



PORTES

Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico



Época II • Volumen 3 • Número 5 • Enero / Junio 2003 • Colima, México

5

UNIVERSIDAD DE COLIMA

Fuentes de financiamiento para la microempresa en México

Carola Conde Bonfil¹

Resumen

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyME) son sumamente importantes en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo, como es el caso de México.

A pesar de ello, los propietarios de esas unidades económicas no son sujetos de crédito y, en muchas ocasiones, dependen de fuentes informales de crédito, lo cual agrava aún más su precaria situación.

Este artículo presenta los principales indicadores de las MPyME mexicanas (principalmente de las ubicadas en los estados del Pacífico) y se describen las principales características de cinco fuentes de financiamiento para este sector de empresas (diferentes proyectos gubernamentales y de la sociedad civil), haciendo énfasis en las diferencias de los servicios financieros y no financieros que otorgan, así como en su intencionalidad y práctica organizativa.

Abstract

Micro, small and medium enterprises are very important in economy at national and regional level, in industrialized countries and also in those with less development like Mexico.

Nevertheless, the owners of these economic entities have not access to credit and, in many times, they need use informal sources that put them in worst situation.

The paper presents the most important figures about Mexican micro, small and medium enterprises located in Pacific states and describes five financial sources (governmental and NGOs

projects) with special emphasis in the differences among financial and no financial services and in its objectives and organizational practice.

Descriptores

Microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas, servicios microfinancieros, organizaciones de la sociedad civil, Pacífico.

Subject terms

Micro, small and medium enterprises, microfinance, no financial services, non governmental organizations, Pacific.

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyME) son sumamente importantes en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados, como en los de menor grado de desarrollo, como es el caso de México.

Es importante hacer notar que aunque las cifras censales son reveladoras del peso de las microempresas, existe un número mucho mayor de éstas pues opera una gran cantidad de unidades económicas informales que no son captadas por los censos.

Los propietarios de esas unidades económicas no son sujetos de crédito y, en muchas ocasiones, dependen de fuentes informales de crédito, lo cual agrava aún más su precaria situación.

Actualmente se han diversificado las fuentes de financiamiento para este sector de empresas mediante diferentes proyectos gubernamentales y de la sociedad civil, los cuales difieren no sólo en cuanto a los servicios financieros y no financieros prestados, sino en su intencionalidad y práctica organizativa.

La microempresa en México

Los criterios para clasificar a las MPyME han sido diferentes en cada país. De manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y, como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos o los activos fijos.

La estratificación actual de las MPyME en México varía en cada sector económico (como se aprecia en el cuadro 1), y se realiza con base en el desglose de personal ocupado establecido en 1999 por la entonces Secofi (actualmente Secretaría de

Economía),² considerando a todas las personas que se encuentran trabajando en un establecimiento bajo su dirección y control, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral del mismo y recibiendo regularmente un pago e incluso sin recibirlo.³

Cuadro 1. Estratificación de las empresas por número de empleados

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0-30	0-5	0-20
Pequeña empresa	31-100	6-20	21-50
Mediana empresa	101-500	21-100	51-100
Gran empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Estratificación de empresas publicada en el *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo de 1999, primera sección, p. 1.

Para dar una idea de la importancia de la microempresa en México, mencionaremos los valores de las principales variables arrojadas por los últimos censos económicos.⁴

Manufacturas

Las unidades económicas manufactureras en el estrato micro eran 327 280 (95.1% del total nacional) que ocuparon a 1 079 220 personas (25.5% de los puestos de trabajo manufactureros), quienes percibieron 15 673 millones de pesos (7.9%) por concepto de remuneraciones.⁵ Los activos fijos netos de estas unidades alcanzaron 65 948 millones (7.4%) y el valor agregado censal bruto fue de 44 659 millones de pesos (7.7%).

El subsector con mayor número de establecimientos fue el de alimentos, bebidas y tabaco, donde operaban 115 028 microempresas (97.8% del total), debido al gran número de tortillerías y panaderías que funciona en el país (11.6 y 9.7 por ciento del personal ocupado, respectivamente). En cambio, el subsector de madera y sus productos destaca por la generación de valor agregado censal bruto de la microindustria (34.7%).

La región del Pacífico⁶ tiene una gran concentración de establecimientos micro: de las poco más de 101 mil unidades, 99 mil son micronegocios. Destacan los estados de Michoacán, Oaxaca y Guerrero, en donde los micronegocios juegan un papel importante, pues representan 98.8, 99.5 y 99.6 por ciento del total por entidad federativa, respectivamente.

El siguiente cuadro muestra los datos por entidad federativa de los 11 estados que forman parte del Pacífico Mexicano.

Cuadro 2. Establecimientos y personal ocupado de las microempresas. (Manufactura)

Entidad	Establecimientos		Personal ocupado	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Nacional	344 118	100.0	4 232 322	100.0
Baja California	3 863	1.1	20 104	0.5
Baja California Sur	1 295	0.4	5 191	0.1
Colima	1 935	0.6	6 092	0.1
Chiapas	9 755	2.8	21 771	0.5
Guerrero	13 718	4.0	28 988	0.7
Jalisco	26 214	7.6	111 193	2.6
Michoacán	19 499	5.7	50 815	1.2
Nayarit	2 811	0.8	7 418	0.2
Oaxaca	18 460	5.4	33 638	0.8
Sinaloa	5 383	1.6	17 161	0.4
Sonora	6 006	1.7	20 251	0.5

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de los Censos Económicos 1999.

Comercio

Los micronegocios representan 94.4% de las unidades económicas con 1 362 557 establecimientos y 2 186 414 personas ocupadas (57.8% del total), los cuales perciben remuneraciones por 10 046 millones de pesos (13.3% de las percepciones que genera el sector comercial). La microempresa registra 66 695 millones de pesos en activos fijos netos (34.2%) y un valor agregado censal bruto de 97 415 millones (27.7%).

Destacan las ramas alimenticias al por menor (50.9% del personal ocupado, 37.1% de los activos fijos netos y 31.1% del valor agregado censal bruto). No alimenticios al por menor (36.1% del personal ocupado, 46.3% de las remuneraciones y 34.3% del valor agregado censal bruto), y no alimenticios al por mayor (20.4% de las remuneraciones y 19.5% del valor agregado censal bruto).

Una cuarta parte de las unidades micro del sector radica en la región del Pacífico y da empleo a 884 043 personas (23.4%). El estado de Jalisco concentra 7.2% de las unidades del total

nacional y 28.0% de las que corresponden a la región del Pacífico, mientras que Michoacán participa con 4.5% del total nacional y 17.5% de las que se reportan en esta región. En las demás entidades, las microempresas comerciales tienen poca presencia, pues Nayarit, Colima y Baja California Sur, juntos, apenas representan 2.0% de los datos en ambas variables.

