la mínima debe ser de 18 años, porque es cuando todo mexicano obtiene la mayoría, es decir, plena capacidad y todos los derechos y las obligaciones de cualquier ciudadano.

4.3.2 Escolaridad: una variable importante para la inclusión

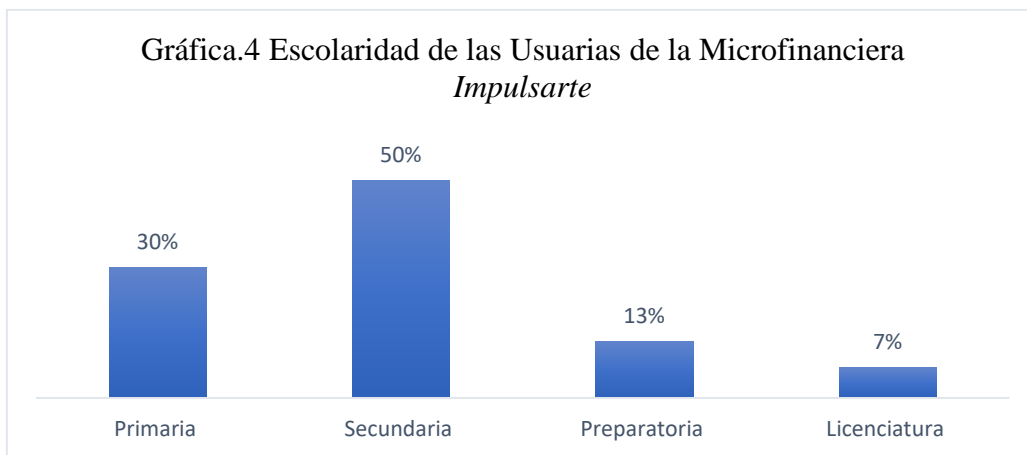
Como muestra el siguiente cuadro, el 50 por ciento de las encuestadas tiene educación secundaria; el 30 primaria y el 20 superior, abarcando técnica, preparatoria, tecnológica y universitaria. Según estos resultados, no existe el analfabetismo en el grupo elegido, pues la mayoría tiene más de la primaria, de lo cual se infiere que el 100 por ciento de las participantes sabe leer y escribir, dos herramientas básicas si se desea emplearse o autoemplearse, ya sea formal o informalmente.

Cuadro 20. Escolaridad de las usuarias de la microfinanciera Impulsarte					
Estudios	Primaria	Secundaria	Preparatoria	Licenciatura	
No.	9	15	4	2	Total: 30 mujeres
Porcentaje	30%	50%	13%	7%	100 %

Fuente: encuesta.

El 70 por ciento de este grupo de mujeres, ahora incluidas en el mercado financiero, tiene niveles educativo secundario o superior y el 30 educación básica. El nivel educativo es relevante para el emprendimiento que conduzca a las mujeres a superar su situación de vulnerabilidad, y otras características individuales como el desarrollo de las capacidades empresariales, la experiencia, la familia o el lugar de procedencia son determinantes al momento de solicitar y destinar el microcrédito.

Sin embargo, el sistema educativo mexicano es deficiente (World Economic Forum 2016). Si tomamos en cuenta los datos de la Encuesta Intercensal 2015, aunque el 93.6 por ciento de la población mexicana sabe leer y escribir un recado (92.5 de las mujeres y 94.7 de los hombres), el 35.6 de la población de 15 años o más se encuentra en rezago educativo, condición en 36.7 de las mujeres y 34.4 de los hombres, y Chiapas es el estado con el mayor rezago educativo (INEGI 2015).



Fuente: encuesta.

Además, según el INEGI (2015), Chiapas ocupa el primer lugar nacional en alto índice de analfabetismo, deficiencia educativa de un gran número de mujeres, la cual “no sólo se traduce en mayores tasas de analfabetismo sino también en menores oportunidades de formación y de adquisición de competencias fuera del ámbito doméstico o de las actividades en sectores tradicionalmente más feminizados” (Cabré 2002). No hallar por lo menos a una persona analfabeta o sin estudios escolares en la muestra hace cuestionar si en Impulsarte para Crecer no son prioridad los clientes o si ellas prefieren no solicitar el servicio. La primera suposición queda descartada según información de la empresa.

Palmer (1995) explica: “...el crédito puede corregir o compensar hasta cierto punto el sesgo de género que las mujeres sufren”, aunque el acceso al mercado financiero quizá presente complicaciones; la experiencia queda determinada por las características de las beneficiarias del microcrédito y las características en la política de las instituciones y sus intermediarios, rara vez adecuadas a particularidades y necesidades de los solicitantes.

Aunque se cree que aquellas mujeres con una mayor formación académica son quienes deberían tener mayor emprendimiento por contar con más y mejores habilidades para destinar adecuadamente el crédito, por ejemplo emprendiendo un proyecto productivo, no siempre es así. En nuestro caso, según las entrevistas, tres de las cuatro con educación preparatoria son exitosas, siendo el grupo con mejor manejo y mayor interés en los proyectos de emprendimiento.

El producto, desde luego, queda condicionado por factores como destino del préstamo, conocimiento, habilidades y demás del entorno de la usuaria, los sistemas de información, orientación o formación de la entidad o las características del mercado local, donde el nivel de estudio de los emprendedores es un fundamental para garantizar la supervivencia de un negocio.

4.3.3 *El estado civil de las usuarias*

Otra variable en el proceso de desarrollo de los programas microfinancieros es el estado civil de las usuarias. Esta unidad de análisis ha sido elegida siguiendo la propuesta de Esquivel-Martínez (2007), quien explica el supuesto de que una persona con una obligación civil tendrá cierto nivel de responsabilidad, es decir, se verá en la obligación de cumplir puntualmente con la devolución de los recursos, a diferencia de cuando la persona beneficiada es soltera o en situaciones similares, pues, según el autor, el grado de responsabilidad de ésta es muy menor, por lo que los resultados de los microcréditos en términos de reducción de la pobreza quedarán seriamente limitados.

La siguiente tabla muestra el estado civil de las usuarias, identificando dos grupos, las solteras y quienes mantienen el estatus de casadas o en situación similar (unión libre, divorciadas, viudas). En el primero el 57 por ciento se encuentra solteras, mientras que el 20 indicó estar en concubinato, el 13 son casadas y sólo tres mujeres de 30, es decir, el 10 por ciento, revelaron ser viudas. Los últimos tres rangos (casada, unión libre y viuda) abarcan edades de los 30 a los 63 años, es decir, el 43 por ciento tiene la condición de obligaciones civiles y conyugales, además de las sociales.

Cuadro 21. Estado civil de las usuarias de Impulsarte					
Estado	Soltera	Casada	Unión libre	Viuda	Total
No.	17	4	6	3	30
Porcentaje	57%	13%	20%	10%	100%

Fuente: encuesta.

Por otra parte, el segundo grupo abarca el 57 por ciento, más de la mitad de la muestra, con un rango de edad de 26 a 45 años; aunque mantienen una situación civil diferente a la del primero y no tienen la carga civil, sí la familiar, pues la mayoría tiene de uno a tres hijos.

Entre las casadas y quienes viven en unión libre suman el 33 por ciento. Se este dato de la entrevista personal se sabe que ellas toman la responsabilidad de cuidar sus hogares, algunas veces en forma conjunta con sus esposos, haciendo más fácil obtener una ayuda económica en la devolución del crédito en caso de un problema que les impidiera cubrir el pago del interés del préstamo de manera puntual.

Solteras, viudas o divorciadas (aunque de este último rango no exista en la muestra) tienen un mayor desafío al cuidarse de ellas mismas y en la mayoría de los casos también se incluye a los hijos, por lo cual se infiere que necesitan mayor apoyo financiero, quizá con mayor dificultad al momento de cubrir la cuota del crédito y si se presentara inconveniente que no permitiera saldar los intereses se verían en serios problemas de endeudamiento. Según la información en las entrevistas, mujeres de ambos grupos se han visto en inconvenientes personales, provocando el atraso en algunos pagos, pero, según ellas, no se han endeudado.

Según los requisitos de Impulsarte para Crecer, que en la encuesta el estado civil de separada o divorciada no formara parte de las respuestas no significa un dato significativo para negar el acceso al microcrédito al cliente.

Lara (2010) advierte que en las microfinanzas existe un riesgo de los clientes según su estado civil, afectando principalmente al grupo de los solteros, pues esta característica suele sobresalir en el del casado o en unión libre. La explicación del autor es que como la mujer asume la responsabilidad de la unidad familiar ésta se convierte en un factor que pesará en los futuros proyectos de las usuarias, volviéndolas, en la mayoría de los casos, personas más responsables que siempre buscan mejoras en el hogar.

Comparando los resultados de esta variable con los de otros estudios, en nuestro caso el estado civil de las mujeres no ha sido un factor para que el microcrédito les sea otorgado o no, ni para que la microfinanciera mejore el índice de recuperación, pero probablemente es un condicionante en el destino de dicho préstamo.

4.3.4 Estado familiar

Como institución social, sin lugar a dudas, la familia ha jugado un papel importante en el diseño de las políticas internacionales gubernamentales y no ha permanecido ajena a valores culturales y procesos políticos de cada momento o periodo históricos. Así pues, en la medida en que no puede permanecer aislada, cada proceso político y social afecta su funcionamiento. Además, los hogares y los modelos de familia siempre se han vinculado a los mercados de trabajo, de ahí que las actuales tendencias en las tasas de fecundidad, divorcio y envejecimiento se sujetan de manera directa al oleaje de todos los procesos globales (Jelin 2004).

En el análisis de fecundidad entre las usuarias del microcrédito se nota que los cambios en los procesos económicos y políticos han afectado la constitución de sus familias. Se encontró diferencias no tan significativas en la población, por ejemplo la media de hijos del grupo muestra, de tres, mientras que para el grupo de mujeres solteras tiene dos, es decir, también tienen carga familiar como mamás solteras.

Cuadro 22. Número de hijos de las usuarias de Impulsarte				
0	1-2	3-4	5	Número
2	10	16	2	Total: 30 mujeres
7%	33%	53%	7%	100%

Fuente: encuesta.