Cuadro 3. Establecimientos y personal ocupado en las microempresas. (Comercio)

Entidad	Establecimientos		Personal ocupado	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Nacional	1 443 676	100.0	3 784 869	100.0
Baja California	24 104	1.7	47 913	1.3
Baja California Sur	6 176	0.4	11 642	0.3
Colima	8 282	0.6	14 380	0.4
Chiapas	45 208	3.1	64 271	1.7
Guerrero	42 092	2.9	64 489	1.7
Jalisco	96 657	6.7	169 422	4.5
Michoacán	62 193	4.3	102 232	2.7
Nayarit	12 896	0.9	20 597	0.5
Oaxaca	51 601	3.6	71 535	1.9
Sinaloa	26 335	1.8	46 269	1.2
Sonora	27 222	1.9	47 483	1.3

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de los *Censos económicos* 1999.

Servicios

Las unidades económicas en el estrato de la microempresa alcanzaron 919 016 establecimientos (97.9% del total nacional).

En 1998 operaron 938 572 micronegocios, de los cuales 27.2% corresponde a servicios de reparación y mantenimiento, 26.3% a restaurantes y hoteles, y 19.5% a servicios profesionales, técnicos, personales y domésticos, entre las ramas más importantes. De éstas, la última concentra 48.6% de las remuneraciones y genera 49.0% del valor agregado censal bruto del sector.

Dentro de los servicios destaca la presencia de las microempresas en las ramas de:

1. Restaurantes y bares⁷ con 230 mil establecimientos (25.2% del total) que ocupan a 593 046 personas.

2. Reparación automotriz con 146 248 establecimientos (16.0%) y 315 996 personas ocupadas (14.2%).

3. Servicios profesionales y técnicos, con 8.3% de los micronegocios y 11.6% del personal ocupado, 26.5% de las remuneraciones y 42.5% del valor agregado censal bruto.

Estas tres ramas de actividad concentran casi 50.0% de los microestablecimientos del sector servicios, 52.5% de las personas ocupadas, 51.1% de las remuneraciones, 28.4% de activos fijos netos y 61.3% del valor agregado censal bruto. La mayor parte de estos establecimientos se ubican en la región centro del país donde está asentado 71.7% de los micronegocios que concentran 87.8% del personal ocupado. El Distrito Federal y el Estado de México conjuntan 24.5% de los microestablecimientos del país y 31.0% del personal en esta categoría.

La región del Pacífico refleja una alta concentración de las unidades en la microempresa (98.2%), dando ocupación a 65.6% de los puestos de trabajo reportados. En los estados de Michoacán, Oaxaca, Chiapas y Guerrero los micronegocios registran 98.7, 99.0 y 98.3 por ciento del total por entidad federativa, respectivamente.

Cuadro 4. Establecimientos y personal ocupado en las microempresas. (Servicios)

Entidad	Establecimientos		Personal ocupado	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Nacional	938 572	100.0	3 920 600	100.0
Baja California	24 445	2.6	72 533	1.9
Baja California Sur	5 080	0.5	13 851	0.4
Colima	6 642	0.7	17 453	0.4
Chiapas	27 429	2.9	58 895	1.5
Guerrero	23 326	2.5	53 895	1.4
Jalisco	66 463	7.1	168 027	4.3
Michoacán	37 440	4.0	84 545	2.2
Nayarit	9 750	1.0	22 537	0.6
Oaxaca	27 444	2.9	58 141	1.5
Sinaloa	22 055	2.3	56 890	1.5
Sonora	23 243	2.5	59 678	1.5

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de los *Censos económicos* 1999.

En suma, como se observa en el cuadro 5, en México operan 2.7 millones de microestablecimientos que han generado 11.9 millones de puestos de trabajo. En los estados del Pacífico se encuentra 28.8% de los primeros y 13.8% de los segundos.

Cuadro 5. Establecimientos y personal ocupado en las microempresas. (Total)

Entidad	Establecimientos		Personal ocupado	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Nacional	2 726 366	100.0	11 937 791	100.0
Total Pacífico	785 022	28.8	1 649 300	13.8
Baja California	52 412	1.9	140 550	1.2
Baja California Sur	12 551	0.5	30 684	0.3
Colima	16 859	0.6	37 925	0.3
Chiapas	82 392	3.0	144 937	1.2
Guerrero	79 136	2.9	147 372	1.2
Jalisco	189 334	6.9	448 642	3.8
Michoacán	119 132	4.4	237 592	2.0
Nayarit	25 457	0.9	50 552	0.4
Oaxaca	97 505	3.6	163 314	1.4
Sinaloa	53 773	2.0	120 320	1.0
Sonora	56 471	2.1	127 412	1.1

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de los *Censos económicos* 1999.

Es importante hacer notar que aunque estas cifras son ya reveladoras del peso de las microunidades económicas, los verdaderos números de establecimientos y personal ocupado son mucho mayores, pues las cifras citadas consideran a las empresas que tienen cierto grado de formalidad, pero además de éstas, operan una gran cantidad de talleres familiares en el interior de las viviendas, que no son registrados como tales.

No obstante que una parte de los propietarios de esas unidades económicas tiene rasgos emprendedores y capacidad de negocios, es innegable que una proporción considerable de ellos ha creado esas microempresas como una alternativa frente al desempleo y la marginalidad; por encontrarse en esas condiciones, no son sujetos de crédito y en muchas ocasiones dependen de un agiotista que les presta a tasas de interés excesivas o del tendero⁸ del pueblo que les fía la materia prima para producir sus artículos, a condición de que le vendan el

producto terminado a precios reducidos; todo lo cual agrava aún más la precaria situación de los *changarros*.⁹

Una nueva metodología

Desde hace más de un cuarto de siglo empezó a operar una metodología diferente para prestar servicios financieros a los pobres extremos, la cual entre sus múltiples resultados ha logrado mostrar que los pobres son sujetos de crédito y que pueden pagar los préstamos sin subsidios ni caridades.

Es más, trabajar con tasas de interés reales cercanas o similares a las bancarias resulta para ellos muy conveniente y más accesible que las tasas que suelen pagar a los usureros o prestamistas, que acceden a otorgarles préstamos sin garantías físicas o con ellas, pero de dudosa calidad o procedencia.

Todavía más, las microfinanzas han abatido el mito de la incapacidad de ahorro y han demostrado que no sólo pueden ahorrar, sino que tienen más necesidad de servicios de ahorro que de crédito, ya que existen varios mecanismos sucedáneos de éste¹⁰ a su alcance, mientras que carecen totalmente de opciones redituables y seguras para mantener sus pequeños ahorros.