En relación con el número de hijos de las mujeres, según el Conapo, con datos estadísticos del INEGI (2015), en los setenta el número promedio de hijos por mujer en México era de 6.1 y en 2015 de 2.15. Para el caso de nuestro grupo muestra, la mayoría de las usuarias tiene en promedio entre tres a cuatro hijos, dato que no se aleja del promedio nacional.

Arriagada (2007) explica que en América Latina uno de los cambios sociodemográficos más representativos es en el terreno de la fecundidad. Éste, según la autora, ha tenido una estrecha relación con las crisis económicas y sus repercusiones sociales, sin escapar de manera sincrónica a los aspectos políticos y culturales, que en conjunto han hecho virar las aspiraciones familiares, disminuyendo el número de la descendencia.

4.3.5 Ocupación

Los datos obtenidos en este punto exponen que el 57 por ciento de los hogares cuenta con un jefe de familia y dos a tres personas dependen de él, y el 43 depende de una jefa de familia que toma las decisiones, se preocupa por el ingreso del hogar y se encarga de la educación. También se identificó que el 93 por ciento de los hogares cuenta con una o dos personas trabajando, lo cual puede equivaler a papá y mamá o un hijo mayor, sin importar quiénes, pero aportan para los gastos de la familia.

El porcentaje de jefatura del hogar entre mujeres y hombres en los resultados de la muestra es muy similar. De la entrevista se recupera lo dicho por una de las mujeres: “Yo soy la jefa de familia y el sustento de la misma. Tuve que buscar una opción para poder mejorar mi negocio.”

Cuadro 23. Datos respecto al hogar de las usuarias de Impulsarte		
Miembros que dependen del jefe de familia	Miembros que dependen de la jefa de familia	Miembros de la familia que trabajan
2-3	2-3	1-2
57%	43%	93%

Fuente: encuesta.

Algunos autores consideran que la jefatura femenina se podría considerarla como indicador de feminización de la pobreza, pues el ingreso medio de las jefas de hogar en el mercado laboral suele ser inferior al percibido por los hombres. A eso hay que agregar la discriminación para lograr acceso al trabajo, las limitaciones de tiempo y movilidad y las dificultades para hacer compatible el trabajo productivo y el reproductivo. Sin embargo, también se ha observado que la jefatura de la mujer en el hogar puede tener aspectos positivos: un menor sometimiento a la autoridad marital, mayor autoestima y libertad para escoger a la pareja, más flexibilidad para ejercer un trabajo remunerado, reducción del abuso físico y emocional, perfil de gasto más equitativo (centrado en la educación y la nutrición) y

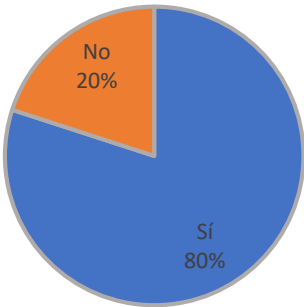
acceso al apoyo social y comunitario, permitiendo que las mujeres jefas de familia se sientan menos vulnerables (Cepal/Unifem 2004).

Según Inmujeres (2016), en México dos de cada 10 mujeres mayores de 15 años no tienen ingresos propios, lo cual aumenta el riesgo de que se conviertan en dependientes económicas de otras personas y puede derivar en que permanezcan en ambientes o relaciones poco saludables, como formas de violencia cotidiana, pues no contar con recursos económicos limita su libertad de acción.

4.3.6 *Ingresos económicos*

De las 30 mujeres de la muestra, el 80 por ciento cuenta con casa propia, mientras que el 20 renta o vive con algún familiar. Este dato resulta importante porque uno de los requisitos, si se desea crédito individual en Impulsarte para Crecer, es “tener casa propia y más de cinco años de arraigo en el domicilio”, actuando como garantía, mientras que en el caso del crédito solidario recae en los integrantes del grupo. En el caso de nuestra muestra, la mayoría realiza sus actividades económicas en el mismo municipio de San Cristóbal de Las Casas, su dirección ha permanecido fija durante años. Esto resulta favorable al momento de solicitar el servicio en la entidad.

Gráfica. 5 ¿Tienen casa Propia de las Usuaris de *Impulsarte*?



Fuente: encuesta.

Respecto a los antecedentes de ocupación de las mujeres, el 47 por ciento se inició en el comercio, empleada o autoempleada, el 23 en el trabajo doméstico, remunerado o no, y el 30 dio otros nombres. Este primer empleo fue buscado por motivos diversos; por ejemplo, una

de las entrevistadas comentó: “Tuve que buscar algún trabajo para poder ayudar a mi familia con los gastos.”; una segunda: “Tuve que trabajar por necesidad. Soy madre soltera y tenía que mantener a mis hijos.” El 57 por ciento tuvo al comercio como última ocupación laboral y 43 se desempeñó en trabajos diversos, incluyendo el doméstico. La mayoría de las encuestadas, abarcando el 70 por ciento de la muestra, considera que su mejor ocupación ha sido como comerciante (empleada o autoempleada).

Cuadro 24. Antecedentes de ocupación de las usuarias de Impulsarte						
Primer empleo			Último empleo		Mejor empleo	
Comercio	Otro	Doméstica	Comercio	Otro	Comerciante	Otro
14	9	7	17	13	21	9
47%	30%	23%	57%	43%	70%	30%

Fuente: encuesta.

Ahora bien, la ocupación actual del grupo se divide en cuatro rubros: el 60 por ciento tiene un trabajo remunerado como comerciantes autoempleadas; el 20 son amas de casa (ocupación doméstica no remunerada); el 13 son empleadas, ya sea domésticas, en oficinas o de mostrador; y el 7 son jubiladas. El sector productor, agrícola o ganadero, no fue mencionado. Una de las encuestadas señala que en su grupo de crédito solidario “las que no tienen un trabajo sus esposos son los que pagan los préstamos, ellas sólo prestaron el nombre porque necesitaban el dinero.

Cuadro 25. Ocupación actual de las usuarias de Impulsarte						
Ocupación	Ama de casa	Comerciante autoempleada	Empleada	Jubilada	Total	Horas laborales
Número	6	18	4	2	30	7-9
Porcentaje	20%	60%	13%	7%	100%	53%

Fuente: encuesta.

Como se observa en la tabla, 53 por ciento de estas mujeres tiene como promedio de siete a nueve horas laborales. Cardero (2008) plantea que la carga del trabajo doméstico no remunerado, es decir, el de las amas de casa, se incrementa en la medida en que viven en

condiciones de mayor pobreza (alimentaria) y si también pertenecen al mercado laboral dedicarían más horas a la semana a las actividades domésticas que el resto. Esta carga para las pobres contrasta con la situación de quienes comparten la proveeduría del hogar con sus parejas, pero viviendo en hogares no pobres dedican al hogar menos horas semanales que sus congéneres más menesterosos.

Cuando se analiza los dos grupos (las que accedieron a un crédito y quienes no lo hicieron) en ambos hay una marcada distribución de tareas o actividades tradicionales para mujeres y varones al interior del hogar, muestra de lo cual es que tareas de cocina, lavado de la ropa o cuidado de los hijos menores se mantienen en manos de la mujer, pero resulta interesante ver que en el grupo de mujeres que accedieron al crédito (prestatarias) existe una ligera mayor tendencia a la equidad. Muestra de eso es que ante la pregunta de ¿quién cocina en casa? se puede notar que en el grupo de prestatarias existe una tendencia a romper el esquema cultural donde es ella quien se encarga de la comida. Si se suma las respuestas “ambos cocinan” y “sólo el varón”, un 14 por ciento de hogares de las prestatarias el varón participa en la preparación de alimentos. Este dato, cuando se le contrasta con las respuestas de las entrevistas a profundidad, es visto a la luz de causas: “Cuando yo me voy al pueblo a pagar mis cuotas o hacer negocio, mi esposo se encarga de nuestros hijitos.”

De las encuestadas el 67 por ciento tiene o alguna vez tuvo negocio propio. Una expresa: “Toda mi familia se dedica al comercio y desde pequeña ayudaba, ahora yo soy la que sigue con el negocio.”



Fuente: encuesta.

Chiapas, uno de los estados con mayores niveles de pobreza y desempleo, encausa en el comercio informal necesario para que los sectores más desfavorecidos sobrevivan a las faltas del sistema. Por tanto, representa una forma de salida a la falta de empleo, y principalmente a mujeres obligadas a buscar un ingreso extra para el hogar y mejorar las condiciones de su familia. En estadísticas del INEGI (2014), en México el 75 por ciento de los emprendimientos fracasa, es decir, sólo 11 de cada 100 nuevos negocios sobreviven y continúan su funcionamiento durante los primeros años.

Es una realidad incuestionable que la mayoría de los pequeños establecimientos empresariales de la llamada economía informal no tiene todavía acceso a regular los mecanismos convencionales de créditos que ofrece el sistema financiero formal, aunque se reconoce un avance significativo en el impulso de nuevas opciones que permiten canalizar recursos a un número creciente de pequeñas empresas y microempresas; sin embargo, la mayoría no cumple con los requisitos para ser consideradas empresas formales y sujetos de créditos para las entidades financieras (Chacaltana 2004 y Aristezábal 2007).

Respecto a los ingresos de cada familia de las participantes, el 60 por ciento tiene como principal fuente de ingreso el comercio, el 33 cuenta con un salario y el 7 lo obtiene de una pensión. De éstos, el 97 no cuenta con Seguro Social y el 93 de las encuestadas no percibe ingresos de programa social, aunque se duda acerca de este dato.

Cuadro 26. Ingresos económicos de las usuarias de Impulsarte				
Fuente de ingreso	Comercio	Pensión	Salario	Total
Número	18	2	10	30
Porcentaje	60%	7%	33%	100%
Cantidad mensual	\$6,000 (+)	\$5,000 (-)	\$5,500	Promedio

Fuente: encuesta.

El tema de los ingresos económicos de las mujeres como mecanismo para una equidad de género ha sido debate de autores desde las disciplinas académicas. Además, la teoría de que el empoderamiento económico promueve la equidad de género es considerada en las

estrategias de desarrollo promovidas por organismos como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, así como de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales.

El que la mayoría de las encuestadas cuente con un ingreso considerable en su economía familiar, ya sea sueldo o pensión, deja ver que para ellas no es un problema cubrir las cuotas de préstamo de manera puntual. La entidad financiera expresa que “se busca mujeres responsables y que sean conscientes de pedir sólo lo que puedan pagar”. Una usuaria comentó que el asesor en turno les ha dicho “que sólo pidan lo que puedan pagar”.

Aunque la teoría con enfoque social del microcrédito va dirigida a los pobres, que perciben ingresos muy bajos o viven en condiciones adversas, en cuadros y gráficas hemos notado que por escolaridad, ocupación e ingresos familiares de las usuarias, el grupo muestra no es considerado de pobreza extrema, por lo cual no le es difícil pagar las cuotas; además, ellas han corroborado que los intereses no son altos y los han pagado sin problema alguno, aunque, desde luego, de vez en cuando hay excepciones.

4.4 Microcrédito para mujeres en Impulsarte: obtención y destino

4.4.1 La metodología

Cuenta con dos servicios de microcrédito, el individual y el grupal, o solidario. Según las entrevistadas, los requisitos no son muchos, el trámite no suele ser tardado y las garantías son accesibles, en comparación con los prestamistas del mercado informal.

Producto	Características	Requisitos	Capacitación
Crédito solidario	-Montos desde \$1,000 hasta \$50,000. -Plazos de cuatro y seis meses. -Pagos semanales, catorcenales y quincenales.	-Credencial para votar. Comprobante de domicilio reciente. -CURP (exento cuando aparece en su IFE). -Acta de nacimiento. -Formar parte de un grupo mínimo de cinco personas.	-Sin reuniones semanales. - Información sobre los beneficios, características y requisitos del producto.
Crédito individual	-Montos desde \$10,000 hasta \$100,000. -Plazos de uno hasta 12 meses.	-Credencial para votar. -Comprobante de domicilio reciente. -CURP (exento cuando aparece en su IFE). -Acta de nacimiento.	-Sin reuniones semanales. - Información acerca de beneficios,

	-Pagos semanales, catorcenales, bicatorcenales, quincenales y mensuales.	-Tener casa propia y más de cinco años de arraigo en el domicilio.	características y requisitos del producto.
--	--	--	--

Fuente: Impulsarte para Crecer.

Según Berger (1989), diversos son los ejemplos en que ante los múltiples problemas a los cuales se enfrentan los desfavorecidos para conseguir crédito en el sector formal de la economía no queda más opción que recurrir a fuentes informales, con prestamistas y casas de empeño donde se ofrece pequeñas sumas de dinero con la inmediatez y la flexibilidad necesitadas por las personas para gasto personal o invertir en pequeños negocios; sin embargo, la mayoría asigna intereses desorbitados que en algunos casos no resultan convenientes e incluso afectan al beneficiario. En este contexto, los programas de microfinanzas facilitan y, en cierto sentido, *democratizan* el acceso al crédito mediante metodologías de acceso al crédito a los sectores no tomados en cuenta por la banca tradicional, minimizando el riesgo del mercado informal.

En la entrevista, el 70 por ciento de las mujeres indicó que actualmente cuentan con un crédito y el 30 con dos, resultado quizá vinculado con lo dicho por una de las usuarias: “Conozco otras microfinancieras pero no solicito más de uno ni aquí [en Impulsarte] ni en otra porque no quiero quedar mal.” La mayoría de las participantes ya tiene experiencia en el proceso de obtención del microcrédito, pues han sido beneficiarias en ésta o en otra institución. Este antecedente favorece a la institución al momento de la capacitación y a las usuarias porque agiliza el trámite: “Necesito renovar mi préstamo las veces que sea posible para seguir invirtiendo en mi negocio”, comentó una.

Cuadro 28. Beneficiarias de microcrédito en Impulsarte			
Número de créditos actuales		Tipo de crédito	
1	2	Grupal	Individual
21	9	24	6
70%	30%	80%	20%
Total: 100%		5 integrantes promedio	

Fuente: encuesta.

El 80 por ciento usa crédito grupal, con asesores atentos por si en los grupos se presenta alguna tensión o conflicto entre las integrantes, porque no todas tienen la misma responsabilidad y constancia en sus pagos, siendo imprescindible que la entidad fomente y refuerce, cuando más se requiera, la importancia del trabajo en equipo y la responsabilidad. En la dinámica interna del grupo se favorece, por una parte, la formación y el fortalecimiento de las redes sociales y, por otra, la existencia de nuevas formas de organización.

4.4.2 Destinos del préstamo obtenido

Se divide el destino del microcrédito en tres rubros: el 67 por ciento de la muestra para la adquisición de insumos o materia prima y el 23 en construcción, casi siempre en renovación de su vivienda para crear algún negocio. Estos dos porcentajes se complementan con la información de la ocupación y el ingreso de las usuarias, también en comercio, confiriendo así un dinamismo a la economía porque es casi seguro que además de autoemplearse es posible generar fuentes de empleo, aunque en torno a un concepto de informalidad, es decir, estos emprendimientos escapan al pago de impuestos y quedan sin la posibilidad de recibir y aportar para otros servicios, como el seguro social.

El restante 10 por ciento lo destina a pagar deudas casi siempre personales: “Desagradecidamente no se puede ahorrar. Las cosas son muy caras y los gastos de los hijos son mayores y en los bancos son demasiados trámites y el interés es mayor”, comentó una y otra dijo: “Los créditos sí pueden ayudar siempre y cuando lo utilicen en lo que es, no como algunas de sus compañeras que sólo lo usan para pagar otros préstamos.”

Destino	Construcción	Insumos	Deudas/personal
Número	7	20	3
Porcentaje	23%	67%	10%

Fuente: encuesta.

Según Hulme y Mosley (1997), en un primer nivel el acceso al crédito ha sido de gran apoyo para la libertad de realización de las mujeres, potenciada mediante la generación de oportunidades, especialmente en la esfera económica. Este acceso, más ventajoso en el sector

informal, ha puesto en marcha a microempresas que en cierta manera suponen un cambio en los derechos económicos de muchas mujeres y pueden mejorar sustancialmente su posición dentro del hogar y la comunidad, abriendo espacios para alternativas sociales relacionadas con la educación, la sanidad, o una mayor calidad de vida para ellas y sus hijos. En este caso, según los autores, el microcrédito juega un papel fundamental, formando parte de una estrategia más amplia de *promoción de ingresos* mediante proyectos de autoocupación –cuya visión del fenómeno de la pobreza está todavía muy centrada en la “falta de ingresos y de recursos”.

Lo importante, desde una perspectiva social, es transmitir la relevancia de los beneficios de un microcrédito para que sea utilizado adecuadamente y así lograr los beneficios deseados ya sea a largo o corto plazo y concientizar en las mujeres que si no utilizan sustentablemente el préstamo se les hará difícil pagar semanalmente la deuda, hasta llegar al punto de no pagar, significando que las posibilidades de optar por otro préstamo en esta misma institución serán reducidas.

4.4.3 Grado de satisfacción del servicio

Un porcentaje mayor de las participantes cree que el microcrédito les fue de mucha ayuda cuando lo necesitaron, uno menor señaló no haber experimentado cambio. La mayoría de las usuarias coincidió en estar satisfechas con el trato en Impulsarte y los resultados en el empleo del préstamo y si en el futuro lo necesitaran volverían a solicitarlo.

Sin embargo, es necesario tratar el tema de la capacitación. Las concepciones de las consultadas difieren de lo que oferta la entidad microfinanciera, mientras para Impulsarte la capacitación otorga información de la metodología crediticia y anima para que no dejen de cumplir con el pago de los intereses y eviten así el endeudamiento; según ellas la entidad debería instruir las en asesoría financiera, es decir, técnicas o herramientas para aprovechar de una mejor manera el crédito, principalmente en el tema de las inversiones, y los resultados sean más favorables, lo cual, desde luego, significaría un costo extra para la empresa.

4.5 Análisis de características constantes

Se toma como casos de éxito a las usuarias que nos presentó la microfinanciera Impulsarte para Crecer, quienes cuentan con la tasa preferencial del 2 por ciento, la cual se otorga por no tener atraso en sus pagos durante cinco años. Son los casos con algún tipo de mejora en su negocio o autoempleados, aumentando su calidad de vida.

En los tres casos de éxitos se encontró características constantes de las usuarias para tener la probabilidad de éxito:

4.5.1 Nivel de estudios

La primera característica de los resultados obtenidos del grupo de participantes es que el éxito en el uso del microcrédito depende del nivel educativo, por lo cual la preparatoria se convierte en una constante.

Nivel de estudios	Casos de éxito
Primaria	0
Secundaria	0
Preparatoria	3
Licenciatura	0
<i>Total</i>	3

Aunque se esperaría que alguien con una licenciatura, es decir, una mayor formación académica, tuviera más disposición al emprendimiento por contar con habilidades para un proyecto productivo, quien logró el éxito en este caso fue aquella persona con educación preparatoria. Pese a contar con secundaria, el 50 por ciento de la muestra fue el grupo poblacional con mayor interés en el microcrédito.

Esto último podría no ser lo más conveniente si la microfinanciera no cuenta con un buen sistema de orientación para el destino del crédito y de una adecuada formación de emprendedores, pues las experiencias ya han demostrado que no basta con la intención de

comenzar un proyecto para que sea productivo, sino se debe contar con la información necesaria si se desea el éxito.

4.5.2 Destino del microcrédito

La segunda constante se refiere al uso del microcrédito. Cuando es destinado a la inversión en insumos para emprender o continuar una actividad económica mediante el ejercicio de una pequeña empresa, las mujeres cumplen con éxito su proyecto.

Uso del microcrédito	Casos de éxito
Insumos	3
Construcción	0
Pago de deudas	0

En este caso destaca la utilización de los recursos en inversiones de capital circulante. Esto porque la mayoría de los micronegocios ya habían sido constituidos hacía ya algún tiempo y lo que buscan las beneficiarias es subsistir en el mercado local competitivo.