El ahorro de los más pobres denota claramente el error común de la teoría económica y de la mayoría de las personas que consideran al ahorro como el residuo entre el ingreso disponible y el consumo.¹¹ Por el contrario, se trata de decisiones conscientes de consumo intertemporal; es decir, dejar de consumir hoy para poder consumir en el futuro (que no necesariamente es lejano pues tal vez mañana no trabajen pero sí comerán).

Este ahorro, aun formándose por montos pequeños y con frecuencia irregular, puede ser, y de hecho es, una fuente primordial de financiamiento de las microempresas, como lo revelan diversas encuestas levantadas al respecto.¹²

Así, la primera fuente de financiamiento para establecer un micronegocio consiste en solicitar préstamos de familiares y amigos, los cuales están dispuestos a otorgarlos por dos razones fundamentales: 1) Esperan obtener un favor similar cuando lo requieran (reciprocidad) y 2) Es una forma de ahorro, pues no pueden gastar esos recursos mientras los tengan prestados.

La segunda fuente (en términos del volumen de recursos utilizados) consiste en hacer uso de los propios ahorros o de

ingresos extraordinarios como los procedentes de una jubilación o el finiquito de un despido.

En tercer lugar, los microempresarios recurren a la obtención de préstamos en el sistema informal (tandas, usura) o en créditos prendarios (montepíos). A partir del surgimiento de la nueva metodología de servicios financieros para pobres, se ha tornado más fácil el acceso al crédito para esta población, pero en gran medida es también financiada por el ahorro aunque ahora ya no se trate del propio o el de la familia, sino el de la comunidad o más específicamente, el del grupo de ahorro.

La metodología original fue propuesta por el Banco Grameen de Bangladesh y consta de siete elementos:¹³

1) Los miembros forman 'grupos solidarios' (GS) conformados por cinco personas; cada grupo junto con otros cinco GS en su poblado o municipio forman un 'centro' de 30 miembros. Cada integrante de un GS garantiza el préstamo de los demás moralmente, de manera que si una integrante no cumple con su pago o se retrasa, debe enfrentar la tremenda presión social de sus compañeros para que pague. Por lo tanto, en esencia, se emplea un 'aval social'¹⁴ en lugar de una garantía física, y el banco no necesita gastar recursos escasos en evaluaciones a fondo, supervisión y cumplimiento del crédito.¹⁵

2) Los montos y plazos de vencimiento de los créditos se fijan de acuerdo con la capacidad de los miembros y su experiencia en el manejo de dinero. Los préstamos son pequeños y se amortizan mediante pagos semanales durante un año. Las integrantes utilizan los créditos para invertir en actividades generadoras de ingresos que les permitan pagar no sólo el préstamo y los intereses, sino mejorar su nivel de vida.

3) El cobro de tasas de interés se 'basa' en las de mercado, lo que permite tener sustentabilidad financiera y que cada taka¹⁶ pueda prestarse muchas veces, y así proporcionar servicios financieros a un número mucho mayor de pobres, de lo que sería posible con dádivas o planes de préstamos basados en la 'metodología antigua'.

4) Las integrantes están obligadas a ahorrar mediante la compra de capital social del banco y a contribuir regularmente con pequeñas cantidades para un fondo de ahorro grupal y un fondo de emergencia. El fondo grupal es administrado por las integrantes en forma democrática y suele utilizarse en inversiones y actividades generadoras de ingresos. Además, los

miembros deben 'ahorrar' 5% del monto de sus préstamos. Este aspecto es muy importante, pues las ayudan a acumular activos personales y sus ahorros; en el Banco Grameen les dan un sentido de propiedad y fuertes incentivos para mantener los índices de incumplimiento y morosidad a niveles mínimos. Asimismo, contribuye a la viabilidad de la institución al reducir la necesidad de financiamiento externo y permitir al Banco Grameen brindar sus servicios a una mayor cantidad de gente de escasos recursos.

5) La accesibilidad del banco se refleja en el lema: "Si la gente no puede ir al banco, el banco debe ir a la gente".¹⁷ Muchas integrantes del grupo objetivo son analfabetas y se sienten intimidadas por los bancos, razón por la cual el Banco Grameen tiene numerosas sucursales bastante modestas y proporciona servicios de puerta en puerta (los promotores van a los poblados en busca de clientes). Además, todos los desembolsos y pagos del crédito se hacen públicamente en las reuniones semanales de cada centro. Esta transparencia absoluta garantiza que los préstamos lleguen a la población objetivo (no a la persona más poderosa de un poblado, ni tampoco a aquella que ofrezca la *mordida* más cuantiosa), y refuerza la credibilidad del banco frente a sus miembros.

6) El Banco Grameen se diseñó para atender a las mujeres, pues ellas son las que padecen las costumbres culturales represivas, y entre los pobres, las mujeres y los niños conforman el grupo con mayor grado de indigencia. No obstante, las mujeres representan menor riesgo crediticio, tal vez porque la posibilidad de participar en un programa del Banco Grameen, representa una mayor oportunidad (en términos relativos) para ellas que para un hombre.

7) Las socias se apegan a las '16 decisiones' que abarcan desde higiene y nutrición, hasta planificación familiar, vivienda, producción y educación.

Los diferentes proyectos microfinancieros que han surgido en el último cuarto de siglo tienen diversas denominaciones para este grupo básico de ahorro,¹⁸ y han adquirido distintas figuras jurídicas.¹⁹ Algunas operan con una metodología muy similar a la del Banco Grameen, otras la han adaptado a las características locales y otras más, sólo comparten alguno de los elementos (como las tasas de interés de mercado), pero en general, podemos distinguir una concepción distinta del ahorro, de los requerimientos de este sector de la población y de la forma de operar de las instituciones que promueven estos proyectos.

Desde el punto de vista de la nomenclatura más común, podríamos mencionar que los programas previos se basaban en la “metodología antigua” o “metodología estándar”, mientras que los proyectos alternativos utilizan una “nueva metodología”. Es importante resaltar que detrás de cada una de ellas existe una concepción distinta que se manifiesta en la forma operativa de las instituciones, y en los principios organizacionales que sustentan estos proyectos, pero sobre todo, diverge en la apreciación de las necesidades financieras de los pobres y en su contribución al desarrollo económico al movilizar los recursos captados en este sector, y al crear un instrumento eficaz de combate a la pobreza.

Cuadro 6. Comparación de las metodologías de servicios financieros para pobres

Metodología antigua	Nueva metodología
1. Lo único que los pobres necesitan es crédito.	Los pobres no necesariamente buscan endeudarse.
2. Los pobres no necesitan otros servicios financieros como pagos y ahorros.	Los pobres tienen una gran necesidad insatisfecha de servicios de ahorro y pagos.
3. Las tasas de interés cobradas por agiotistas, además de carecer de proporción con cualquier costo, son completamente explotadoras.	Las tasas de interés de los agiotistas se explican por los costos de transacción, su propio costo de fondeo, una escala ineficiente y el riesgo.
4. A los pobres no se les puede ni debe cobrar las tasas de interés del mercado.	Los pobres han demostrado repetidamente que pueden pagar las tasas de interés del mercado.
5. Es necesario enseñar a los pobres una “cultura financiera”.	La gente de escasos recursos cuenta con un alto grado de conocimientos sobre la “cultura financiera” (uso de crédito amarrado, compras en abonos, casas de empeño, cajas de ahorro y tandas).
6. Los coordinadores del programa (generalmente gente joven, de clase media y recién egresada de la universidad) siempre tendrán mejor idea que el microempresario: qué es y qué no es una microempresa viable.	Un coordinador de programa no siempre sabe más que el cliente; además, las evaluaciones detalladas de un proyecto no tienen mucho sentido si los negocios informales no llevan registros precisos, los fondos son fungibles y los costos por evaluar el proyecto sobrepasan el valor del propio préstamo.
7. La mejor forma de manejar un programa “profesional” es con prácticas bancarias comerciales en el procesamiento de solicitudes de crédito, la evaluación de proyectos y la solicitud y registro de un aval.	Los costos de transacción con prácticas bancarias comerciales tradicionales son prohibitivos, si se aplican a operaciones pequeñas para clientes de bajos ingresos.
8. La morosidad y el incumplimiento en los pagos tal vez sean desalentadores, pero son inevitables al hacer negocios con los pobres.	Incluso las personas en grado de pobreza extrema son capaces de pagar un préstamo, siempre que se les proporcionen incentivos claros para hacerlo y cuando el préstamo sea apropiado para su capacidad de pago.

Fuente: Catherine Mansell Carstens. *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*. México, CEMLA, Editorial Milenio, ITAM, 1995, pp. 171-176.

Sin embargo, es importante resaltar que en la práctica los proyectos alternativos forman un complejo amalgamado donde se mezclan elementos de ambas, y en ocasiones, pueden clasificarse nítidamente, pues por citar un ejemplo, algunas manejan sólo servicios de crédito pero a tasas de mercado.

El siguiente cuadro muestra las características organizacionales y operativas de los programas de acuerdo con la “metodología” en que se basan.

Cuadro 7. Diferencias operativas de las metodologías de servicios financieros para pobres

Metodología antigua	Nueva metodología
1. Las instituciones promotoras son gubernamentales o religiosas.	Las organizaciones que sustentan estos programas en la mayoría de los casos son no gubernamentales o de la sociedad civil.
2. El objetivo de estos programas es paternalista o caritativo.	El objetivo es superar la pobreza y cambiar las condiciones de vida de sus miembros.
3. El grupo objetivo es seleccionado por criterios clientelares.	El grupo objetivo está conformado por pobres o individuos en extrema pobreza.
4. Las instituciones funcionan con donativos de organismos internacionales o fondos gubernamentales.	Las instituciones pretenden ser autosustentables y operan con fondos captados en las propias comunidades.
5. Estos programas operan “a fondo perdido”.	La recuperación de préstamos es cercana a 100 por ciento.
6. Los beneficiarios no tienen interés en pagar los créditos.	Los programas presentan incentivos para pagar los créditos, pero lo más importante es la presión social del grupo y que el dinero proviene de la comunidad.
7. La cobertura se limita a los beneficiarios iniciales, pues los recursos se agotan.	La cobertura puede extenderse indefinidamente, ya que los créditos pagados permiten otorgar nuevos créditos.
8. Se exige una garantía física del crédito.	Se utiliza un “aval social”.
9. Los préstamos son individuales.	Funcionan con base en grupos solidarios.
10. Los servicios se restringen al otorgamiento de créditos.	Se da prioridad a los servicios de ahorro. Se proporcionan servicios de asesoría y capacitación para el establecimiento de microempresas. Incluye una concepción del desarrollo humano de los miembros y del desarrollo económico de la localidad.

Fuente: Carola Conde Bonfil, *¿Pueden ahorrar los pobres? ONG y proyectos gubernamentales en México*. Zinacantepec, El Colegio Mexiquense, AC-La Colmena Milenaria, 2000, p. 41.

Los intermediarios microfinancieros que mencionamos anteriormente deberán transformarse en cooperativas²⁰ o sociedades financieras populares²¹ y afiliarse a un organismo de integración²² a más tardar en junio de 2005.²³

Los excelentes resultados que han alcanzado los proyectos microfinancieros en el mundo entero condujeron en 1995 a la creación del Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés), y en 1997 al establecimiento de la Campaña Mundial de Microcrédito (CMM) que pretende alcanzar la meta de varios organismos internacionales, de que 100 millones de las familias más pobres del planeta tengan acceso a servicios financieros en 2005.²⁴

A partir de entonces se han multiplicado los proyectos de microfinanzas: en México hoy operan programas gubernamentales en el ámbito federal, estatal y municipal, así como instituciones microfinancieras (IMF) y organizaciones de la sociedad civil microfinancieras (OSCM), de los cuales presentaremos sucintamente algunos ejemplos a manera netamente ilustrativa.

Gobierno federal: Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim)

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim) es parte de la puesta en marcha de la política económica del actual gobierno federal, y opera otorgando líneas de crédito a IMF u OSCM para que éstas, a su vez, realicen préstamos a micronegocios.

El 17 de mayo de 2001 se constituyó por mandato en Nacional Financiera el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Finafim), participando como fideicomitente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), y como fiduciaria, la propia Nacional Financiera.

Su misión es apoyar y fomentar las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza mediante el fomento y la promoción por el Gobierno Federal, de un sistema de microcrédito y ahorro con la participación de IMF como canales complementarios para la distribución y ejecución del crédito, que tengan como fin brindar servicios financieros transparentes y de calidad, acordes a las condiciones sociales y financieras de las microempresas, según su tamaño, región, sector y las características del sujeto emprendedor (individuo o grupo).

Asimismo, se orienta a la promoción de un servicio institucional no financiero de fomento y apoyo al desarrollo de las instituciones de microfinanciamiento y el impulso a microempresas viables, sustentables y que generen empleo e ingresos.