4.5.3 Ocupación

El oficio de la beneficiaria es la tercera característica constante. El éxito fue obtenido por quien se ha dedicado al comercio y se ha visto en la necesidad del uso del microcrédito para inversión.

Ocupación	Casos de éxito
Comercio	3
Empleada	0

Para una entidad microfinanciera como Impulsarte para Crecer, ubicada en una región geográfica como la de Chiapas, en su mayor parte rural, siempre será más conveniente que el cliente viva o se desempeñe en una actividad económica dentro del núcleo urbano y disponga de recursos lo más solventes posibles para que no surja problema al momento de hacer frente al pago de los intereses.

En su mayoría el sector económico al que pertenece la actividad desarrollada por las prestatarias solicitantes del crédito es un intercambio de bienes o servicios por medio de un mercader o comerciante local.

4.5.4 Antigüedad

Por último, es la característica más representativa en las mujeres exitosas en el grupo muestra, pues este dato sobresale del resto de las prestatarias. Por las experiencias de las entrevistadas se concluye que la antigüedad constituye una imagen del comportamiento de pago del cliente, en el sentido de que si una usuaria tiene una antigüedad mayor se debe a que se le conceden créditos a medida que va reembolsando los anteriores sin mostrar o presentar complicaciones que supongan un atraso costoso en el pago del préstamo junto a los intereses.

Antigüedad en años del cliente
10
10
11

Para nuestro caso, según el registro obtenido en las entrevistas y la información por la institución, resulta fácil conocer el número de préstamos que han sido concedidos a cada usuaria. Ante eso se percibe que si la prestataria ha logrado préstamos de forma habitual es porque ha sido buena usuaria. La experiencia resulta un indicativo favorable del trato entre microfinanciera y beneficiaria.

En otras palabras, se entiende que una prestataria con mayor antigüedad ha respondido de manera correcta al pago de créditos. Al parecer cuanto mayor sea la antigüedad del cliente menor sería su probabilidad de impago. Por tanto, se le puede seguir consignando confianza, manifestándolo con la concesión de nuevos créditos.

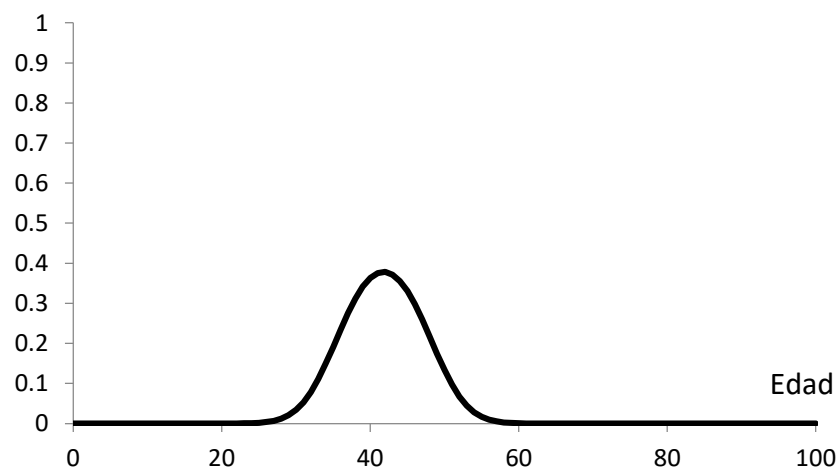
4.6 Análisis de variables

Para el estudio de las dependientes se empleó un modelo logit, aplicando las observaciones 1-30 para calcular la probabilidad de éxito en mujeres conociendo las variables de edad, número de hijos e ingresos.

4.6.1 Edad

Esta variable es definida con el número de años de la usuaria en el momento de presentar la solicitud del crédito. Mediante este modelo la variable de edad en las mujeres beneficiarias de microcréditos indica que su probabilidad de éxito es de un 37.8 por ciento, en 42 años, ante lo cual se deduce que las exitosas no son tan jóvenes ni de edad muy avanzada.

Grafica 7. Probabilidad de éxito según edad de la usuaria



Respecto a esta característica de las mujeres beneficiarias se espera un signo positivo en el estimador, pues tanto un cliente muy joven como uno de avanzada edad carecen del equilibrio de un adulto porque éste en la mayoría de los casos posee más capacidad en su actividad empresarial, lo cual se refleja en el pago de sus deudas.

Agregar en datos de edad.

Modelo 1: Logit, usando las observaciones 1-30

Variable dependiente: éxito

Desviaciones típicas basadas en el hessiano

	Coefficiente	Desviación típica	z	Valor p
Const	2.38826565	2.06071589	1.1589495	0.24647677
Edad	0.00474106	0.04850248	0.0977488	0.92213176

Media de la variable dependiente	0.1	Desviación típica de la variable dependiente	0.30512858
R-cuadrado de McFadden	0.00048744	R-cuadrado corregido	0.20458841
Log-verosimilitud	9.74773547	Criterio de Akaike	23.4954709
Criterio de Schwarz	26.2978657	Crit. de Hannan-Quinn	24.3919811

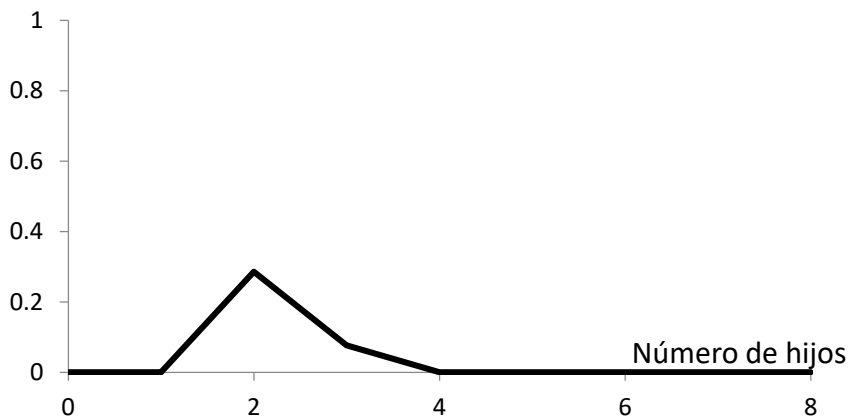
constante	-36.2871035
Edad	1.712548351
Edad2	-0.02048559

Edad	Probabilidad de éxito	
		0.3783254
36	0.23420928	0.14411612
37	0.275360345	0.10296505
38	0.311854153	0.06647125
39	0.341569537	0.03675586
40	0.363056778	0.01526862
41	0.375449993	0.00287541
42	0.378325399	0

43	0.371592889	0.00673251	-
44	0.355468341	0.02285706	-
45	0.330536989	0.04778841	-
46	0.297883238	0.08044216	-
47	0.259223161	0.11910224	-
48	0.216939192	0.16138621	-
49	0.173912613	0.20441279	-
50	0.13311728	0.24520812	-

4.6.2 Número de hijos

En esta variable el modelo indica que las usuarias tienen la probabilidad del 28.5 por ciento para lograr el éxito aun haciéndose cargo de dos hijos.



4.6.3 Ingresos

El modelo indica que con una confianza del 95% es más la probabilidad de éxito principalmente entre las usuarias de mayores ingresos. Esta variable es la más representativa porque los ingresos de las usuarias con éxito son mucho más significativos que en los demás casos.

Modelo 1: Logit, usando las observaciones 1-30

Variable dependiente: éxito

Desviaciones típicas basadas en el hessiano

	Coeficiente	Desviación típica	z	Valor p
const	-5.7764023	1.921946408	3.00549603	0.00265148
Ingreso	0.00034012	0.000133772	2.54254895	0.01100472

Media de la variable dependiente	0.1	Desviación típica de la variable dependiente	0.30512858
R-cuadrado de McFadden	0.47399754	R-cuadrado corregido	0.26892169
Log-verosimilitud	-5.12983328	Criterio de Akaike	14.2596666
Criterio de Schwarz	17.0620613	Criterio de Hannan-Quinn	15.1561767

Número de casos 'correctamente predichos' = 28 (93.3%)

f(beta'x) en la media de las variables independientes = 0.036

Contraste de razón de verosimilitudes: Chi-cuadrado(1) = 9.24531

[0.0024]

4.7 Discusión de resultados

Aunque las características y los datos de las variables presentadas condicionan el éxito en el proyecto del beneficiario, su probabilidad de replicar es mayor si los servicios prestados no se ajustan a las necesidades del cliente y su entorno, pues, como explica Carpintero (1998), cada uno de estos elementos comunes, como el tipo de crédito, la capacitación y la asesoría financiera, tienen un peso concreto en el objetivo social de esta herramienta económica.

No es suficiente que toda persona vulnerable logre la inclusión financiera, pues tener acceso a recursos no necesariamente quiere decir que logre el éxito buscado, principalmente porque no todos cuentan con las capacidades para aprovechar de la mejor manera dichas

herramientas, por lo cual uno de los objetivos en este trabajo y muchos otros es que las entidades microfinancieras aprendan a acercarse y conocer a los usuarios y a su entorno para ajustar sus servicios según las necesidades particulares y así lograr que el crédito sea aprovechado de la manera más favorable.

Es notable que la mayoría del grupo muestra no es analfabeta, es decir, cuenta con cierto nivel educativo para ingresar al campo financiero, pero no con una adecuada capacitación financiera que le permita un emprendimiento apropiado. Esta falta incluso puede resultar perjudicial para el cliente, transformándolo por ejemplo en deudor.

Según Roodman (2012), con base en datos de programas de instituciones de microfinanzas, el modelo con el que se otorga la mayoría de los microcréditos los hace fracasar como herramientas para reducir la pobreza y las desigualdades en los países, pues no ayudan a las personas a empoderarse, acumular activos y desarrollarse social y económicamente.

La educación financiera es quizá el primer elemento faltante en los programas de este tipo, incluyendo las capacitaciones administrativa (fundamentos contables, administrativos o de ventas) y técnica (modos de producción, parámetros de calidad) y buscar el desarrollo humano de los individuos, pues éste será la mejor inversión de las entidades microfinancieras y los usuarios, sobre todo por la posibilidad de que el microcrédito efectivamente se vuelva una fuente productiva para una mejora palpable, objetiva, y a largo plazo incidir en su calidad de vida.

Por lo tanto, nuevamente se insta a que la entidad muestra en este trabajo, Impulsarte para Crecer, y todas las demás analicen al grupo social al cual dirigen sus productos, al mercado local y al entorno regional, para conocer las realidades de la población como objetivo. Si la microfinanciera se percata de que en el usuario algunas características (analfabetismo, discriminación, estatus civil, capacidades diferentes, etcétera) le impidan un buen destino del préstamo, entonces debería mostrar empatía y buscar la manera de apoyarlo, ya sea con una capacitación previa u otras salidas, según sea el caso.

Conclusiones

El objetivo de esta investigación es presentar una aproximación al análisis de los factores económicos y sociales en las beneficiarias del servicio microfinanciero en Impulsarte para Crecer, sucursal San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, México. Se buscó indicar de manera prospectiva los parámetros mediante los cuales se concede los préstamos. Con apoyo de una base teórica, al proyecto lo complementan los datos arrojados por el estudio empírico, el cual arroja resultados con motivos suficientes para seguir cuestionando la eficacia de los microcréditos en cuanto a la reducción de la desigualdad y el combate a la pobreza, al menos a nivel local, al considerar su insuficiencia como herramientas para promover el emprendimiento y la producción como objetivos primordiales de estas herramientas financieras.

Se suma la situación de las mujeres en México, grupo que sufre discriminación social, económica y laboral, agravada por su condición de género, colocándolas en una situación de exclusión económica y cultural que, según los estudiosos del tema, las muestra como las más pobres entre los necesitados.

Por ejemplo, para el caso de Chiapas, uno de los estados de la República Mexicana con mayores niveles de pobreza y, por ende, de desempleo, los grupos sociales más vulnerables como el sector femenino son también los más afectados. Ante las faltas en la región, principalmente las relacionadas con el tema socioeconómico, los desfavorecidos están obligados a buscar opciones, una de las cuales es la obtención de capital para ingresar al mercado laboral.

Las mujeres del municipio de San Cristóbal de Las Casas han encontrado en el microcrédito una opción con la cual pueden cubrir ciertas necesidades, pero principalmente emprender una actividad económica, aunque la mayoría se integra al comercio informal. Como en otros lugares, el comercio informal en la región representa una forma de salida a la falta de empleo y, según datos oficiales, este sector es liderado por las mujeres que, con esfuerzo, esperanza y mucho trabajo, buscan un ingreso para llevar a sus hogares y apoyar la economía familiar.

En el caso de las integrantes del grupo muestra de la presente investigación, según sus características socioeconómicas, son consideradas en pobreza, pero no extrema; aun así, siguen perteneciendo a un grupo social históricamente vulnerable: el femenino. Los datos

gráficos indican que un porcentaje mayor de estas mujeres ha solicitado microcréditos de tipo grupal a la microfinanciera Impulsarte para Crecer con destino en actividades de comercio informal.

Desde la teoría microfinanciera se ha reconocido que las mujeres son agentes clave en este tipo de préstamos porque ayudan a la movilidad de capital que si es destinado apropiadamente apoyará el desarrollo económico y social de los países donde sea necesario. Además, según estudios de experiencias favorables, existe una correlación positiva con la igualdad de género o el empoderamiento femenino. Desde luego, este tema adquiere matices según la sociedad. No obstante, en este último tema resulta difícil la medición si se trata de una sociedad con multidiversidad religiosa, cultural o política, como es el caso de Chiapas.

Por lo observado en entrevistas y encuestas, quizá el acceso de las mujeres de San Cristóbal de Las Casas a los microcréditos suponga una opción económica hacia la toma de decisiones en un nivel más personal y que, poco a poco, se amplíe en su entorno sociocultural. Para corroborar lo anterior se necesita un estudio más a fondo, pero tardaría años.

Sin embargo, según los resultados obtenidos, el comportamiento financiero de la institución microfinanciera hacia el grupo muestra una tendencia al uso inmediato del capital otorgado sin promover hábitos saludables como el ahorro o la inversión, ni capacitación para un destino favorable del préstamo. Estas faltas provocan cierta responsabilidad en la entidad crediticia, y malestar en sus clientes, quienes en la entrevista han hecho saber su solicitud para que entre sus servicios se incluya capacitaciones o asesoramientos para un buen uso del microcrédito y tener conocimiento como apoyo hacia una mejor colocación en el mercado local.

Por ejemplo, un porcentaje mayor del grupo refiere que la capacitación otorgada por la entidad les resulta insuficiente y les gustaría se les apoyará con formación para decidir un buen destino o una buena administración de sus créditos, además de estar a favor del asesoramiento en temas como la salud, la educación o el hábito del ahorro. Creen que existe poca iniciativa de la institución al momento de aplicar estos conocimientos. Aun así la mayoría de las encuestadas están satisfechas con el servicio.

En el presente trabajo también podemos evidenciar que, pese al “tardío” desarrollo de las microfinanzas en nuestro país, en poco tiempo el microcrédito ha alcanzado una expansión

considerable, posicionándose como un referente importante en Latinoamérica y el mundo. Sin embargo, algunos autores proponen que el papel de la banca de desarrollo en México debe tener más seguimiento en la interacción de los demandantes de microfinanciamiento y las entidades privadas oferentes, principalmente porque el problema es que en el país gran cantidad de instituciones financieras ofrece estos servicios, muchas de las cuales, como Impulsarte para Crecer, pertenecen a la figura jurídica de Sofom ENR y, por tal motivo, no se cuenta con información suficiente del desempeño de las entidades y las beneficiarias.

Referencias

Aguirre, R. (2008). Pobreza, globalización y género: avances teóricos, de investigación y estrategias, con especial foco en América Latina. En *Seminario PRIGEPP-FLACSO*. Buenos Aires.

Aguilar, Alfonso S. (2004). *La capacitación y el desarrollo de personal*. México: Editorial Limusa.

Albuquerque Llorens, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 157-171.

Argandoña, Antonio (2009). La dimensión ética de las microfinanzas. *Documento de investigación DI-791, Cátedra “La Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*. España: IESE / Universidad de Navarra.

Alpízar, Carlos y González-Vega, C. (2006). El sector de las microfinanzas en México. En Carlos A. Alpízar y Claudio González-Vega. *Los mercados de las finanzas populares y rurales en México. Una visión global rápida sobre su utilidad y alcance*. Ciudad de México, México: USAID.

Arredondo Trapero, F. G., Vázquez Parra, J. C., Montalvo Corzo, R. y Velázquez Sánchez, L. M. (2016). Una aproximación a los microcréditos como opción para el empoderamiento económico de las mujeres en situación vulnerable. *Revista Horizontes y Raíces*, 4 (2), 17-30.

Armendáriz, B. y Roome, N. (2008). Gender empowerment in microfinance. En Suresh, Sundaresan (ed.). *Microfinance: emerging trends and challenges*. Nueva York: Edward Elgar Publishing, Ltd. Recuperado de https://mpr.aub.uni-muenchen.de/31040/1/MPRA_paper_31040.pdf.

Armendáriz, Beatriz y Morduch, J. (2011). *Economía de las microfinanzas*. México: CFE.

Arriagada, Irma (1998). Nuevas dimensiones de género y pobreza: Una introducción. En *Género y pobreza. Nuevas dimensiones*, 26. Chile: Isis Internacional / Ediciones de las Mujeres.

Arriagada, Irma (2003). *Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género*. [Texto presentado en la Reunión de Expertos sobre Género y Pobreza]. Chile: OIT/ONU Mujeres y División de Desarrollo Social-Cepal.

Arriagada, Irma (2004). Transformaciones sociales y demográficas de las familias latinoamericanas. En *Papeles de población*, 40, 71-95.

Arriagada, Irma (abril, 2005). Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género. *Revista de la Cepal*, 85, 101-113.

Arriagada, I. (2006). Cambios de las políticas sociales: políticas de género y familia. En *Revista CEPAL*, Serie de Políticas Sociales 119. Chile: ONU Mujeres/División de Desarrollo Social-Cepal.

Azar, K., Lara, E. y Mejía, D. (2018). *Inclusión financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política*. Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva 30. Banco de Desarrollo de América Latina.

Baden, Sally y Milward, K. (1995). Gender and poverty. *Bridge Report*, 30.

Balkenhol, B. (2007). Policy implications. In B. Balkenhol (ed). *Microfinance and public policy: Outreach, performance and efficiency*. London: Palgrave Macmillan.

Banxico (2010). *Informe Anual*. Banco de México. Consultado en: <http://www.banxico.org.mx>.

Banxico (2013). *Sistema financiero*. Banco de México. Consultado en: <http://www.banxico.org.mx>.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2010). *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: el sector en cifras*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Banco Mundial (1995). *Una mayor participación de la mujer en el desarrollo económico*. Washington, D. C.: Banco Mundial.

Banco Mundial (2014). *Global financial development report*. En línea: <http://datatopics.worldbank.org>.

Banco Mundial de las Mujeres. En línea: www.swwb.org.

BancoSol, S. A. *BancoSol: del microcrédito a las microfinanzas*. Bolivia.

Barres, I. (2005). Supply of funding. En *Microbanking bulletin*, n. 11. Agosto.

Bateman, Milford y Ha-Joon Chang (2012). Microfinance and the illusion of development: from hubris to nemesis in thirty years. En *World Economic Review*, 1. Recuperado de <http://wer.worldeconomicsassociation.org/files/WER-Vol1-No1-Article2-Bateman-and-Chang-v2.pdf>.

Bateman, M. (2013). La era de las microfinanzas: destruyendo las economías desde abajo. En *Ola Financiera*, 6 (15), 1-77.

Batliwala, Sriltha (1997). El significado del empoderamiento de las mujeres: nuevos conceptos desde la acción. En Magdalena León (ed.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*. Colombia: Siglo XXI.

Bejarano Ávila, Jesús Antonio (2008). *Desarrollo sostenible: un enfoque económico con una extensión al sector agropecuario*. Colección de documentos IINCA, Serie Competitividad, 4. Colombia: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia / Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Balkenhol, B. (2006). The impact of microfinance on employment: what do we know. *International Labor Organization*.