El Pronafim tiene como objetivos fundamentales:²⁵

- Promover la creación, consolidación y expansión de instituciones de microfinanciamiento mediante apoyos financieros a fin de que estas instituciones amplíen las oportunidades de acceso al crédito y al ahorro para los excluidos de estos servicios, en especial para la microempresa.
- Promover el desarrollo y la competitividad de las instituciones de microfinanciamiento mediante servicios institucionales no financieros, de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios.
- Promover el desarrollo de microempresas en regiones de alta marginación, mediante la capacitación, asistencia técnica y promoción.
- Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de microempresas y banca social.

Gobierno municipal: microcréditos San Bartola Naucalpan

Microcréditos San Bartolo Naucalpan (MSBN) es un programa de la Dirección General de Desarrollo y Fomento Económico del Ayuntamiento de Naucalpan de Juárez, que inició operaciones en octubre de 2001 y tiene como objetivo establecer un mecanismo de otorgamiento de microcréditos a las personas de escasos recursos de las zonas marginadas de Naucalpan, y alcanzar un punto de equilibrio financiero y operativo y, por ende, la sustentabilidad, antes de que finalice la administración 2000-2003.

MSBN declara que su misión es fomentar el desarrollo humano por medio de la capacitación para el autoempleo y la capacidad de gestión mediante el otorgamiento de microcréditos.

Sus promotores lo conciben como un programa encaminado a abatir la pobreza por medio del desarrollo de microempresarios.

Un promotor forma un grupo solidario que debe constituirse con al menos cinco asociados (70% de mujeres) definiendo su reglamento interno y adoptando un nombre que queda registrado

en el acta interna, al igual que su mesa directiva (presidente, secretario y tesorero). En él se fomenta el ahorro, la capacitación para el autoempleo y el desarrollo humano.

Para solicitar un microcrédito, además de cumplir con los requisitos establecidos,²⁶ todos los asociados de un grupo deben participar en cinco reuniones precrédito, ahorrar al menos 20% del crédito solicitado y elaborar un proyecto productivo.²⁷

El microcrédito se paga semanalmente (incluido el costo del servicio²⁸) mediante un depósito en la institución bancaria que maneja el fideicomiso.

El promotor supervisa los proyectos y el pago del microcrédito. Una vez liquidado el adeudo puede solicitarse un nuevo microcrédito cuyo monto se calcula de acuerdo con los dos factores mostrados en el siguiente cuadro.

Cuadro 8. Composición y duración de los préstamos.
Microcréditos San Bartolo Naucalpan

Ciclo	Semanas	Ahorro	Factor 1	Factor 2	Préstamo
1	12	252.90			1 264.50
2	15	524.64	3 x ahorro	+ crédito anterior	2 623.20
3	20	1 111.16	3 x ahorro	+ crédito anterior	5 555.82
4	28	2 364.39	3 x ahorro	+ crédito anterior	11 821.93
5	32	5 036.24	3 x ahorro	+ crédito anterior	25 181.20

Fuente: Dirección General de Desarrollo y Fomento Económico. Ayuntamiento de Naucalpan de Juárez.

En un año de operación del programa se otorgaron 910 microcréditos con un importe de 1 872 180 pesos a los asociados de 72 núcleos solidarios, de los cuales 563 pertenecen al primer ciclo; 251 al segundo y 96 al tercero. Al 30 de agosto la cartera vencida representaba 1.1% (6 083.31 pesos); es decir, un índice de recuperación de 98.9 por ciento.

Institución microfinanciera: Unión de Crédito Comercial y de Servicios del Estado de México, SA de CV²⁹

La Unión de Crédito Comercial y de Servicios del Estado de México, SA de CV (UCCSEM) se constituyó en 1993 con autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y pretende obtener la Certificación ISO-9001-2000.

Opera con el reconocimiento y recursos de Nacional Financiera (Nafin) mediante una línea de descuento abierta para operaciones de crédito y cuenta con registro de intermediario financiero del Fideicomiso de Fomento Minero (Fifomi). Además, otorga créditos a corto plazo con sus propios recursos que provienen de los intereses generados por los préstamos otorgados.

Se especializan en la "atención a micro, pequeñas y medianas empresas industriales, comerciales, de servicios y agroindustriales, en sus necesidades de financiamiento para su desarrollo y consolidación, pensando siempre en sus valores humanos, su confianza y protección administrativa".

Otorga créditos con tasas preferenciales, fijas y variables, principalmente en dos modalidades:

- *Habilitación o avío*, para capital de trabajo (adquisición de materias primas o mercancías y gastos de operación).
- *Refaccionario*, para adquisición de maquinaria y equipo, equipo de transporte; construcción, remodelación y ampliación de instalaciones físicas.

Los montos de los préstamos dependen de las necesidades de las empresas y pueden autorizarse desde \$100,000 hasta \$4.500,000 pesos. Para ser beneficiario de estos préstamos es necesario tener un negocio establecido con antigüedad mínima de un año. Adicionalmente ofrece servicios no financieros como la promoción de nuevos negocios, asesoría y capacitación empresarial.

Al 31 de octubre de 2002 atendía a 235 socios, ubicados en el Estado de México, Michoacán y el Distrito Federal, a los que les habían otorgado 249 créditos por 36 578 910 pesos y la cartera vencida alcanzaba 981 405 pesos (2.68%), lo que significa un índice de recuperación de 97.3 por ciento.

La UCCSEM es integrante del Comité Directivo de Uniones de Crédito, AC. En lo interno se gobierna por un Consejo Administrativo integrado por un presidente, secretario, tesorero y vocales.

Organización de la sociedad civil: Asociación Mexicana para la Transformación Rural y Urbana, AC (Amextra)³⁰

Amextra opera desde 1984 en territorio nacional desarrollando habilidades productivas, promoviendo empleos y

cuidados para la familia, como una estrategia para restaurar el sentido de dignidad de la comunidad.

Amextra inició con una organización de mujeres que tenía una caja de ahorro con recursos propios, pero había límites al crecimiento en término de montos, cobertura y riesgo moral potencial, por lo que decidieron constituirse como una organización de préstamo bajo las figuras *Amextra*, AC, y *Avance Chalco*, SSS.

El sostenimiento de *Amextra* se basa en préstamos de fundaciones³¹ con tasas blandas y donativos sin restricciones para evitar que puedan poner en peligro los recursos de la comunidad. Además, reciben aportaciones de filántropos de la iglesia luterana y depósitos de socios, así como de la *Fundación Ford*, *MicroSafe*, *Impact* y *SEEP*.

Su misión es promover la transformación y solidaridad comunitaria por medio de servicios financieros y sistemas de confianza que ayuden a crear opciones de libertad e independencia económica para personas de bajos ingresos.

Amextra pretende:

- Fomentar el crecimiento
- Fomentar el beneficio común antes que el beneficio personal (solidaridad)
- Fomentar el hábito del ahorro
- Integrar a los socios a la sociedad tanto en sus beneficios como en sus compromisos
- Mejorar la calidad de vida de los socios
- Aumentar los ingresos de los socios
- Lograr que los socios tengan más opciones y más seguridad en sus vidas

Avance Chalco (SSS) tiene actualmente alrededor de 2 000 socios, desde pobladores del municipio que habitan en casas hechas con cajas de cartón y piso de tierra, hasta los provenientes de grupos sociales más acomodados.

Los servicios que ofrece son:

Ahorro. Los miembros de los grupos solidarios inician con un ahorro mínimo de 10 pesos semanales durante un periodo de al menos ocho semanas previas a la solicitud de un préstamo.

Los depósitos continúan a lo largo de la permanencia como miembro del grupo. Actualmente se estima un monto total de ahorro de 1.4 millones de pesos.

Crédito. El primer préstamo que se otorga está limitado a 1 000 pesos, una vez que se liquida puede duplicarse el monto hasta llegar a un tope de 15 000 pesos por persona. Los solicitantes tienen que cumplir con el requisito de ahorro mínimo y llenar un formato. Los otros miembros del grupo se solidarizan como avales del préstamo, en el caso de que el interesado no lo pague (sus firmas aparecen en dicho formato). A las personas que se les otorgan préstamos se les exige firmar un pagaré.

Los préstamos otorgados actualmente ascienden a 4 millones de pesos aproximadamente. El índice de morosos es bajo. Para evitar la mora que representa un peligro para la estabilidad de los grupos solidarios, se lleva a cabo un seguimiento de las operaciones del grupo; se cuenta con apoyo jurídico y se establecen sanciones como interés moratorio, congelamiento de cuentas y sanciones de derecho civil y comercial, al amparo de los pagarés firmados por la deuda.

Otros servicios. Se imparten cursos de salud, de capacitación (inglés, cómputo, estilistas y manualidades de fieltro, así como cursos de música, baile y *aerobics*), y opera una guardería como respuesta a la necesidad expresada por un grupo de socias que son cabezas de familia y requieren salir a trabajar fuera de sus casas.

Organización de la sociedad civil: FinComún, Servicios Comunitarios, SA de CV

*FinComún*³² es una institución promovida por la “Fundación Juan Diego”, constituida como empresa financiera que opera como unión de crédito y ahorro desde 1994, enfocando su actividad al desarrollo de comunidades de escasos recursos por medio de la Red de Servicios Financieros con responsabilidad social. Su actividad incluye el manejo de inversiones personales e institucionales con rendimientos competitivos que a su vez ayudan al desarrollo de comunidades marginadas. Sus fuentes de financiamiento provienen de la captación, el rendimiento de las inversiones de sus socios/clientes y el capital de inversionistas, fundaciones, organismos privados, etcétera.

FinComún ha definido su misión en tres grandes líneas:

I). Propósitos. Fomentar la cultura del ahorro y patrimonio,

desarrollo de la microempresa a través del crédito, crear y consolidar empleos y contribuir a la mejora de la vida familiar y comunitaria.

II). *Acciones*. Eficiencia, creatividad y valores de la doctrina social de la Iglesia, actuar en comunidades de escasos recursos y destinar las utilidades al apoyo de obras sociales.

III). *Fundamentos*. Excelencia operativa, respeto y promoción de la persona y satisfacer las expectativas de los usuarios, socios, colaboradores, proveedores y de la comunidad.³³

Fin Común ha desarrollado diferentes productos de captación con características apropiadas para atender distintos segmentos de mercado³⁴ y, por el lado de la colocación, donde funcionan los siguientes productos:³⁵

Los créditos para *capital de trabajo* tienen como propósito facilitar al microempresario recursos que le permitan adquirir mercancías, efectuar el pago de gastos operativos como nóminas, efectuar mejoras a los establecimientos de carácter menor, o el pago de deudas de agiotistas. Se otorgan con montos de 500 a 50 000 pesos, pagos semanales o catorcenales, sin periodo de gracia, plazo hasta seis meses, tasa de interés fija, pagos iguales y el crédito posterior es 50% mayor al anterior.

Los de *temporada* son una variante de los de capital de trabajo que se presentan en épocas específicas del año (Navidad, Día de las madres, inicio de clases), generalmente son solicitados en paralelo a un crédito vigente normal y se usan en una compra de inventarios que no se repone después de la temporada, por lo que el pago de capital se realiza al final. Se otorgan con montos desde 1 000 pesos hasta 50% del crédito vigente (máximo 30 000 pesos), pagos semanales o catorcenales, sin periodo de gracia, plazo hasta dos meses, tasa de interés fija, pagos iguales y requiere que los dos créditos anteriores se hayan pagado puntualmente.

Los créditos para adquisición de activos fijos tienen como finalidad mejorar la capacidad productiva de la microempresa, ya sea por un incremento en su capacidad de operación o bien por la sustitución de activos que se encuentran obsoletos (su costo de operación puede disminuir al sustituirse). Se otorgan con montos de 3 000 a 50 000 pesos, pagos semanales o catorcenales, periodo de gracia hasta de ocho semanas, plazo hasta 12 meses, tasa de interés fija, pagos iguales y el crédito posterior es 50% mayor al anterior.

El financiamiento a *nuevos negocios* presenta la dificultad de no contar con información financiera que permita evaluar la capacidad de pago del solicitante, por lo que en estos casos, los principales elementos a analizar son: que cuente con experiencia técnica mínima de un año, y administrativa de un año o por lo menos un curso de capacitación, que la inversión del solicitante sea de 50 a 70 por ciento del monto del negocio y que el crédito solicitado sea de 2 500 a 15 000 pesos, cuyos pagos serán semanales o catorcenales, periodo de gracia hasta de tres meses, plazo hasta 12 meses, tasa de interés fija, pagos iguales, dos avales y que el plan de negocios sea aprobado por *FinComún*. Este tipo de créditos podrá representar hasta 10% del total de la cartera de crédito de *FinComún*.

El programa activos fijos de *mejora ecológica* da especial énfasis en el apoyo a la microempresa que decida hacer inversiones de este tipo con créditos de 3 000 a 50 000 pesos, cuyos pagos serán semanales o catorcenales, con un periodo de gracia hasta de tres meses, plazo hasta 24 meses, tasa de interés fija, pagos iguales y el crédito posterior será 50% mayor al anterior.

El nuevo sistema de crédito busca fundamentalmente los siguientes objetivos:

I). Proporcionar servicios crediticios a personas físicas o empresas que no tienen acceso a éstos, con intermediarios tradicionales o lo resuelven mediante los informales.