Bekerman, Marta (2005). *Microcréditos, una estrategia contra la exclusión*. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.

Benería, Lourdes y Roldán, Martha (1992). *Las encrucijadas de clase y género*. México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica.

Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. *Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa*, A. C. México, D. F.

Berger, M., Lara G. y Miller-Sanabria, T. (2007). El modelo latinoamericano de microfinanzas. En *El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro*. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1-42.

BID (2003). Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas. En *Microfinanzas, reformas y desarrollo rural*.

Boyes, W. J., Hoffman, D. L., & Low, S. A. (1989). An econometric analysis of the bank credit scoring problem. *Journal of Econometrics*, 40 (1), 3-14.

Brown, Jacqueline (2002). *Microcredit, feminism and empowerment: a discursive analysis of subjectobject approaches to development*. Tesis de Master en Relaciones Internacionales, EUA: Universidad Estatal de San Francisco.

Cabré, E. R. (2002). Desarrollo y capacidades: aplicación al microcrédito desde una perspectiva de género. *Revista CIDOB d'afers internacionals*, 161-184.

Cabrera Siles, Esperanza (1988). *El Monte de Piedad de México. Historia de su origen, desarrollo y subsistencia, 1775-1910*. Tesis de licenciatura, México: Universidad Nacional Autónoma de México/Facultad de Filosofía y Letras.

Cardero, María Elena (2008). Programas de microfinanciamiento: incidencia en las mujeres más pobres. *Perfiles latinoamericanos*, 16 (32), 151-182.

CEFP (2016). *Caracterización de la población femenina en México (2014)*. México: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas/Cámara de Diputados.

Cepal (2004). *Entender la pobreza desde la perspectiva de género*. Chile: Cepal/Unidad Mujer y Desarrollo.

Chapoy, Dolores Beatriz (1994). Aspectos jurídicos de la administración financiera en México. En *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, vol. XXVII, 79. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Charlier, S. (2007). *El proceso de empoderamiento de las mujeres. Guía metodológica*. Comisión de Mujeres y Desarrollo. Recuperado de http://www.atol.be/docs/publ/gender/proceso_empoderamiento_mujeres_CFD.pdf.

Chávez Salas, Gerardo (2016). *Las microfinanzas: una alternativa de financiamiento y desarrollo de la población de bajos ingresos en México 2000-2013* [Ensayo]. México: UNAM-Licenciatura en Economía.

CNBV (2016). *Banca de desarrollo*. Ciudad de México: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Conde Bonfil, C. (2000). Potencial de las microfinanzas. En M. A. González y C. Conde-Bonfil (eds.). *Finanzas populares y desarrollo local*. México: Universidad de Michoacán, 94-111.

Conde Bonfil, C. (2005). Instituciones e instrumentos de las microfinanzas en México. Definamos términos. *Programa Interdisciplinario de Estudios del Tercer Sector*. México: El Colegio Mexiquense.

Conde Bonfil, C. (del 22 al 25 de octubre de 2007). Contribución de las microfinanzas en la lucha contra la pobreza, en pro de la equidad de género y en la construcción de capital social. *1st International CIRIEC Research Conference on the Social Economy*. Victoria, BC, Canadá.

Conde Bonfil, C. (2009). *Realidad, mitos y retos de las microfinanzas en México*. México: Colegio Mexiquense.

Condusef (2014). *Crédito/Microcrédito/Microfinanzas*. México: La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

Coneval (2009). *Diagnóstico de las políticas públicas de microcrédito del gobierno federal*. México: Consejo Nacional de Evaluación/Colmex.

Coneval (2014). *Medición de la pobreza*. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

Coneval (2015). *Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México 2014*. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

Coneval. *Estadísticas de pobreza en Chiapas. Pobreza estatal 2016*. México: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

CNBV (2017). *¿Qué es la inclusión financiera?* Comisión Nacional Bancaria y de Valores. México. Recuperado de <http://www.cnbv.gob.mx>.

Cotler, P. y Carrillo, R. (2018). El mercado de préstamos prendarios en México: quién lo usa, cuánto cuesta y qué tanta competencia hay. En *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF (The Mexican Journal of Economics and Finance)*, 13 (2), 247-272.

Cortés, F. (2007). Caracterización y alcance de la actividad microfinanciera: principales instrumentos microfinancieros. En *Boletín ICE Económico*, 25-37.

Creceer (2016). *Estudio de Evaluación de Impacto*. La Paz: Creceer IFD.

Davico, G. (2004). *Empoderamiento femenino a través de programas de microcrédito en Argentina*. Buenos Aires: IDICSO.

Del Pozo Serrano, F. J. e Idárraga, J. A. M. (2015). Retos del tratamiento penitenciario en Colombia: enfoque y acción diferencial de género desde la perspectiva internacional. *Criminalidad*, 57(1), 9-25.

De la Peña, A. (2014). Capital social, participación y desarrollo: un debate continuo. En *Opará: etnicidades, movimentos sociais e educação*, 2 (3): 61-75.

De Warman, Irene Vásquez (1968). El pósito y la alhóndiga en la Nueva España. En *Historia mexicana*, 17 (3), 395-426.

Diario Oficial de la Federación (2014). *Estatuto Orgánico del Instituto Nacional de las Personas Adultas Mayores*. Ciudad de México, México: Secretaría de Gobernación.

Días Coelho, Franklin (2004). Finanzas Solidarias. En Cattani, D. (org.). *La otra economía*. Buenos Aires: UNGS-Altamira-OSDE.

Druschel, K., Quigley, J. y Sánchez, C. (2001). *Estado de la campaña de microcrédito. Informe anual*. Washington, D. C.: Campaña de la Cumbre del Microcrédito.

Durán (2010). *Metodología impartida en la clase de microcréditos por el profesor Durán*. Madrid: Universidad Pontificia de Comillas.

Durston, J. (2000). *¿Qué es el capital social comunitario?* Chile: Cepal.

El Economista (18 de febrero de 2015). Sólo 11 de cada 100 nuevos negocios sobreviven en México. *El Economista*. Recuperado de <https://www.economista.com.mx/empresas/Solo-11-de-cada-100-nuevos-negocios-sobreviven-en-Mexico--20150218-0093.html>.

Etchemendy, S. y Puente, I. (2017). Power and crisis: explaining varieties of commercial banking systems in Argentina, Brazil and Mexico. En *Journal of Politics in Latin America*, 9 (1), 3-31. Recuperado de <https://journals.sub.uni-hamburg.de/giga/jpla/article/view/1034/1041>.

Economist Intelligence Unit (2014). *Microscopio Global 2014: Análisis del entorno para la inclusión financiera*. New York: EEIU-FOMIN/BID, CAF, ACCION and Citi. Recuperado de www.eiu.com/microscope2014.

Esquinca Barriga, Édgar Sinuhe (2009). Reseña de "Un mundo sin pobreza" de Yunus, M. En *Confines de Relaciones Internacionales y Ciencia Política*, 5, 115-118, México.

Esquivel-Martínez, Horacio y Hernández-Ramos, U. (2007a). Crecimiento económico, información asimétrica en mercados financieros y microcréditos. En *Economía, sociedad y territorio*. VI (23), 773-805. México: El Colegio Mexiquense, A. C.

Esquivel-Martínez, Horacio (2007). *Impactos económicos y sociales de los programas de microcrédito*. Tesis Doctoral. México.

Esquivel-Martínez, Horacio (2008). Situación actual del sistema de ahorro y crédito popular en México. En *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de desarrollo*, 39 (152), 165-191.

Etchemendy, S. y Puente, I. (2017). Power and crisis: explaining varieties of commercial banking systems in Argentina, Brazil and Mexico. En *Journal of Politics in Latin America*, 9 (1), 3-31. Recuperado de <https://journals.sub.uni-hamburg.de/giga/jpla/article/view/1034/1041>.

FAO (2000). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Fernández, D. (2010). Microfinanzas dan poder a las mujeres. *CNNExpansión*. Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com>.

Finca International (2009). *Annual Report 2008*. Washington, D.C.: Finca International, 4-7.

Flores, M. y Rello, F. (2002). *Instituciones y capital social: un enfoque para analizar las organizaciones rurales. Capital social rural: experiencias de México y América Central*. México: Cepal/Plaza y Valdés y Universidad Autónoma de México (UNAM), 19-32.

Forni, P., Siles, M. y Barreiro, L. (2004). ¿Qué es el capital social y cómo analizarlo en contextos de exclusión social y pobreza? En *Julian Samora Research Institute*.

Forni, P. y Nardone, M. (2005). Grupos solidarios de microcrédito y redes sociales: sus implicancias en la generación de capital social en barrios del Gran Buenos Aires. En *Redes—Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 9 (5): 1-25.

Forni, P., Castronuovo, L. y Nardone, M. (2009). Redes, capital social y desarrollo comunitario. Una aproximación teórico-metodológica. *Análisis organizacional*, 1 (1), 113–46.

Fuertes, P. (2004): *Estudio del impacto de los bancos comunales del Movimiento Manuela Ramos en Puno y San Martín, 1997-2003*. Lima: Manuela Ramos.

Funcas (ed.) (2005). *Libro blanco del microcrédito*. Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorro (Funcas).

Fride (2006). *El empoderamiento en la cooperación española*. Recuperado de http://www.fride.org/uploads/Empowerment_Documento.base_ES.pdf.

García, Antonio-Claret y Lens, Jesús (2007). Microcréditos. La revolución silenciosa. En *Debate*. Barcelona.

García, F. y Díaz, Y. (2011). Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsaharian. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 70, 101-126.

García Horta, José Luis, Zapata Martelo, Emma, Valtierra Pacheco, Esteban y Garza Bueno, Laura. (2014). El microcrédito como estrategia para atenuar la pobreza de las mujeres, ¿cuál pobreza? En *Estudios fronterizos*, 15 (30), 97-126.

García Pinar, Pilar (2012). Microcréditos, pobreza y género: consideraciones generales para la elaboración de programas de desarrollo vinculados a las microfinanzas con enfoque de género. En *Revista de Microfinanzas y Banca Social (MBS)*, 1. Almería: Fundación Cajamar.

García, Santiago; Perossa *et al.* (2015). *Una nueva mirada a las microfinanzas y al microcrédito. Análisis del macroentorno latinoamericano y del comportamiento del consumidor en Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar Nueva Granada.

Garza Bueno, Laura Elena (2005). *Usos y beneficios de los servicios microfinancieros. La perspectiva de las usuarias*. Ponencia dictada para el Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER), Oaxaca.

Girón, A. (2014). Neoliberalismo, microcréditos y empoderamiento de las mujeres. En Carosio, A.. *Feminismos para un cambio civilizatorio*. Caracas, CLACSO/ CELARG, 139-153.

Goldsmith, M. (2005). Análisis histórico y contemporáneo del trabajo doméstico. En D. Rodríguez y J. Cooper (comps.), *Debate sobre el trabajo doméstico*, 121-174.

Gómez Gil, C. (2006). Microcréditos. En *El Correo Digital*. España: Observatori del Deute en la Globalització/Universitat Politècnica de Catalunya. Recuperado de <https://canal.uned.es/resources/pdf/2/6/1273747178862.pdf>.

Gómez Gutiérrez, Elizabeth Lourdes *et al.* (2015). Relación entre el perfil de las mujeres emprendedoras y el acceso a los microcréditos: un análisis en microempresas de Saltillo, Coahuila. En *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 8 (2), 67-81.

González Aguilar, Alejandra (2015). *Microfinanzas: una perspectiva de su funcionamiento en América Latina y México* [Ensayo], México: UNAM.

González, G. (2008). *Combate a la pobreza y empoderamiento en instituciones microfinancieras. Estudio de caso en la región de los Altos de Chiapas, México*. Tesis de Maestría. México: Instituto de Investigaciones.

González, L. J. M. *et al.* (2011). *Microcréditos para combatir la pobreza. Una introducción a los conceptos básicos de microfinanzas como instrumento alternativo para la financiación del desarrollo*. España: Universidad de Valladolid.

González, Susana (7 de septiembre de 2014). Refrendan microfinancieras compromiso de reducir pobreza; atenderán a excluidos. En *La Jornada en Línea: Economía*. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2014/09/07/economia/024n1eco>.

Grameen Bank. En línea: www.grameenarg.org/www.grameen-info.org.

Gutiérrez Botero, M. L. (2009). *Microfinanzas dentro del contexto del sistema financiero Colombiano*. Chile: Cepal.

Gutiérrez, B. (2000). Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española. En *La fragilidad financiera del capitalismo: crecimiento, equidad y sostenibilidad: cómo cerrar el triángulo. VII Jornadas de Economía Crítica, Albacete, España*. Recuperado de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec7/pdf/com6-5.pdf>.

Gutiérrez, Cristina (1998). *Muhammad Yunus. Hacia un mundo sin pobreza*. Chile: Editorial Andrés Bello.

Gutiérrez, Goiria J. (2009). *Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas*. España: Cuadernos de Trabajo de Hegoa.

Gutiérrez, Nieto B. (2000). Microcréditos y reducción de la pobreza. *La experiencia de la AOD española*.

Gutiérrez Nieto, B. (2005). Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales. En *Revista CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 51, 25-50.

Gutiérrez Nieto, B. (2006) El microcrédito. Dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. En *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 54, 167-186.

Gutiérrez Nieto, Begoña (2006). El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. En *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (54), abril, 167-186.

Gutiérrez, M. L. (2009), *Microfinanzas dentro del contexto del sistema financiero Colombiano*. Chile: Cepal.

Gutiérrez Pastor, Soledad (2012). Los microcréditos como herramienta de empoderamiento de la mujer [...]. En *Revista de Microfinanzas y Banca Social (MBS)*, 2, 127-150.

Guzmán, Diego (2009). *Retos y desafíos de las microfinanzas en América Latina ante la crisis*. El Salvador: Encuentro Centroamericano de Microfinanzas.

Hernández, Pedro y Mercado Joaquín. *Las microfinancieras como instrumento de combate a la pobreza*. Finca Internacional y su presencia en México. Olvera, M. G., Sánchez, P. G., & Mindek, D. (coords.) (2012). *Las ciencias sociales ante problemas y procesos actuales: lo local y lo regional en el contexto global*. México: Universidad Autónoma del Estado de Morelos, 123-132.

Hidalgo, Nidia, Reyes, J. y Zapata, E. (2005). Microfinanzas y reducción de la vulnerabilidad: propuestas de microseguro para Veracruz, México. En *Espiral* (Guadalajara), 11 (32), 11-48. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S166505652005000100001&lng=es&tlng=es.

Hollis, A. y Sweetman, A. (1998). Microcredit in pre-famine Ireland. Explorations. En *Economic History*, 35 (4), 347-380.

HR Ratings Credit Rating. *Microfinancieras en México, análisis sectorial* (2016). Instituciones Financieras. México: HR Ratings Credit Rating Agency.

Huidobro Ortega, Marco Alberto (2012). Breve historia de la banca de desarrollo mexicana. *Análisis Económico*, XXVII (65), 171-206.

Iglesias, María F. (2008). ¿Cómo potenciar el impacto social de las microfinanzas? El enfoque integral vs. el enfoque minimalista. El rol del Estado. En Renaud, Juliette y María F. Iglesias *El impacto social de las microfinanzas. El caso de avanzar*. Argentina: Centro de Estudios de la Estructura Económica-Universidad de Buenos Aires, 24-72.

INEGI, Conapo (2015). *Encuesta nacional de la dinámica demográfica ENADID 2014: Principales resultados*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía y Consejo Nacional de Población.

INEGI (2010). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática*. En línea: www.inegi.org.mx/.

INEGI (2014). *Esperanza de vida de los negocios en México*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI (2015). *Encuesta Intercensal 2015-Estatal: Chiapas. Población de 15 años o más en rezago educativo por género y grupos quinquenales de edad*. Chiapas, México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI (2017). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para el trimestre enero-marzo de 2017*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Inglada Galiana, María Elena *et al.* (2015). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. En *Revista Científica Guillermo de Ockham*, 2 (13), 89-99.

Inmujeres (2016). *Mujeres sin ingresos propios 2016*. México: Instituto Nacional de las Mujeres/Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INTRAC (1999). *Seguimiento y evaluación del empoderamiento*. Recuperado de <http://www.asocam.org/biblioteca/files/original/977759410e7f8692330221b4649bcf5d.pdf>.

Imperial Zúñiga Ramón (2004). Las cajas de ahorro: instrumentos de la sociedad civil. *Revista de Comercio Exterior*, 54 (7), julio, 606-611.

Imperial Zúñiga Ramón (2009). *El ahorro popular, la experiencia mexicana*. Recuperado de <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/sociedades-cooperativas-deahorro-y-credito-popular/383-el-ahorro-popular-la-experiencia-mexicana>.

Jelin, E. y Lorenz, F. G. (2004). Educación y memoria: entre el pasado, el deber y la posibilidad. En *Educación y memoria: la escuela elabora el pasado*, 1-10. Siglo XXI de España Editores.

Kabeer, Naila (2006). Lugar preponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas de desarrollo del milenio. *Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo*. México: Editorial Plaza y Valdés.

Kofi, A. (2004). *Mensaje de lanzamiento del Año Internacional del Microcrédito*. Estados Unidos.

Lacalle-Calderón, Maricruz (2001). Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza. *Revista de Economía Mundial*, España, núm. 5, 2001, 121-138.

Lacalle-Calderón, Maricruz (2002). *Microcréditos. De pobres a microempresarios*. Barcelona: Ariel.

Lacalle-Calderón, M., Javier Márquez Vigil, Jaime Durán Navarro, Silvia Rico Garrido y Laura Cordero Herrera (2007). *El Banco Grameen*. Colección Cuaderno Monográfico, 8. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas/Universidad Pontificia Comillas.

Lacalle-Calderón, M. C. (2008). *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nobel de la Paz*. Madrid: Turpial.

Lacalle-Calderón, M. (coord.) (2010). *Glosario básico sobre microfinanzas*. Colección Cuadernos Monográficos, 2. Madrid: Fundación Nantik Lum/Universidad Autónoma de Madrid.

Lamas, Adolfo (1957). Las cajas de las comunidades indígenas. En *Trimestre Económico*, 24, 328-337.

Lara, Rubio J. (2010). *La gestión del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas*. Tesis doctoral. España: Universidad de Granada.

Ledgerwood, Joanna (1998). *Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective*. Ed. Sustainable banking with the poor. USA.

León Burch, Verónica (2015). *Más allá del cuerpo: el feminismo como proyecto emancipador*. Recuperado de http://www.mujeresenred.net/spip.php?article2202&var_mode=calcul#nb17.

León, Magdalena (2012). *Redefiniciones económicas hacia el buen vivir: un acercamiento feminista*. Recuperado de <http://www.fedaeps.org/spip.php?article486>.

Linares, Yuraima, Colmenares, Loyda y Espinoza, Natalie (2011). Capital social: herramienta fundamental de las políticas públicas para el desarrollo de las comunidades. En *Revista de Ciencias Sociales*, XVII (enero-marzo) [En línea]. Fecha de consulta: 30 de octubre de 2017]. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28022755006>.

Lombardi, Pablo Andrés (2016). Ley Nacional de Microcrédito. *Sugerencias para su implementación en Mendoza*.

Lozano Ruela, Guadalupe (2014). Microfinanciamiento: un mecanismo eficiente para mejorar la calidad de vida de los que menos tienen. En *Debate económico*, 3 (7).

Mayoux, L. (2000): *Microfinanciamiento para el empoderamiento de las mujeres: un enfoque de aprendizaje, gestión y acción participativos*. Unifem.

Mballa, L. V. (2017). Desarrollo local y microfinanzas como estrategias de atención a las necesidades sociales: un acercamiento teórico conceptual/Local development and microfinance as strategies to challenge social needs: a conceptual and theoretical approach. En *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 62(229), 101.

Medina, S. (2016). El control social del virreinato novohispano: las dos majestades en el dispositivo judicial. En *Heurística* (3).