II). Convertir el sistema de crédito en un sistema complementario al desarrollo de estos negocios.

III). Generar una cultura de pago y credibilidad financiera de los usuarios mediante un sistema de crédito de montos crecientes conforme a la calidad de pago.

IV). Operar un sistema de crédito rentable con tasas de interés de mercado y suficientes para la recuperación de los costos.

A manera de conclusión

Aunque puede considerarse que los servicios financieros para pobres existen en el país desde hace mucho tiempo, pues las parroquias y algunas organizaciones les prestaban dinero, las microfinanzas son una actividad relativamente joven, ya que las organizaciones de este sector surgieron —en la mayoría de los casos— en la última o penúltima década del siglo XX o si

existían previamente en ese periodo, reformularon su objeto y prácticas financieras.

Las microfinanzas se distinguen de los esfuerzos previos por dirigirse a la población de menores ingresos, incluso la que se encuentra en situación de pobreza extrema, con una nueva metodología de prestación de los servicios financieros que se caracteriza, sobre todo, por el manejo de tasas de interés reales, que deja atrás los fines caritativos, asistencialistas o clientelares que movían a los primeros, y parte de la convicción de que los pobres no requieren crédito subsidiado, sino servicios financieros integrales que incluyen ahorro y crédito a tasas reales, así como seguros y pagos de remesas.

Muchas de las IMF y programas gubernamentales trabajan con grupos solidarios que implican un aval social que sustituye a las garantías físicas que demandan normalmente los bancos y otros prestamistas, pero cuando los proyectos son impulsados por las OSCM, el grupo solidario se convierte en un espacio de discusión que tiene incidencia en el conjunto de relaciones de la comunidad y que actúa, por tanto, no sólo en las condiciones materiales de vida de quienes participan en ellos, sino en sus relaciones y capital social, reconstituyendo el tejido social, pues se da visibilidad al trabajo femenino, se provoca una reflexión acerca de los roles de acuerdo con el género, lo que induce la socialización de algunas tareas (comedores o guarderías) que permiten disminuir la carga de trabajo que las mujeres tendrían al iniciar una actividad generadora de ingresos, y continuar atendiendo las tareas del hogar.

Sin duda, la aportación de las OSCM suele ser más rica y profunda que la que logran las IMF, que se limitan a la prestación de servicios financieros, pero dado que la gran mayoría de la población mexicana está excluida del sistema financiero formal, las IMF cumplen un importante papel en términos de los derechos económicos de los más pobres y, a nivel comunitario y regional, en la captación y movilización de ahorro local, que permite el acceso al crédito y la generación de oportunidades de ingreso mediante el autoempleo o la creación de microempresas.

En cualquiera de los dos casos, usuarios de los servicios de las IMF o de las OSCM, los participantes suelen presentar un aumento de sus ingresos derivados del inicio de actividades productivas, pues un microcrédito les puede brindar la oportunidad de adquirir insumos, vender los productos a mejor precio, pagar menos intereses, autoemplearse o crear una

microempresa.

Los miembros de las OSCM obtienen nuevos conocimientos que van desde recuperar las habilidades básicas de lecto-escritura y matemáticas, cuando son los cajeros de los grupos de ahorro, hasta los conocimientos mínimos acerca de cómo constituir y manejar una microempresa o los aspectos técnicos de los proyectos productivos que ponen en práctica.

Independientemente de su participación como ahorradores o prestatarios, desarrollan nuevas actitudes que van desde la pérdida del temor a hablar en público para participar en las decisiones grupales (definición del reglamento del grupo y de las tasas de interés, autorización de préstamos especiales, etcétera) o en las asambleas de la organización discutiendo aspectos relevantes de ésta o de su comunidad. Asimismo, la capacidad de manifestarse y opinar en las decisiones del grupo les permite adquirir mayor confianza, seguridad y autoestima.

Existe una transferencia de habilidades del grupo promotor (OSC) al grupo objetivo (pobres organizados en grupos de ahorro), la adquisición de nuevas habilidades y la generación de nuevas actitudes y aptitudes, pero ante todo, se construyen sujetos sociales capaces de influir en su futuro y en el de sus comunidades, así como en la reconstitución de tejidos sociales, debido a las dinámicas educativas y sociales que generan estos proyectos.

En suma, los proyectos microfinancieros han permitido que muchas personas hayan cambiado sus condiciones de vida y trabajo. Asimismo, algunas han modificado su relación con su familia y su comunidad, y han adquirido nuevas habilidades, actitudes y aptitudes. Aunque aún existen pocos estudios de evaluación, hay abundante evidencia casuística acerca del impacto que han logrado en las condiciones económicas, sociales y comunitarias donde operan.

Notas

¹ Investigadora de tiempo completo de El Colegio Mexiquense, AC y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. carola_conde@hotmail.com

² A partir de 1990 existen cuatro pronunciamientos acerca de los criterios para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas; el vigente es el que se encuentra publicado en Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas". *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo de 1999, primera sección, p. 1.

³ Incluye el personal del establecimiento que trabajó fuera del mismo, pero bajo su control laboral y legal; trabajadores en huelga; personas con licencia por enfermedad, vacaciones o licencias temporales; propietarios y socios, familiares y trabajadores a destajo. Excluye a las personas pensionadas (jubiladas).

⁴ INEGI, "Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos económicos 1999. Estratificación de los establecimientos", <http://www.inegi.gob.mx> (seleccionar sucesivamente: Censos económicos. Resultados definitivos. Indicadores. Micro, pequeña, mediana y gran empresa). Consulta: 15/10/2002.

⁵ Pagos en sueldos, salarios, prestaciones sociales y utilidades repartidas.

⁶ Baja California Sur, Colima, Chiapas, Guerrero, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Oaxaca y Sinaloa. (Baja California y Sonora son considerados dentro de la estadística oficial en la región frontera norte).

⁷ Incluye centros nocturnos, loncherías, cenadurías, etcétera.

⁸ Propietario de una tienda de abarrotes o una lonja comercial.

⁹ Nombre coloquial para denominar a los negocios muy pequeños e incluso informales.

¹⁰ Aboneros, crédito comercial, sistemas de apartado, etcétera.

¹¹ "El ahorro familiar no puede ser pensado o medido como un residuo sino que debe ser conceptualizado como el conjunto de decisiones que toman premeditadamente los integrantes de un hogar para: 1). Homogeneizar su consumo a lo largo del tiempo (ante percepciones irregulares en montos y plazos); 2). Asegurar la disponibilidad de un cierto ingreso (y, por tanto, un determinado nivel de vida) en un momento posterior o 3). Incrementar su riqueza (incluyendo el acervo de bienes y la formación de capital humano) y su bienestar futuro". Carola Conde Bonfil, *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*, Zinacantepec, El Colegio Mexiquense, AC-La Colmena Milenaria, 2001, p. 66.