Medina Núñez, Ignacio y Florido Alejo, Ángel (2010). Microcrédito y desarrollo: financiamiento de proyectos sociales. En *Espiral*, XVI (47), enero-abril, 105-137.

Medina-Vicent, M. (2016). La feminización de la pobreza en África: el papel de los microcréditos como herramienta para el desarrollo económico y el empoderamiento de las mujeres. *Asparkía: investigació feminista* (28), 75-92.

Merino, Anitzel y María Fernanda Arce (2015). *Cuaderno de trabajo pobreza y tiempo: una revisión conceptual*. México: Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres)/Entidad de las

Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres, ONU Mujeres.

MIX. *Reporte del mercado de microfinanzas para América Latina y el Caribe 2010*.

Montalvo Corzo *et al.* (2018). Desigualdad, microcréditos y desarrollo sostenible: un estudio en la Zona Metropolitana de Guadalajara. En *Ciencia ergo-sum*, 25 (1).

Morales, F., García, G. y Uribe, E. (2013). Sistema financiero y actividad económica en México: negocio y divergencia del sector bancario. En *Análisis Económico*, XXVIII (67), 171-198. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41329570010>.

Mujica Chirinos, Norbis y Rincón González, Sorayda (2010). El concepto de desarrollo: posiciones teóricas más relevantes. En *Revista Venezolana de Gerencia*, 15 (50), 294-320.

Murray, Úna y Ruxandra Boros (2003). *Guía para la microfinanza sensible a los asuntos de género. Programa de Análisis Socioeconómico y de Género*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Naciones Unidas (2000). *Informe Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas*. New York, EU: ONU.

Nagéra de Sousa Peixera, Tony (2008). Una forma simbólica de legitimación social de la 'doxa' económica. En *Gazeta de Antropología*, 24 (2).

OCDE (2017). *Estudios Económicos de la OCDE: México, enero 2017. Visión General*. México: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

OIT (2005). *Hechos sobre microfinanzas y trabajo decente*. Organización Internacional del Trabajo (OIT). En línea: http://www.ilo.org/global/resources/WCMS_067569/lang-es/index.htm.

Osornio Corres, Francisco Javier (1992). Aspectos jurídicos de la administración financiera en México. *Cap. II Teoría del Ingreso*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM.

Osorio, R. (2003). Microfinanzas en la región. En *Informe final de investigación*. Argentina: FCE / UNCuyo.

Otero, Francisco (2004). *Las microfinanzas no son finanzas en pequeño*|| *Fórum Barcelona*. Link: http://www.folade.org/perspectiva/prensa_micro.htm#estudioso.

Padilla, Francisco y Miguel Ulloa (2008). *Investigación de gabinete sobre el estado de las microfinanzas a niveles local e internacional y su relación con el Fommur*. México: UNAM.

Palacios, Pulido y Leidy Julieth (2016). *Microcrédito: una comparación teórica entre el enfoque de la Banca Grameen y el enfoque minimalista de la escuela de Ohio*. Ensayo de revisión para el diplomado en Alta Gerencia elaborado como opción de grado. Bogotá, Colombia: Universidad Militar Nueva Granada/Facultad de Ciencias Económicas.

Palmer, I. (1995). Public finance from a gender perspective. *World Development*, 23 (11), 1981-1986.

Parlamento Europeo (2008). *Comisión de Industria, Investigación y Energía 129 para la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios sobre una iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo del crecimiento y del empleo*. París.

Patiño, O. (2008). Microcrédito: historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. En *Revista-Escuela de Administración de Negocios*, 63, 41-57.

PNUD (1995): *Informe de desarrollo humano 1995*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Pinto, E. D. C. A., Pablos, E. T. y Barragán, F. M. (2017). Microcrédito y pobreza. La experiencia del programa Microempresas Sociales de Banmujer en Chiapas. *Economía, Sociedad y Territorio* (1), 809-835.

PNUD (2005). *Microfinanzas en la Argentina*. Marta Bekerman, Santiago Rodríguez, Sabina Ozomek y Florencia Iglesias (coords.). Facultad de Ciencias Económicas/UBA/PNUD.

PNUD (2005). *Informe sobre desarrollo humano*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

PNUD (2007). *Género, derechos y desarrollo humano*. San Salvador: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

PNUD (2011). *Informe de desarrollo humano 2011*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

ProDesarrollo (2014). *Desarrollo, P. Benchmarking de las Microfinanzas en México 2013*. México: ProDesarrollo FM, A. C.

ProDesarrollo, F. y Microempresa, A. C. (2016). *Benchmarking de las microfinanzas en México 2015-2016*. México: ProDesarrollo FM, A.C.

Putnam, R. (1993). The prosperous community: social capital and public life. *The American Prospect*, 13.

Ramírez Treviño, Alfredo, Sánchez Núñez, Juan Manuel y García Camacho, Alejandro (2004). El desarrollo sustentable: interpretación y análisis. En *Revista del Centro de Investigación*, 6 (21), 55-59. México: Universidad La Salle.

Ramírez-Plascencia, J. (2005). Tres visiones sobre capital social: Bordieu, Coleman y Putnam. En *Acta republicana. Política y sociedad*, (4), 21-36.

Ramos Soto, A. L. (2007). *Microfinanzas. Estudio de caso: Caja de Ahorros de la Ciudad de Oaxaca de Juárez*. Edición electrónica gratuita. Recuperado de www.eumed.net/libros/2007c314/.

Rello, F. (2001). Pobreza e instituciones rurales: un enfoque para analizar sus vínculos. En *Tercer congreso, los actores sociales frente al desarrollo*. Zacatecas, Asociación Mexicana de Estudios Rurales.

Rico, S., Lacalle, M., Durán, J. y Márquez, J. (2006). *Microempresa y microahorro en la Selva Lacandona, Chiapas: impacto en el progreso social de la mujer indígena*. Colección Cuaderno Monográfico, 6. España: Foro Nantik Lum de Microfinanzas.

Rico, S. y Lacalle, M. (2007). Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: una introducción a la metodología científica. *Cuadernos Monográficos*, 9. Madrid: Foro Nantik Lum de Microfinanzas.

Rico Garrido, S. (2009). *Microcrédito social. Una evaluación de impacto*. España: Fundació Caixa Catalunya, Antoni Maura.

Rodríguez, Adrián y Sergio Sepúlveda (2003). *Desarrollo rural sostenible: conceptos y desafíos*. I Foro Internacional sobre Gestión Sostenible de la Vicuña y el Guanaco Lima, Perú. Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Rodríguez y J. Cooper (comps.). Debate sobre el trabajo doméstico. Instituto de Investigaciones Económicas, 121-174.

Sanhueza Martínez, Paulina (2011). *Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local. Evaluación de impacto del microcrédito en la región de La Araucanía, Chile*. Tesis de doctorado [inérita]. España: Universidad Autónoma de Madrid/Programa de Doctorado en Integración y Desarrollo Económico.

Sedesol. *Secretaría de Desarrollo Social*. Link: www.sedesol.gob.mx/

Sen, A. (2000): *Desarrollo y libertad*. Editorial Planeta, Barcelona.

Soto, Roberto (2017). Microfinanzas. Resultados financieros y sociales: México y Perú. En *Ola Financiera*, 10 (27). México: UNAM.

Sow, Papa y Kokouvi, Tété (2007). *Cajas de ahorro populares africanas en Cataluña: tipos y formas de prácticas financieras sumergidas de los inmigrantes*. Recuperado de http://www.zef.de/module/register/media/c9aa_AHORROS%20POPULARES%20INMIGRANTES%20EN%20EUROPA.pdf.

Stein, Rosa Helena (2003). *Capital social, desarrollo y políticas públicas en la realidad latinoamericana*. Brasilia: Departamento de Trabajo Social, Universidad de Brasilia.

Toporowski, J. y Michell, J. (2012). *Handbook of critical issues in finance*. Cheltenham: Edward Elgar.

Torre Olmo, Begoña *et al.* (coords.) (2012). *Guía sobre microcréditos*. España: Universidad de Cantabria-Área de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

UNFPA (2002). *Informe sobre el estado de la población mundial*. Nueva York, EU: Fondo de Población de las Naciones Unidas.

Valencia, María Elena *et al.* (2016). Incidencia de los microcréditos en la pobreza. Estudio de caso, Chiapas-México y Chocó-Colombia. En *Espacios*, 38 (53), 17.

Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones regionales* (11), 183-209.

Vega, Alfonso y Jennifer Isern (2002). *Pro-Poor Innovation Challenge Case Study: Alsol Chiapas, AC (Mexico)*. CGAP.

Vega (2010). *Empoderamiento de las mujeres en las microfinanzas* [E n s a y o]. México: UNAM-Especialidad en Microfinanzas.

Villarreal, Martínez Magdalena (2007). La economía desde una perspectiva de género: de omisiones, inexactitudes y preguntas sin responder en el análisis de la pobreza. *Revista de Estudios de Género. La ventana*, 25, 7-41.

Villarreal, Magdalena y Angulo Lourdes (coords.) (2012). *Las microfinanzas en los intersticios del desarrollo. Cálculos, normatividades y malabarismos*. México: Universidad Pedagógica Nacional.

Villegas, H., Eduardo Ortega y Rosa María Ortega (1995). *El nuevo sistema financiero Mexicano*. México: Editorial Plaza y Valdés, 138.

Villalpando, J. M. (2006). *Historia de Banobras y de la banca de desarrollo en México*, México: Banobras.

Woolcock, M. y Narayan, D. (2000). Capital social: implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo. En *World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.

Yunus, Muhammad (1998). *Hacia un mundo sin pobreza*. Barcelona: Andrés Bello.

Yunus, Muhammad (2002). *Conferencia magistral del profesor Muhammad Yunus, director y fundador del Grameen Bank de Bangladesh*. Fundación Rafael del Pino.

Yunus, Muhammad (2008). *El banquero de los pobres, los microcréditos y la batalla contra la pobreza*. Editorial Paidós.

Zapata, E., Vázquez, V., Alberti, P., Pérez, E., López, J., Flores, A., Hidalgo, N. y Garza, L. E. (2003). *Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales. En las cajas de ahorro y crédito en México*. México: Plaza y Valdés Editores.