¹² En *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, México (CEMLA, Editorial Milenio, ITAM, 1995) Catherine Mansell Carstens cita dos de ellas: la encuesta realizada por la SHCP (p. 109) y la realizada a empleadas domésticas en la ciudad de México (p. 106). Además de éstas, Carola Conde Bonfil analiza las *Encuestas nacionales de ingresos y gastos de los hogares (¿Depósitos o puerquitos?, op. cit., pp. 176-201)* y cita la levantada por los periódicos *Reforma* y *El Norte* (p. 174).

¹³ Catherine Mansell Carstens. *Las finanzas populares...*, op. cit., pp. 177-184.

¹⁴ Los miembros del GS "responden" por los otros integrantes de su grupo ya que en caso de incumplimiento de uno de ellos el resto no tiene "derecho" a solicitar créditos; de ahí que sean ellos mismos quienes ejerzan la mayor presión para que cada uno de ellos esté al corriente.

¹⁵ Berenbach y Guzmán sostienen que el método de grupo solidario "proporciona fuertes incentivos de pago en lugar de depender del éxito del negocio para el pago". (Shari Berenbach y Diego Guzmán, "The Solidarity Group Experience Worldwide", en María Otero y Elisabeth Rhyne, (comps), *The New World of Microenterprise Finance*, Kumarian Press, 1994, p. 137.)

¹⁶ Unidad monetaria de Bangladesh.

¹⁷ J. J. Thomas. "Replicating the Grameen Bank, The Latin American Experience", Londres, London School of Economics and Political Science, Departamento de Economía, Manuscrito, abril de 1993, p. 6.

¹⁸ Cajas de ahorro y préstamo (CAP), grupos generadores de ingreso (GGI), grupos de

mujeres (GM), grupos solidarios (GS), núcleos solidarios (NS), organismos financieros comunitarios (OFC), órganos regionales (OR), pequeños grupos de ahorro (PGA) y unidades de producción y ahorro (UPA), entre otros.

¹⁹ En México funcionan asociaciones civiles (AC), cajas populares, cajas solidarias, sociedades cooperativas de consumo de servicios de ahorro y préstamo, fondos de aseguramiento, fondos regionales, fundaciones, instituciones de asistencia privada (IAP), organizaciones auxiliares de crédito (OAC), organizaciones no gubernamentales (ONG), sociedades anónimas (SA), sociedades de ahorro y préstamo (SAP), sociedades civiles (SC), sociedades de producción rural (SPR), sociedades de responsabilidad limitada (SRL), sociedades de solidaridad social (SSS), sociedades financieras de objeto limitado (Sofol), unidades agrícolas e industriales de la mujer (UAIM) y uniones de crédito (UC), así como diversos programas gubernamentales.

²⁰ Sociedades constituidas que operen conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas que tengan como objeto realizar exclusivamente operaciones de ahorro y préstamo.

²¹ Sociedades anónimas constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles.

²² Son las federaciones y confederaciones autorizadas por la CNBV para ejercer de manera auxiliar la supervisión de las entidades y administrar el fondo de protección.

²³ La Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), expedida el 4 de junio de 2001, preveía un periodo de dos años para esa transformación, pero en diciembre de 2002 se aprobó el "Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley de Ahorro y Crédito Popular", el cual amplía, a cuatro años, el periodo de transición que éstas tienen para ajustarse a la normatividad.

²⁴ Fundamentalmente ahorro, crédito para el autoempleo y asistencia técnica para la constitución de micronegocios.

²⁵ Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. Resumen ejecutivo. s/f.

²⁶ Ser mexicano, mayor de edad, residente del municipio de Naucalpan, con antigüedad mínima comprobable de dos años, contar con la documentación oficial que acredite su personalidad y que sea conocido y avalado por todos los miembros del grupo solidario al que pretende pertenecer.

²⁷ Además de considerar los aspectos de viabilidad y rentabilidad, está prohibido realizar actividades ilícitas, fomentar el ambulante o desacatar la normatividad municipal.

²⁸ La tasa de interés es de 3.5% en los dos primeros ciclos y desciende medio punto porcentual en cada uno de los ciclos restantes (es decir: 3.0, 2.5 y 2.0 por ciento, respectivamente).

²⁹ Información proporcionada por Miguel Guadarrama, subgerente de crédito.

³⁰ Carola Conde Bonfil y Adriana Andrade Frich. "Servicios microfinancieros en el Estado de México", ponencia presentada en el "Coloquio la economía del Estado de México en el nuevo contexto del siglo XXI". El Colegio Mexiquense, AC, Zinacantepec, Estado de México, 5 y 6 de diciembre de 2002.

³¹ Uno de los patrocinadores más importantes es Enterprise Development International.

³² Prodesarrollo, "Prodesarrollo: finanzas y microempresa. La nueva productividad". México, s/f, s/p. *FinComún*, Servicios Comunitarios. Presentación, mayo de 1998;

Karen Castillo Mayagoitia, *Financiamiento popular; una opción para el crecimiento de la microempresa*. México, Universidad Panamericana, Tesis de licenciatura, 1998, 89 pp. y Javier Fernández Cueto González de Cosío. *Las microfinanzas como oportunidad para el desarrollo de la microempresa*. México, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Tesina de licenciatura, 1999, 54 pp.

³³ Javier Fernández Cueto González de Cosío, *op. cit.*, p. 35.

³⁴ *Cuenta de ahorro* (disponibilidad inmediata de recursos, control mediante libreta, ahorro desde 50 pesos y altos rendimientos); *tanda* (ahorro programado a plazos determinados por el cliente, desde 50 pesos semanales y premio a la constancia); *inversión a plazo* (desde 7 hasta 360 días; rendimientos escalonados de acuerdo con el monto y el plazo; tasas superiores a las del mercado en rangos bajos y medios, y equivalentes a las del mercado en rangos altos); *inversión a la vista* (documentados en pagarés a un día con rendimientos similares a la inversión a plazo); *inversión social* (inversión a plazos desde 7 hasta 360 días, donde el cliente destina un porcentaje de su rendimiento a favor de alguna de las fundaciones accionistas de *FinComún*) e *inversión grupal* (disponible en las inversiones a la vista y a plazo pero que permite agrupar los saldos de un máximo de diez personas para beneficiarse de la tasa correspondiente al saldo global).

³⁵ Karen Castillo Mayagoitia, *op. cit.*, pp. 56-58.